

Trabajo y economía en una perspectiva sociológica neo-institucionalista. Reflexiones acerca de 100 números de la revista *Sociología del Trabajo*

Ludger Pries¹

Recibido: 31-1-2022 / Aceptado: 25-4-2022

Resumen. El mercado – como tipo ideal – es una institución social que rige en contextos de acción anónimos de intercambio de bienes, que son más o menos homogéneos, contables y cuantificables cuyo valor se determina por el tiempo de trabajo que cuesta fabricarlos. Históricamente, esta institución social del mercado, y del trabajo como vía central de participación social, se desarrolló tarde – por ejemplo en comparación con la institución de la familia o de la profesión – y mantuvo un peso marginal en la vida social de los seres humanos hasta el surgimiento del capitalismo moderno en los siglos XVIII y XIX. Hasta aquel entonces, el mercado era importante para comerciantes y esporádicamente para los campesinos o artesanos. Con respecto a la vida económica y del trabajo, más viejo que el mercado es la institución social de la red social, primordial y tradicionalmente en forma de la familia extendida y, hoy en día, también en forma de redes sociales secundarias. En el texto se esbozan brevemente las cinco instituciones sociales estructurantes de los campos organizacionales de economía y trabajo.

Palabras clave: Trabajo y Mercado, Neo-institucionalismo, Revista Sociología del Trabajo

[en] Work and economy in a neo-institutionalist sociological perspective. Reflections on 100 issues of the journal *Sociology of Work*

Abstract. The market – as an ideal type – is a social institution that governs anonymous action contexts for the exchange of goods, which are more or less homogeneous, countable and quantifiable, whose value is determined by the labor time it takes to manufacture them. Historically, this social institution of the market, and of work as a central channel of social participation, developed late – for example compared to the institution of the family or the profession – and maintained a marginal weight in the social life of the people. human beings until the rise of modern capitalism in the eighteenth and nineteenth centuries. Until then, the market was important for merchants and sporadically for farmers or artisans. With regard to economic and work life, older than the market is the social institution of the social network, primarily and traditionally in the form of the extended family and, today, also in the form of secondary social networks. The text briefly outlines the five structural social institutions of the organizational fields of economy and labor.

Keywords: Work and Market, Neoinstitutionalism, Journal Sociology of Work

Sumario: 1. El campo de la Sociología del Trabajo y de sus revistas. 2. Variedades de capitalismos desde un enfoque institucional. 3. Analizando economía y trabajo: Una propuesta neo-institucional. 4. Cinco instituciones sociales principales de estructuración de economía y trabajo. 5. Hacia el análisis de variedades de capitalismos. 6. Bibliografía

Cómo citar: Pries, L. (2022). Trabajo y economía en una perspectiva sociológica neo-institucionalista. Reflexiones acerca de 100 números de la revista *Sociología del Trabajo*. *Sociología del Trabajo*, 100, 1-11.

Como joven investigador me llené de satisfacción publicando mi primer artículo científico internacional en el número 2 de la revista Sociología del Trabajo (SdT)² en 1987. Luego, la calidad y envergadura de la revista nos inspiró para crear y desarrollar la Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo (RELET) que se inició en 1995. En el décimo aniversario de la revista Sociología del Trabajo (RevSdT) en 1997 conmemoramos la amplitud de aspectos temáticos, regiones y perspectivas teóricas reflejados en la RevSdT. Hoy podemos constatar que RevSdT sigue su camino con

¹ Ruhr Universität Bochum. Correo electrónico: ludger.pries@ruhr-uni-bochum.de

² Usamos la abreviación de SdT para el campo de trabajo científico y especificamos con revista de SdT o RevSdT para referir al periódico.

compromiso científico y social. Esto solo fue posible por esfuerzos incontables y entusiasmo de personas, sobre todo de su Director fundador Juan José Castillo. Aparte de felicitaciones, el aniversario numérico nos invita a reflexionar más a fondo acerca de la SdT como sub-disciplina de la Sociología y del papel de RevSdT en ello. Después de algunas anotaciones sobre este área de investigación y docencia y el papel de RevSdT en esto (sección 1) vamos a presentar el concepto y los debates correspondientes acerca de variedades de capitalismo(s). Primero lo encuadramos en la tradición institucional de pensamiento en ciencias sociales (sección 2). Después esbozamos debates conceptuales acerca del neo-institucionalismo relevantes para la SdT (sección 3). En la sección 4 presentamos una propuesta de cinco instituciones sociales que estructuran principalmente la economía y el trabajo. Daremos algunos ejemplos de como trabajar con tal enfoque (sección 5) y terminamos con algunas conclusiones generales (sección 6).

1. El campo de la Sociología del Trabajo y de sus revistas

Durante el periodo del capitalismo industrial y hasta la segunda mitad del siglo XX, la SdT era un campo central de la Sociología en general. Marx, Durkheim y Weber consideraron el estudio del trabajo como clave para la nueva disciplina. Desde los años 1920, en muchos países de temprana industrialización creció junto con la Sociología Industrial, la Sociología de la Empresa y la Sociología de la Organización. A muy grandes rasgos, el ímpetu y la orientación paradigmática variaron desde un pragmatismo de mejorar el rendimiento en el trabajo y de las organizaciones hasta posturas marxistas que buscaron identificar el amanecer del ‘sujeto revolucionario’.

Cuando durante la segunda mitad del siglo pasado, en la mayoría de los países de temprana industrialización la SdT perdió momento, la misma sub-disciplina ganó impulso en términos de cátedras de docencia e investigación y de estudiantes inscritos. En los países anglosajones, especialmente en el Reino Unido y los EEUUAA, la SdT sufrió cierto declive y sustitución parcial por *business and management studies*. En muchos países como Italia, Suecia, Francia, España y Alemania la práctica social de la SdT se movió desde la crítica intelectual y distanciada hacia el codiseño crítico del mundo de trabajo. En países de industrialización más recién como Argentina, Brasil, Chile y México, se puede observar procesos similares, pero ocurriendo algunas décadas más tarde. Cuando la SdT en la India se caracteriza por una influencia fuerte del mundo anglosajón (Bhowmik 2006), en otros países de Asia, incluyendo China, Japón y Corea del Sur, la SdT tomó trayectorias más particulares nacionales.³

Frente a este escenario –muy toscamente esbozado– la revista SdT jugó y juega un papel importante. A comparación de otras revistas enfocadas en la SdT que publican o en un idioma nacional particular o en la lengua franca del inglés, RevSdT siempre tenía el afán de orientar sobre debates y desarrollos de la SdT a nivel internacional y de comunicar en uno de los idiomas más extendidos en el mundo y para un mundo amplio. Según un conteo en Google Scholar, casi doscientos de los artículos publicados en RevSdT lograron más de una docena de citas. Con esto y visto desde una perspectiva cuantitativa, la revista tiene un impacto considerable – la revista *Sociology of Work and Occupations* tiene algunos artículos con más citas que los artículos más citados de RevSdT, pero el total de artículos con el mínimo de una docena de citas no es más grande que en el caso de RevSdT.⁴

Esto nos lleva a balancear puntos fuertes y a desarrollar. La RevSdT abarca muchos de los temas relevantes de la SdT. Presenta artículos acerca del panorama general de globalización, Neo-liberalismo, des-industrialización, financiarización y marketización del mundo de trabajo. Es fuerte en representar artículos en la perspectiva de la vida cotidiana, de subjetividades y de perspectivas históricas. Presenta trabajos sobre grupos y condiciones de trabajo muchas veces no tratados en otras revistas, como es el trabajo de artesanos o de jornaleros. Casi siempre integra el análisis de condiciones y conflictos laborales en sus contextos sociales más generales. Enfoca la subjetividad y la acción social en el trabajo. Los enfoques paradigmáticos que se plasman en la revista siempre invitan a reflexiones críticas, a visiones más profundas del porvenir histórico y de acciones sociales como estructuradas por el plasmado de acciones sociales anteriores. RevSdT también integra artículos que apuntan a los desfases y rupturas de la precarización y de la industria 4.0, la digitalización del trabajo en general y la taylorización del trabajo académico.

Para terminar hay que subrayar que la revista SdT es un proyecto y esfuerzo colectivo, pero también es un compromiso individual de su editor Juanjo Castillo. Esto se nota claramente en sus reflexiones publicadas en la revista en 2015 y 2017, y también en lo que el editor llama “autoetnografía intelectual” (Castillo 2018). Allí consta su “preferencia de investigación directa, sobre el terreno, participante, cuando es posible, siempre atento a cómo se manifiestan los actores sociales, mi experiencia propia de trabajo, manual y de servicios, que viene de muy lejos: ya con diez años en fábricas de conservas, con diecisiete, de aprendiz de peón en el sector del metal, en la empresa FEMSA, luego BOSCH, en Madrid, en puestos muy distintos de máquinas y turnos, y en una pequeña multitud de otros trabajos, en reparaciones manuales; vendedor de pisos en mi Laredo natal, mi primer trabajo con seguridad social; jefe de publicidad en una empresa de cosmética, para pagarme los estudios universitarios” (ibid: 12). Al final caracteriza el “rasgo básico de esta revista: Sociología del Trabajo, es una revista de sociología, pero no sólo de sociólogos y so-

³ Para una orientación general y con el propósito de ofrecer una visión no solo de un país véase por ejemplo publicaciones recientes de orientación, introducción y de visión de conjunto como Berger et al. 2019; Cornfield/Hodson 2002; Edgell/Granter 2019; Stewart et al. 2018; de la Garza 2003. Cabe destacar que aún en libros con pretensión de ser internacional muchas veces prevalecen autores que trabajan en países anglosajones. En el caso de Stewart et al. 2018 presentan capítulos sobre países importantes de la SdT como Alemania o Italia escritos por autores que no trabajan en los países correspondientes.

⁴ La comparación se basa en un conteo de Google Scholar Search en Harzings Publish or Perish (<https://harzing.com/resources/publish-or-perish/>).

ciólogas. No sólo no desdeña, sino que da cabida de manera regular en sus páginas a perspectivas venidas desde otras ciencias sociales. Ya sea la antropología, la economía, la geografía, la historia, la psicología... Siempre que contribuyan a la elucidación del objeto que es el suyo: el trabajo en la sociedad; la sociedad a través del trabajo. La compleja relación entre cambios sociales y económicos, actitudes, valores, estilos y modelos de vida, acción social... Pues, si hay que definir en tres palabras nuestro programa de trabajo, esas palabras son sin duda, trabajo y vida.” (ibid: 25).

Más allá de estos logros y méritos de la RevSdT y del equipo detrás de ella, hay algunos campos temáticos y rubros de revista que se puede desarrollar más. La revista está fuerte en artículos de investigación que abarcan temas específicas. A propósito de dirigir la revista a todo el mundo hispanoparlante y quizás más allá de esto, valga introducir más artículos de comparación internacional y de orientación más global sobre debates conceptuales o hallazgos empíricos. Más allá de esto, hay algunos temas que merezcan más atención. Un tópico sería trabajo y migraciones (Pries/Bohlen 2022), otro variedades de capitalismo(s). En lo que sigue solo me refiero al último. El concepto y los debates acerca de variedades de capitalismo(s) tienen el potencial de conectar la SdT más con la Sociología y los diagnósticos de sociedades en general. La RevSdT puede ser un centro y una plataforma para estos debates, deliberaciones fructíferas que sirvan de puente entre la SdT y las ciencias sociales, entre Europa y el mundo hispanoparlante, entre el Norte Global y el Sur Global.

2. Variedades de capitalisms desde un enfoque institucional

En la SdT muchas veces se usa el término de capitalismo. Pero se lo usa de forma muy variada y, muchas veces, difusa. Podemos empezar con una definición muy general entendiendo capitalismo como “un orden o sistema social y económico que deriva del usufructo de la propiedad privada sobre el capital como herramienta de producción, que se encuentra mayormente constituido por relaciones empresariales vinculadas a las actividades de inversión y obtención de beneficios, así como de relaciones laborales tanto autónomas como asalariadas subordinadas a fines mercantiles”.⁵ Si tomamos esta definición de capitalismo, surgen varias preguntas: ¿Es un orden o un sistema social y económico? Es un orden/sistema local, nacional o global? ¿Es el capitalismo el único orden o sistema social y económico actual, o existen otros? En una perspectiva sociológica hay otros paradigmas que los de ‘orden o sistema social’ (desde Max Weber, Georg Simmel, W.E.B. Du Bois, Alfred Schütz, Norbert Elias, Patricia Hill Collins, Pierre Bourdieu, Anthony Giddens, Jeffrey Alexander, Ulrich Beck, Judith Butler).

Desde esta perspectiva sociológica, el concepto de capitalismo queda parcial y excluyente de aspectos cruciales de lo social porque más allá de la economía y del trabajo hay el amor, hay la familia, hay la búsqueda de ser parte de grupo social y ser reconocido, hay música, creencias y religión. Por lo tanto, un concepto de capitalismo difícilmente abarca toda la realidad social y es prometedor buscar enfoques más específicos de capitalismo. Para Polanyi, la transformación grande (*The great transformation*) desde la situación agraria-feudal hacia el capitalismo industrial del siglo XVIII al XX consiste de la desintegración de la economía de sus enrejados societales-institucionales, es justamente este proceso de sacar la economía del conjunto de las relaciones societales y de las instituciones sociales, y darle un peso mayor a todas las demás instituciones, y también una mercantilización de los medios de producción, que en esos momentos eran tierra/naturaleza y trabajo/fuerza de trabajo (Polanyi 1944). Para Polanyi, este capitalismo industrial inició en el Reino Unido y difundió for todo el mundo. Siguiendo este acercamiento y una perspectiva comparativa podemos identificar formas de capitalisms históricamente existentes y muy variados. Existía un capitalismo mercantil o comercial ya en el antiguo imperio Romano, en la red global de comceriantes de la Liga Hanseática y en el mercantilismo francés del siglo XVI-XVII. El capitalismo industrial Británico, al que se refiere Polanyi, era un capitalismo tipo *laissez faire* desregulado y liberal, a cambio el capitalismo en Austria o Alemania se describe como capitalismo corporativo o social de mercado. En España y muchos países de América Latina y del Sur en general hay formas de capitalismo cooperativa, famoso está el complejo de Mondragón en España (Azkarraga/Cheney 2019).

Otra propuesta de especificar el término capitalismo es el concepto del capitalismo neoliberal. En una perspectiva de historia de ciencias el neoliberalismo fue una escuela de pensamiento originado en Friburgo/Alemania durante los años 1930s. En contra del liberalismo Anglosajón clásico su lema era: “necesitamos un Estado fuerte para impedir monopolios y controlar que el mercado sea una institución social, pero no más que esto”. Por lo tanto, la escuela de Friburgo es algo muy diferente al neoliberalismo de la escuela de Chicago de los años 1970s. Uno de los líderes de la escuela de neoliberalismo u ordoliberalismo en Friburgo era Alexander Rüstow, un socialista judío, quien tenía que refugiarse de los nazis en Alemania. Resulta que ni el término capitalismo ni el de neoliberalismo tienen mucha fuerza analítica en sí, sino hay que especificarlos en contextos teóricos más amplios. Aquí es, donde los conceptos y debates acerca de variedades de capitalismo (Hall/Soskice 2001) o de variedades de capitalisms son útiles no solo para ser más preciso y específico con el término, sino para tener un marco de referencia teórica de rango intermedio para la SdT en general y la RevSdT en particular.

Como indicado, el concepto de ‘el capitalismo’ queda reducido y ‘pequeño’ para explicar y analizar el conjunto del mundo de la vida social y, al mismo tiempo, resulta muy ‘grande’ o grueso para caracterizar el mundo de

⁵ <https://es.wikipedia.org/wiki/Capitalismo>, definición minimalista acorde a Smith 1776, Ricardo 1817, Proudhon 1840, Marx 1848, Sombart 1902, Weber 1904.

la economía y del trabajo en tiempos y espacios específicos. Si esto es así, hay que preguntarse por alternativas conceptuales. La propuesta de *varieties of capitalism* (Hall/Soskice 2001) es una propuesta muy interesante. Distingue entre economías completamente dominadas por el mercado y economías dominadas mayoritariamente por el Estado y propone identificar variedades de capitalismo según su posición en un continuo entre mercado y Estado. Como ejemplo los autores contraponen la economía libre de mercado de Estados Unidos y la economía coordinada de mercado de Alemania. Los autores identifican cuatro puntos fuertes que distinguen los dos tipos: el sistema de gobernanza económica, las relaciones entre las empresas, el sistema educativo y las relaciones laborales. Aceptando esto, obviamente hay que tomar en cuenta no sólo las características del mercado, sino también a otras instituciones sociales de las sociedades comparadas.

Esta propuesta de variedades de capitalismo permite un análisis más adecuado y diferenciado de sociedades nacionales enfocando al mundo de economía y trabajo. Pero por lo mismo de comparar sociedades nacionales como entidades de análisis, la propuesta corre el riesgo de subestimar la heterogeneidad interna de los países, sus economías y mundos de trabajo. Por ejemplo, economías nacionales pueden ser muy segmentadas en partes de alta competitividad y predominancia del mecanismo de mercado y otras partes monopólicas o controladas por el Estado. De la misma manera, los llamados mercados de trabajo pueden ser segmentados en partes internas de grandes empresas, partes estructurados por la lógica de certificados profesionales y otras partes dominadas por la pura competencia económica (Kerr 1954; Doeringer/Piore 1971). Para los países de América Latina se ha constatado frecuentemente la ‘heterogeneidad estructural’ entre la sociedad rural-agraria y la sociedad industrial-urbana o entre los sectores formales e informales de la economía y del trabajo. De la misma manera, sociedades nacionales pueden variar internamente según los otros aspectos propuestos por Hall/Soskice (2001): los sistemas de gobernanza económica y las relaciones entre las empresas difieren, por ejemplo, entre Italia del norte e Italia del Sur (Piore/Sabel 1984); los sistemas educativos pueden variar mucho en países con gobernanza federal como Alemania.

Aceptando esta variedad de los mundos de economía y de trabajo tanto entre como dentro de países y sociedades nacionales, hay que preguntarse: ¿Cuál es la unidad de análisis y de referencia adecuada? ¿Es el objetivo distinguir variedades del capitalismo o variedades de capitalismo? ¿Es adecuado en tiempos de globalización de tomar el estado-nación como la unidad de análisis y referencia ‘natural’ dada? ¿O habría que identificar modelos de capitalismo o de enredados economía-trabajo a nivel micro-regional (como Norte y Sur de Italia o de México) o macro-regional (de la Unión Europea o del Mercosur o de la zona TLCAN)? Piore/Sabel (1984) por ejemplo identificaron un tipo de capitalismo artesanal-cooperativo en la micro-región de la Emiglia Romana; con respecto a los mecanismos de seguridad social Esping-Andersen (1990) distinguió los tres modelos macro-regionales de países liberales-anglosajones, conservadores-continental-europeos y socialdemócratas-escandinavos que difieren según el rol y peso de las tres instituciones familia (basada en solidaridad y distribución de roles), mercado (basada en el intercambio neutral monetario) y del Estado (basado en la lógica de redistribución de recursos).

Aceptando esta complejidad empírica de los mundos de economía y trabajo, que ni se captan con un concepto único de ‘el capitalismo’ ni con un modelo de ‘variedades de capitalismo’ orientado en Estados nacionales, hay que preguntar por las unidades de análisis y de referencia adecuadas. Aquí se encuentra con dos peligros o extremos. Uno es lo que se llama el *nacionalismo metodológico*. Wimmer/Glick-Schiller (2002) desarrollaron una crítica diferenciada en contra del hábito de tomar el estado-nación como la unidad de análisis dada por naturaleza. En muchos estudios de ciencias sociales, por ejemplo analizando desigualdad social o pautas de valores y normas, se parte del supuesto de que el Estado-nación, respectivamente la sociedad nacional es la unidad de referencia más apropiada – hasta tal grado que en muchos estudios ni se reflexiona acerca de unidades alternativas como serán espacios sociales más locales o transnacionales.⁶

Hay otro peligro que se puede llamar *globalismo metodológico*. En este caso – constatando el nivel avanzado de la internacionalización y globalización del mundo – se argumenta que la unidad de referencia de estudios en ciencias sociales solo puede ser el mundo global en su conjunto. En la teoría de sistemas Luhmann (1997) argumentó que a partir del alcance comunicativo mundial (más o menos a la mitad del milenio pasado) solo se puede sociedad como sociedad mundial. Más recientemente y citando datos y tendencias empíricas, autores como Beck (2006) y McGrew (2007) argumentan a favor de tomar el globo como la unidad de referencia principal para el análisis sociológico. También los discursos sobre la (supuesta) des-nacionalización de los flujos económicos y de las cadenas productivas o sobre la (supuesta) des-territorialización, virtualización o liquificación de las relaciones sociales (Urry 2001).

Una alternativa a los dos extremos del *nacionalismo metodológico* y del *globalismo metodológico* es el *transnacionalismo metodológico*. El enfoque aquí es que hay que analizar los fenómenos sociales en sus entrelazamientos a nivel local, nacional, supranacional, global, glocal y transnacional (Basch et al. 1994; Pries 2009; Pries/Seeliger 2012). Según esta propuesta, hay unidades sociales importantes, que van más allá del Estado-nación, pero que no están totalmente globalizadas. De esta forma hay, por ejemplo, familias transnacionales de migrantes, compañías internacionales que ni son totalmente globalizadas ni encuadradas en sociedades nacionales, sino operan transnacionalmente. El enfoque del *transnacionalismo metodológico* también subraya la necesidad de diferentes conceptos de espacio, tanto conceptos sustanciales como relacionales (Pries 2009). Según esto, espacios sociales pueden coincidir con espacios geográfico-territoriales totalmente, por ejemplo en el concepto de sociedades nacionales homogéneas en

⁶ Para el problema de medir desigualdad social véase por ejemplo UNESCO 2010: 19, para tomar países como unidades de referencia en medir valores véase www.worldvaluessurvey.org.

Estado-naciones territoriales o en la idea de hogares como entidades sociales en territorios habitacionales. En estos casos, se puede pensar en espacios sustanciales que estén integrados como los círculos de una cebolla o las muñecas que forman una matrioska rusa. Pero también hay que aplicar el modelo de espacios relacionales, donde por ejemplo redes y espacios sociales tienden más allá de espacios territoriales. Diásporas, por ejemplo, son espacios sociales relacionales distribuidos entre varios lugares territoriales. Los términos glocal y transnacional se usa para cualificar este tipo de espacios relacionales.

Resulta que el análisis de la economía y del trabajo no ‘por naturaleza’ se debe limitar a las sociedades nacionales, sino – según los aspectos a estudiar – debe trascender el nivel nacional, pero sin caer en el extremo de dar por dado la total globalización de todos los fenómenos de economía y trabajo. En este sentido tanto el concepto de ‘el capitalismo’ como el de ‘el neoliberalismo’ quedan demasiado global. Siguiendo el enfoque del *transnacionalismo metodológico* no significa estudiar solo el nivel transnacional sino que hay que tomar en cuenta todos los niveles espaciales como son el local, regional, nacional, supranacional, global, glocal y transnacional (Pries 2005). Si los marcos de referencia para el análisis de espacios sociales de economía y trabajo no están dadas de por sí, un enfoque neo-institucionalista ayuda en diferenciar configuraciones de economía y trabajo y en construir las unidades de referencia apropiadas. Así se puede avanzar de ‘variedades del capitalismo’ hacia variedades de capitalismo como configuraciones de instituciones sociales.

3. Analizando economía y trabajo: Una propuesta neo-institucional

Un enfoque institucional está orientado en analizar espacios sociales según sus instituciones sociales constituyentes. De esta manera se puede caracterizar países o sociedades nacionales según su configuración de instituciones sociales específicas. Como ni el número ni el peso de las instituciones sociales que – en el caso aquí central del mundo de la economía y del trabajo – están preestablecidos, se evita tanto el concepto muy global de ‘el capitalismo’ como la figura dicotómica de las ‘variedades de capitalismo’ entre mercado y Estado. En este sentido, no se descarta ni se aprueba *ex ante* la importancia de los estados nacionales para el análisis de economía y trabajo, sino se estudia las configuraciones específicas de instituciones sociales que estructuran el mundo de la economía y del trabajo. Así se da cuenta que los estados nacionales son importantes porque (la configuración de) las instituciones sociales varían fuertemente según estos ‘contenedores nacionales’, como se demuestra en lo siguiente. Al mismo tiempo, el enfoque institucional no se limita a las unidades de referencia de países nacionales, sino también permite analizar configuraciones institucionales locales, supranacionales, transnacionales, o globales. La crítica frente al institucionalismo clásico de ser estructuralista y no incluir actores no aplica de la misma manera al neo-institucionalismo.

El *concepto clásico de institución social* la define y entiende como (1) pauta de relaciones y programa de acciones sociales consistiendo de reglas legales, normas sociales y marcos cognitivos y que (2) surge y se estabiliza por habitualización, explicitación, tipificación y formalización y se hereda no biológica, sino culturalmente por socialización y (3) estructura determinadas áreas de la vida social y de esta manera ofrece identidad, integración, estabilidad y predictibilidad en la vida social (Pries 2014). Instituciones sociales surgen si y cuando cumplan con las funciones mencionadas, pero también pueden no ser traspasados inter-generacionalmente y desaparecer cuando ya no son importantes en la vida social. Ejemplos de instituciones sociales son los ritos de iniciación (como el bautismo o las quinceañeras) o la convivencia de parejas (sea matrimonio clásico, unión libre, parejas por tiempo etc.). La institución básica social de convivir en parejas se mantuvo durante siglos de desarrollo de los seres humanos, pero al mismo tiempo diferencia sus formas en el transcurso del tiempo y de un espacio social a otro. Otro ejemplo de una institución social es el mercado que en las sociedades agrarias surgió como evento estacional o semanal para intercambiar bienes como mercancía. La introducción de dinero facilitó la diferenciación de esta institución social hasta los productos financieros muy complejos como los derivados del capitalismo financiero moderno.

También el agrupar actividades laborales por profesiones puede ser considerado como institución social. Ya existía inicialmente en sociedades antiguas, pero en la Europa medieval las profesiones se establecieron en gremios de artesanos para controlar la formación y el acceso a ciertas actividades laborales y el monopolio sobre las economías correspondientes. Otros ejemplos de instituciones sociales en el mundo del trabajo y de la economía son los sindicatos, como representantes legítimos de los trabajadores; esta institución social no existía hasta mediados del siglo XIX y en Europa se nutrió mucho por la institución de los gremios de artesanos y profesionistas como los trabajadores de imprentas. La importancia del sistema actual de formación dual técnica en Alemania y Austria no se entiende en su peso social (en todos los actores Estado, empresarios, trabajadores y clientes en los mercados) sin tomar en cuenta su arraigo e institucionalización históricos.

Con respecto al mundo del trabajo, en Alemania existen los comités de empresa como una institución social fuerte e importante. En cada empresa con cinco trabajadores o más se puede elegir tal comité de empresa, que tiene una base legal-formal pero también una base normativa y cognitiva. Tanto los empresarios como los trabajadores tienen expectativas de lo que es o debe ser un comité de empresa, para que pueda servir y que se puede esperar de él. En México el principio de la ‘no-reelección’ es una institución fuerte. Heredada de la revolución mexicana no solo rige legalmente para cargos políticos, sino también estructura las expectativas y hábitos de todos los actores en la economía y en el mundo del trabajo; sobre todo define la dinámica de elecciones sindicales. Aunque este sistema de

la no-reelección perpetua un diletantismo en el lado de los funcionarios sindicales, es casi imposible abandonar esta institución social sin caer en el otro extremo de la perpetuación de ‘líderes charros’ en sus cargos por toda la vida y hasta inter-generacionalmente. Finalmente, el principio del *closed shop*, es decir de las cláusulas de admisión al y exclusión del trabajo con base en la selección por y membresía en un sindicato, está muy arraigado como institución social tanto en los Estados Unidos de América como en México.

Basado en los conceptos clásicos de instituciones sociales, a partir de los años 1970s se desarrolló lo que – basándose en artículos clásicos de Meyer/Rowan (1977) y Powell/DiMaggio (1983) – desde los años 1990s, sobre todo a partir de una compilación de Powell/DiMaggio (1991) y después de Brinton/Nee (2001), se (autode-)nomina *neo-institucionalismo*. Este neo-institucionalismo orienta a entender y explicar organizaciones como actores colectivos y corporativos en sus entramados societales. Con esto, en un nivel meso está situado entre un enfoque hacia actores y acciones individuales en un nivel micro y el análisis de estructuras societales o sistémicas en un nivel macro. Los enfoques anteriores en la sociología de organización habían tratado de explicar las estructuras y prácticas dentro de organizaciones (como grado de jerarquización y centralización, diferenciación y especialización funcional, formalización de la documentación y estandarización de procesos) acorde a su ambiente situacionales o de contingencia (como son el tipo de propiedad y objetivos de la organización, su tamaño e historia, sus procesos tecnológicos y las características del sector, véase Brown 1992).

En crítica a los conceptos dominantes racionalistas – que supusieron que organizaciones actúan racionalmente buscando la optimización de eficiencia y eficacia de sus estructuras y procesos internos acorde a las metas y los objetivos organizacionales – el neo-institucionalismo partió de la hipótesis de que las organizaciones (con fines de lucro o con otras metas) como actores colectivos (dependiendo principalmente de recursos internos) o corporativos (dependiendo primordialmente de recursos externos) se comportan no solamente según objetivos racionales y criterios de eficiencia técnica-económica internos. Más bien, se orientan en las supuestas o percibidas expectativas de legitimidad externa de su ambiente institucional. Como ambiente organizacional o ‘campo organizacional’ las organizaciones perciben aquellos otros actores colectivos o corporativos con quienes tienen relación, por ejemplo como clientes o proveedores, como competidores u observadores críticos.

Con esto, el neo-institucionalismo introduce una fuerte perspectiva hacia las percepciones y comprensiones de las expectativas de los demás organizaciones en un cierto campo de comunicaciones e interacciones densas. Las organizaciones buscan no solo cumplir óptimamente con los objetivos de los dueños o fuentes de recursos (como son los propietarios privados, accionistas u órganos estatales), sino también obtener el reconocimiento y la legitimidad por parte de los otros actores colectivos en su campo organizacional. Según Scott (1995) las organizaciones como actores colectivos persiguen obtener esta legitimidad como criterio central de las instituciones sociales claves que perciben y valoran como relevantes en su campo organizacional. Una empresa que no percibe nada más sino sus competidores y algunas reglas mínimas estatales, va a seguir otra estrategia de legitimidad que una empresa que se siente presionada frente a las expectativas de protección del ambiente y de sostenibilidad por parte de sus clientes y/o leyes fuertes correspondientes. Las instituciones sociales percibidas como relevantes en el campo organizacional, según Scott (véase Figura 1) pueden tener primordialmente una base regulativa (leyes y otras reglas formalizadas), una base normativa (de valores y normas como pueden ser eficiencia, maximización de ganancias, responsabilidad social) o una base cognitiva (esquemas de orientación compartidas de los actores colectivos, por ejemplo, sostenibilidad).

Figura 1: Tres bases centrales de legitimidad de instituciones sociales

Table 3.1 Varying Emphases: Three Pillars of Institutions

	<i>Regulative</i>	<i>Normative</i>	<i>Cognitive</i>
Basis of compliance	Expedience	Social obligation	Taken for granted
Mechanisms	Coercive	Normative	Mimetic
Logic	Instrumentality	Appropriateness	Orthodoxy
Indicators	Rules, laws, sanctions	Certification, accreditation	Prevalence, isomorphism
Basis of legitimacy	Legally sanctioned	Morally governed	Culturally supported, conceptually correct

Partiendo de ese marco neo-institucional se puede identificar cinco instituciones sociales que básicamente estructuran el campo organizacional de la economía y del trabajo.⁷ Se distinguen principalmente por el recurso y poder principal que importa y por sus bases regulativa, normativa y cognitiva correspondientes. En contra de las ideas de hablar de solo ‘el capitalismo’ o de ‘variedades de capitalismo’, que se ubican entre los dos polos extremos de economía de mercado liberal y de economía de mercado coordinada, el argumento básico es que la economía y el trabajo como campos organizacionales están estructurados no solo por las instituciones sociales del mercado y del estado, sino también – e históricamente aún más temprano – por las instituciones de familia, de profesión y de organización.

4. Cinco instituciones sociales principales de estructuración de economía y trabajo

Resumiendo los debates arriba mencionados, el mercado – como tipo ideal – es una institución social que rige en contextos de acción anónimos de intercambio de bienes más o menos homogéneos, contables y cuantificables. Históricamente, esta institución social del mercado se desarrolló tarde – por ejemplo a comparación de la institución de la familia o de la profesión – y mantuvo un peso marginal en la vida social de los seres humanos hasta el surgimiento del capitalismo moderno en el siglo XVIII y XIX. Hasta aquel entonces, el mercado era importante para comerciantes y esporádicamente para los campesinos o artesanos. Con respecto a la vida económica y del trabajo, más viejo que el mercado es la institución social de la red social, primordial y tradicionalmente en forma de la familia extendida y, hoy en día, también en forma de redes sociales secundarias. En los párrafos siguientes se esboza brevemente las cinco instituciones sociales estructurantes de los campos organizacionales de economía y trabajo (véase Tabla 1).

Mientras que las relaciones sociales y el contexto de interacción en el caso de la institución social del mercado son casuales e instantáneos, en el caso de las *redes sociales* las relaciones sociales son de larga duración y se basan en confianza y mutualidad de dar y recibir bienes no estandarizados. La lógica de acción específica de esta institución social son los compromisos y favores mutuos y la reciprocidad no específica. Hasta hoy en día y en casi todas las sociedades del mundo esta institución social de la red social se plasma en la familia. Sobre todo en los países del sur, pero también en los de norte, ni la economía formal e informal, ni las estrategias de sobrevivencia y de porvenir de las personas se entienden sin hacer referencia a la unidad doméstica como contexto complejo que impacta sobre todos los aspectos de vida, también sobre recursos, decisiones y acciones referidos al trabajo y empleo. Resumiendo, la institución social de redes sociales, sobre todo en forma de la familia, se caracteriza por el capital social como el recurso principal; la base regulativa son leyes específicas de familia, del matrimonio y de las parejas o reuniones libres; la base normativa se define por confianza y ayuda mutuas según una lógica de acción de reciprocidad no específica y a largo plazo.

Tabla 1: Cinco instituciones sociales estructurantes del campo organizacional

Institución	Recurso principal	Base regulativa	Base normativa	Base cognitiva
Redes sociales	Capital social	leyes de familia / matrimonio	confianza y ayuda mutuas	reciprocidad no específica, largo plazo
Profesión/gremio	Capital cultural	leyes de estudios y de certificados	ética y solidaridad profesionales	especialización de actividades laborales
Mercado	Capital económico	propiedad privada, libre competencia y comercio	optimizar utilidad individual, actuar racional	reciprocidad específica
Organización	Capital posicional	ciudadanos libres, leyes de asociaciones	prevalencia de fines organizacionales, lealtad	asociación racional propositiva específica
Régimen público	Capital político	Estado-nación, derecho internacional	legalidad de leyes, ciudadanos soberanos	legitimidad de leyes y de discurso público

Fuente: elaboración propia

Desde una perspectiva histórica, durante miles de años la unidad doméstica integraba todas las actividades de producción y de reproducción, y antes del trabajo asalariado moderno con su ‘mercado de trabajo’ correspondiente, de esta unidad doméstica se diferenciaba el quehacer y el ‘arte’ de los artesanos, que se establecieron como segunda institución social de organizar la vida económica y del trabajo por *profesiones y gremios* correspondientes. Hilado y tejido, alfarería y producción de otros bienes de hogar, carpintería y plomería, minería y ferretería se desarrollaron como campos específicos de trabajo y empleo. Después de – y a veces en paralelo a – los gremios de los artesanos surgen los gremios de profesionistas como médicos, farmacéuticos, abogados e ingenieros. La profesión y la artesa-

⁷ Para esta propuesta hecha en otro contexto véase también Pries 2016.

nía se establecen como institución social propia de estructuración y regulación de la vida económica y del trabajo. El recurso principal que rige esta institución social no es el capital económico, ni el capital social, sino es el capital cultural en el sentido de saberes, conocimientos y destrezas. Este capital cultural está ligado inseparablemente con su portador, no es tan fácilmente transferible como es, por ejemplo, el capital económico. La base regulativa son leyes y otras estipulaciones formales que definen las reglas de acceso, capacitación, reclutamiento, movilidad horizontal y vertical, que a su vez se plasman en certificados y diplomas como la ‘moneda’ estructurante. La base normativa que rige en esta institución social son la ética, el honor y la solidaridad profesionales. Muchos campos de trabajo – como son los de los médicos, de los científicos, pero también de los carpinteros y mecánicos – no se entienden sin hacer referencia a esta institución social tan arraigada de las profesiones y sus gremios. La base cognitiva predominante, dada y aceptada por sentado en este campo institucional es la delimitación y especialización de y capacitación para actividades económicas y laborales según profesiones.

Como tercera institución social se puede considerar al *mercado*. Según todas las teorías de mercado ideal-típico, la relación entre los actores es una interacción muy específica, formalmente entre contratantes iguales en términos de socios de contratos. El recurso principal es el capital económico y el dinero es el medio por el cual se organiza el intercambio. El mercado como institución social no es tan viejo y tan ‘natural’ como aparece en algunas teorías neoclásicas. En Europa, por ejemplo, creció como institución social en la Edad Media tardía cuando los reyes y emperadores otorgaron a las ciudades el derecho de organizar mercados. En vez de recolectar toda la producción agropecuaria no usada para la subsistencia de los campesinos por su propia cuenta, los poderes públicos aprovecharon de los impuestos que ‘impusieron’ sobre los comerciantes. Desde sus inicios el mercado ha sido una institución social ampliamente construida sobre una base normativa consistiendo de leyes de propiedad privada, de competitividad abierta (sin monopolios), de comercio libre y de estipulaciones formales acerca del quehacer del empresario y del comerciante. La base normativa que rige esta institución es perseguir legítimamente la optimización de utilidades individuales y de actuar exclusivamente racional y no moralmente. La base cognitiva, aceptada como natural y por descontado en este contexto institucional, es que toda relación social en este ámbito se rija por una reciprocidad muy específica en tiempo, espacio y contenido de contrato.

La cuarta institución social que impacta fuertemente sobre todas las acciones y decisiones con respecto a la economía y el trabajo son las *organizaciones* modernas, sobre todo las empresas. Se caracterizan por poder definir sus metas autónomamente, por poder definir las reglas de entrada, membresía y salida y por poder cambiar sus estructuras y procesos comparativamente intencional– y rápidamente. Como unidades de acción colectivas se pueden mover exclusivamente en el ambiente de la lógica de mercado, por ejemplo en el sentido de competir una empresa automotriz con otras empresas de la misma rama y solo orientarse en la maximización de sus ganancias. Pero las organizaciones – y también las organizaciones económicas – pueden definir sus fines y objetivos autónomamente también según otros criterios (como es la caridad o protección del ambiente) y/o pueden encontrarse con fines impuestos por autoridades públicas (por ejemplo, un estado puede definir como deber el reciclaje de desechos o el reclutamiento de trabajadores según criterios de diversidad). La coordinación de actividades *dentro* de las organizaciones se estructura según principios diferentes a los de mercado (por ejemplo, el de jerarquía, de funciones o de proyectos).

El recurso de acción más importante es el capital posicional que tienen los actores acorde al organigrama formal y a los roles y relaciones de fuerza reales. La base regulativa son normas formales de derechos y obligaciones ciudadanos y para la fundación y el funcionamiento de asociaciones. La base normativa de esta institución social se define no a nivel individual ni al de la sociedad entera, sino a nivel de la organización – por lo tanto la programación y cultura de organizaciones pueden ser muy específicas, y la organización exige un grado mínimo de lealtad de todos sus miembros. Las organizaciones definen sus propias reglas – formales e informales – de cómo cubrir posiciones vacantes, de cómo organizar la movilidad horizontal y vertical entre posiciones, de cómo reclutar personas para la organización y para sus posiciones. Incluso – como revelan todos los estudios sobre los ‘mercados internos de trabajo’ – la remuneración del trabajo no se rige según la lógica de mercado o de la profesión, sino conforme a normas (como el principio de antigüedad) establecidas específicamente para la organización (frecuentemente con base en negociaciones colectivas entre la gerencia y la representación de los trabajadores). Este concepto de organizaciones como asociaciones con propósitos racionales y específicos está ampliamente aceptada en el mundo económico y de trabajo y de esta forma representa la base cognitiva de esta institución social.

Por fin, aparte de las instituciones sociales mencionadas existe el régimen público, principalmente representado por un Estado-nación. Desde el siglo XIX hasta el siglo XX en todas las partes del mundo surgieron y se establecieron los estados con su monopolio de ejercer violencia legítima en un territorio definido. Con esto también se desarrolló y diferenció la base regulativa para muchos aspectos de la vida económica y del trabajo. Los estados regulan dentro de los mismos y por contratos internacionales también supranacional y globalmente aspectos claves del trabajo y empleo – empezando con la pregunta de la remuneración (por ejemplo, salarios mínimos) y la jornada de trabajo, pasando por temas como la seguridad e higiene en el trabajo, hasta asuntos como la no-discriminación y la participación de los trabajadores en las empresas. La regulación pública de economía y trabajo no es nada nuevo, no es un invento del capitalismo, ni del socialismo. Desde que existió una fuerza pública-estatal (sea en forma de imperios o Estados-naciones modernos), la misma se dedicó a regular asuntos relacionados con economía y trabajo. Esto se plasma ya en la regulación pública de la esclavitud, pero también en las estipulaciones estatales decretadas

para la regulación del trabajo en las minas coloniales de la Nueva España o en las minas regidas por los condes en Alemania hasta el siglo XVIII.

Por lo tanto, existía un régimen público de regulación laboral muy fuerte mucho antes del capitalismo moderno. Por lo tanto, la institución social del régimen público de la regulación laboral no es un invento reciente ni un logro único del movimiento obrero para amortiguar los excesos de un ‘capitalismo salvaje’. Es al revés: El capitalismo moderno nace ya – según las diferentes condiciones nacionales y regionales – dentro de las reglas, costumbres y prácticas del régimen público de regulación laboral prevaleciente desde antes. Desde sus inicios, también los movimientos obrero-sindicales nacen y están entramados en las tradiciones de regulación laboral público-estatal correspondientes: En Francia está impregnado por un estatismo que viene del absolutismo; en Alemania está forjado por una fuerte tradición gremial-artesanal; en España está influido por un fuerte regionalismo. Hasta hoy en día los países que eran colonias españolas, holandesas o francesas dejan percibir la regulación económica y laboral de los imperios pre-capitalistas correspondientes. La base normativa de esta institución social del régimen público consiste primordialmente en la legalidad de las leyes y normas decretadas por un régimen público que recibe su potestad de la voluntad de ciudadanos soberanos. La base cognitiva se cansa en la creencia en la legitimidad de la legalidad del régimen público que se reconstruye constantemente en y por discursos públicos.

Resumiendo, el mundo de la economía y del trabajo no se captan bien con esquemas simplistas de ‘el capitalismo’ ni con el dualismo de economías de mercado liberal y coordinada. Para analizar, caracterizar y comparar espacios sociales o sociedades nacionales con respecto a economía y trabajo, se requiere instrumentos conceptuales más adecuados. El enfoque neo-institucionalista permite caracterizar sociedades según la forma y el peso específicos de cada una de las cinco instituciones sociales estructurantes: red social, profesión/gremio, mercado, organización y régimen público. A partir de aquí, y como ha de demostrar en la próxima sección, permite analizar, caracterizar y comparar sociedades en cortes longitudinales (¿cómo cambiaron las instituciones sociales estructurantes en el transcurso del tiempo?) y transversales (¿cuáles son las particularidades de forma y peso de las instituciones sociales estructurantes entre diferentes países?).

5. Hacia el análisis de variedades de capitalisms

Basado en el concepto de instituciones sociales que estructuran los campos de legitimidad para los actores colectivos y corporativos se puede avanzar de la idea de variedades del capitalismo hacia un concepto de *variedades de capitalisms*. En general, los campos organizacionales en los que se mueven, perciben mutuamente y buscan legitimarse las organizaciones relevantes de economía y trabajo, se estructuran por configuraciones específicas de las cinco instituciones sociales, como son: redes sociales, profesión, mercado, organización y régimen público. Todas las cinco instituciones sociales presentadas anteriormente fueron identificadas y analizadas, aunque indirectamente o por separadas, en muchos estudios. Solo hay lugar para indicar algunos ejemplos. En la teoría de mercados de trabajo Clark Kerr (1954) encontró el mecanismo de ‘balcanización’ en el sentido de definir los mecanismos de remuneración, de capacitación y de movilidad horizontal y vertical *dentro* de las empresas grandes y así desacoplar el ‘mercado institucionalizado interno de trabajo’ del mercado externo de trabajo. Doeringer/Piore 1971 desarrollaron esta idea más allá de las entidades organizacionales de empresas y distinguieron mercados primarios y secundarios del trabajo con reglas y normas diferentes. Estos estudios demostraron la vigencia de las instituciones sociales de mercado y de organización para entender y explicar salarios, entrenamiento y movilidad en el trabajo.

En Alemania, Lutz/Sengenberger ampliaron esta teoría argumentando que el sistema dual de capacitación técnica funge como normatividad y mecanismos, se puede decir como institución social, sui generis de tal manera, que hay que hablar de una segmentación triple de los mercados de trabajo estructurados por las instituciones sociales de mercado, organización y profesión. Este sistema dual de formación técnica-profesional se aplica para más que la mitad de la población económicamente activa; tiene su base regulativa en leyes nacionales, reglamentos de formación a nivel de cámaras de industria y de artesanía y en contratos colectivos basados en las categorías técnico-profesionales correspondientes, su base normativa en implementar y reproducir una ética profesional y su base cognitiva en el concepto de que un trabajo bueno solo es un trabajo con capacitación técnica-profesional. Sin esta institución social de artesanos y técnico-profesionistas no se puede entender y explicar por ejemplo el hecho de que en comparaciones internacionales Alemania siempre tiene una de las tasas más bajas de desempleo de jóvenes – por el mismo hecho de que los jóvenes ya tienen contactos y experiencias prácticas en empresas durante su capacitación técnica y, al mismo tiempo, los empresarios saben valorar sus competencias.

En su teoría de sistemas diferentes de protección social y bienestar de Esping-Anderson (1990) distingue tres instituciones sociales, que estructuran los regímenes de protección social en una perspectiva internacional comparativa: la familia/las redes sociales, el mercado y el régimen público. El autor identifica configuraciones muy específicas por países de estas tres instituciones. En muchos países, incluyendo México, donde el régimen público de protección social es débil y poco desarrollado y donde la lógica de asegurarse por medio del mercado (por ejemplo mediante seguros privados, ahorros en fondo específicos) no está aceptado (por falta de recursos o de confianza), el único sistema estable y relevante es la lógica de protección por la familia extendida (véase también Dombois 2012). Un último ejemplo de estudio son los trabajos de Lutz (1976) y Maurice (1979) y Maurice et al. (1980) sobre las interrelaciones

entre los sistemas educativos y los mercados de trabajo en varios países europeos. Estos autores llaman ‘el efecto societal’ al hecho de que la dinámica de la economía y del trabajo están entramados y articulados con las sociedades nacionales de una forma específica en cada uno de los casos. Aunque ellos no usan explícitamente los términos, aparecen en sus trabajos las instituciones sociales aquí propuestas, a decir, la familia/red social, la profesión, el mercado, la organización y el régimen público.

Para América Latina, entre otros Ilán Bizberg (2019) ha estudiado las variedades de capitalismo. Aunque no trabaja explícitamente con las cinco instituciones arriba presentadas, Bizberg con gran profundidad y reflexión puede demostrar, como las dimensiones económica, política y de coaliciones sociales se entretelan en lo que llama regímenes de acumulación. Refiriéndose a la escuela de regulación Francesa desarrollada principalmente por Robert Boyer Bizberg distingue cuatro tipos de capitalismo en América Latina. Un reto fuerte y una tarea pendiente es la integración de una perspectiva de actores y acción colectiva en lo que hasta ahora es el enfoque neo-institucional. Una opción para dinamizar la perspectiva neo-institucional es usar conceptos como el de ‘orden negociado’ de Anselm Strauss (1978) y de ‘trabajo institucional’ (Lawrence *et al.* 2011).

De todo modo, el enfoque neo-institucional parece servir como marco teórico-analítico para la SdT. A comparación de hablar indiferentemente de ‘el capitalismo’ o de (dos) ‘variedades de capitalismo’ un concepto de distinguir instituciones sociales que estructuran los campos organizacionales de la economía y del trabajo es útil para (1) diferenciar más minuciosamente las configuraciones específicas de instituciones sociales relevantes para ciertos regiones, países, sectores, cadenas de valor o dinámicas económicas y laborales transnacionales, (2) enfocar los actores colectivos y corporativos centrales en el área de economía y trabajo como son las empresas, los sindicatos, redes de ONGs, autoridades nacionales, supra-nacionales e internacionales y (3) poner en el centro de atención el aspecto de legitimidad que hoy en día requiere cada organización en el campo de economía y trabajo. El poder de cada uno de los actores colectivos y corporativos depende tanto del volumen como de la composición de sus recursos institucionales. Con su poder y recursos los actores procuran de influir su legitimidad propia y la de los otros actores en el campo organizacional. Pero en la manera que sus recursos de acción están compuestos por los diferentes tipos de capital (social, cultural, económico, posicional y público), el análisis de poder e influencia se vuelve más complejo.

Según el neo-institucionalismo, para los actores colectivos y corporativos, las instituciones sociales en su conjunto representan ‘campos organizacionales’ de expectativas de legitimidad que influyen en sus acciones. Según esto, la idea de que todas las empresas se mueven por el mero objetivo de maximizar las ganancias queda simplista, porque en realidad tienen que buscar un balance entre las expectativas de los diferentes otros actores en el campo organizacional. Las empresas se orientan en legitimarse frente a las expectativas externas, y la expectativa externa más importante normalmente es la de los accionistas o propietarios – pero no es la única, y a veces no es la más importante. Falta mucho a profundizar tanto teórica como empíricamente en este rumbo de un enfoque neo-institucional de las variedades de capitalismo. Estas variedades tienen un rango mucho más amplio que comúnmente supuesto. Analizar científicamente las configuraciones de instituciones sociales, que estructuran la economía y el trabajo, y sus trayectorias en el tiempo permite manifestar el abanico de potencialidades de desarrollo societal. Analizar científicamente los mecanismos de producir y reproducir legitimidad en los campos organizacionales permite detectar aspectos importantes de la relaciones de poder e identificar a los actores colectivos y corporativos que lo tratan de defender y de cambiar.

6. Bibliografía

- Azkarraga, Joseba/ Cheney, George. 2019. Mondragon: Cooperatives in Global Capitalism. In: Berger, Stefan/Pries, Ludger/Wannöffel, Manfred (eds.), *The Palgrave Handbook of Workers' Participation at Plant Level*. New York: Palgrave, pp. 205-2020.
- Bhowmik, S. K. (2006). Sociology of work in India. In K.-S. Rehberg (Ed.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München*. Teilbd. 1 und 2 (pp. 710-729). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-145035>
- Bizberg, Ilan (2019). *Diversity of capitalisms in Latin America*. Cham: Palgrave/Macmillan.
- Castillo Alonso, Juan José. 2018. Para una autoetnografía intelectual: Sociología, historia, trabajo de campo.... *Sociología del Trabajo*, no. 92, 7-31.
- Cornfield, Daniel B. / Hodson, Randy (eds.). 2002. *Worlds of Work: Building an International Sociology of Work*. New York: Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Cremers, Jan, 2007: In search of cheap labour in Europe: Working and living conditions of posted workers. *CLR Studies* 6. Brussels: European Institute for Construction Labour Research
- De la Garza Toledo, Enrique (coord.). 2003. *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. Mexico: El Colegio de México/FLACSO/UAM/Fondo de Cultura.
- Lawrence, T. B.; Suddaby, R.; Leca, B. (2011): Institutional work: Refocusing institutional studies of organization. In: *Journal of Management Inquiry* 20 (1), S. 52–58.
- Polanyi, Karl, 2001[1944]. *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time* (Foreword Joseph E. Stiglitz), Introduction by Fred Block). Boston: Beacon Press

- Pries, Ludger, 2016: Regulación laboral entre ‘neoliberalismo’ y ‘etatismo’ – Una propuesta institucional y el ejemplo de la Unión Europea. In: *Sociología del Trabajo, Nueva Época*, No. 88, S. 62-86
- Pries, Ludger/ Bohlen, Rafael. 2022. Migration and Employment in the Americas. In: Meardi, Guglielmo (ed.), *Research Handbook of Migration and Employment*. Cheltenham: Edward Elgar (forthcoming).
- Rahman, Zia/Langford, Tom, 2014: International Solidarity or Renewed Trade Union Imperialism? The AFL-CIO and Garment Workers in Bangladesh. In: *The Journal of Labour and Society*, Vol. 17 (2), S. 169-186
- Riesco-Sanz, Alberto/ Carrasquer Oto, Pilar. 2021. *La sociología del trabajo en España : la urgente necesidad de volver a los debates fundacionales*. <https://doi.org/10.4000/nrt.10162>
- Stephen Edgell / Edward Granter. 2019. *The Sociology of Work. Continuity and Change in Paid and Unpaid Work*. Sage
- Stephen Edgell, Heidi Gottfried, Edward Granter (eds.) 2015. *The SAGE Handbook of the Sociology of Work and Employment*.
- Strauss, Anselm. 1978. Negotiations – Varieties, Contexts, Processes, and Social Order. San Francisco [et al.]: Jossey-Bass