

Límites de las *Formas Organizacionales Híbridas*

Evaluación Teórica y Análisis de Investigaciones Empíricas

Maria Valentina Locher¹
Ignacio Tomás Trucco²

<http://dx.doi.org/10.21527/2237-6453.2017.39.32-67>

Resumen

El concepto de *formas organizacionales híbridas* resulta clave para las investigaciones empíricas realizadas en el marco de la Nueva Economía Institucional. Las *formas híbridas* suelen considerarse un avance de dicho programa, sin embargo, aquí se argumentará lo contrario: este concepto evidencia limitaciones en las hipótesis fundamentales de aquel programa de investigaciones económicas.

En este trabajo se muestra cómo el concepto de *formas híbridas* es utilizado para interpretar una realidad socioeconómica que desborda los límites de las formas mercantiles de coordinación económica. Luego se mostrará que ello, en el marco de la Nueva Economía Institucional, supone una paradoja insalvable. Finalmente se ensayan nuevas hipótesis para superar esta limitación y se muestran las consecuencias de este problema sobre dos investigaciones empíricas que desbordaron los límites de las *formas organizacionales híbridas*.

Palabras-clave: Formas híbridas. Economía institucional. Mercados. Territorio.

¹ Doctora en Estudios Rurales por la Université de Toulouse-Jean Jaurès, Toulouse, Francia. Magister en Desarrollo de los Territorios Rurales por la Université de Toulouse 2 – Le Mirail, Toulouse, Francia. Licenciada en Economía por La Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina. Docente e investigadora de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral (UNL), Argentina. mvlocher@gmail.com

² Doctorando en Economía por la Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Argentina. Licenciada en Economía por La Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe, Argentina. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Litoral (UNL), Santa Fe, Argentina, y docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Entre Ríos, Paraná, Argentina. ignacio.trucco@gmail.com

LIMITS OF *HYBRIDS ORGANIZATIONS*: THEORETICAL EVALUATION AND ANALYSIS OF EMPIRICAL RESEARCH

Abstract

The *hybrid organizations* concept is central in the New Institutional Economics framework, especially in empirical research. *Hybrid forms* could be considered as a progress of this program on understanding the complexity of economic life. However, this concept could expose some limits of the basic assumptions of this research program.

This paper shows how hybrid forms is used to interpret a socioeconomic reality that exceeds the limits of market forms of economic coordination. Then this situation, within the framework of the New Institutional Economics, supposes an insurmountable paradox. Finally, new hypotheses are then proposed to overcome this limits and two empirical researches are used to show the consequences of these limits and the solution suggested.

Keywords: Hybrid forms. Institutional economics. Markets. Territory.

Necesariamente, el término “híbrido” supone su contrapunto: lo “puro”. En consecuencia, si un concepto se define por la hibridación, su comprensión requerirá la identificación del concepto puro que le sirve de base y, luego, una interpretación del sentido en el que se produce la hibridación, lo que daría como resultado un balance en la composición de dicho concepto. En términos generales, este es el procedimiento seguido en este trabajo, es decir, interpretar la formación de un concepto que se define por la *hibridación*, analizando su significado y poniendo en evidencia sus limitaciones.

La dualidad híbrido-puro no es la única que presenta esta característica. Otras formulaciones podrían utilizarse como por ejemplo: formas normales vs anormales; estándares vs extrañas, predominantes vs excepcionales, etc. En cualquier caso se trata siempre del mismo problema: mientras un concepto puro o central pretende interpretar la realidad socioeconómica, su hibridación refiere a la realidad socioeconómica que desborda sus límites. En todo caso, la evaluación de un concepto definido en torno a la hibridación requerirá una evaluación de los límites del concepto puro y luego, el sentido y la utilidad de la “hibridación”.

En este trabajo, se analizará con algún detalle, el concepto de *formas organizacionales híbridas* (FOH), desarrollado por Oliver Williamson en el marco de un programa de investigaciones científicas conocido como la Nueva Economía Institucional (NEI), que hace referencia a las formas de organización de las actividades económicas en las que se combinan formas organizativas de mercado y jerárquicas.

Este concepto será analizado en relación a las hipótesis núcleo de este programa, de manera de poder explicitar el lugar que las FOH ocupan en dicho contexto. En este sentido, se argumentará que este concepto fue elaborado en contrapunto al núcleo del programa de la NEI el cual, por su parte, se remite a las hipótesis fundamentales del programa marginalista o neoclásico de investigaciones económicas, definido por la noción de que los sujetos económicos se caracterizan por el egoísmo utilitarista y las relaciones

de mercado como forma *naturales* de interacción o socialización. Luego, el artículo intentará mostrar que el concepto de FOH no tiene por objeto ampliar el horizonte de observación empírica del programa sino que, por el contrario, fue definido con la función de proteger las hipótesis del núcleo frente de observaciones contradictorias. En consecuencia, las FOH se ubican en un lugar paradójico y en tensión con dichas hipótesis.

Sin embargo, para lograr plenamente el objetivo, el trabajo deberá mostrar también cómo otros programas de investigación científica abordan la formas de organización económica y redefinen el concepto de hibrididad. Para ello se evalúan dos programas de investigación alternativos (institucionalista y marxista) que cambian el enfoque con el que es tratada esta problemática.

En el primer caso, los institucionalistas suprimen el núcleo marginalista y postulan una relacionalidad abierta donde la hibridación o combinación de formas organizacionales constituirá la norma y no la excepción. En el segundo, el marxismo, las formas organizacionales son interpretadas bajo la especificidad histórica de las relaciones capitalistas de producción que, a diferencia del programa de la NEI, son definidas con la capacidad de producir formas organizacionales no mercantiles. Aun así, también este programa se ve ante la dificultad de especificar formas híbridas o combinadas, sobre todo al momento de considerar la territorialidad de las relaciones de producción.

Finalmente se muestran algunas consecuencias empíricas de estas reflexiones utilizando como ejemplo los resultados empíricos de las investigaciones de las tesis de doctorado de los autores. La primera investigación, que corresponde a la tesis de Locher (2015a) tuvo por objetivo la caracterización de tres Organizaciones Interprofesionales (OIP) de cadenas agroindustriales de la Argentina reciente (Soja – Acsoja –, Girasol – Asagir –, Arroz – Proarroz). La segunda investigación, que constituye la tesis de Trucco (2016) tuvo por objeto la caracterización de las Agencias de Desarrollo Regional (ADR) del centro norte de la provincia de Santa Fe, en Argentina, y casos seleccionados de Agencias de Desarrollo Regional, en la Comunidad Autónoma del País Vasco, en España.

Análisis de las Limitaciones de las Formas Organizacionales Híbridas

La Nueva Economía Institucional (NEI) encuentra sus fundamentos en la economía de los costos de transacción (ECT) inaugurada por las investigaciones de Coase en torno a la naturaleza de los derechos de propiedad y de las instituciones económicas (COASE, 1960). Luego, entre sus principales exponentes se encuentran autores como Oliver Williamson, Douglas North y Elinor Ostrom, entre otros. En este caso se analizarán con mayor detalle ciertos aportes del primero de estos autores quien, como se indicó previamente explicitó el concepto de FOH.

En este sentido, el enfoque de Williamson puede ser interpretado en relación al principal objetivo de sus investigaciones: explicar por qué y cómo los agentes utilizan diferentes formas organizacionales para realizar transacciones en el marco del sistema capitalista. Según el autor: “el punto de vista subyacente que enriquece el estudio comparativo de los problemas de la organización económica es el siguiente: los costos de transacción son minimizados afectando las transacciones (que poseen atributos diferentes) a las estructuras de gobernanza (que difieren en su capacidad de adaptación y los costos asociados) de una manera discriminante” (WILLIAMSON, 1994, p. 37).

Para comprender este argumento, es preciso identificar y separar las hipótesis fundamentales, es decir, las ideas que componen la unidad de análisis u objeto. En primer lugar, nótese que la interacción entre agentes es estudiada tomando como unidad de análisis la *transacción*, definida por Williamson (1985) como la transferencia de un bien o servicio mediante una interface tecnológica separable, es decir que, según esta definición, diversas modalidades de organización de las actividades son posibles. En todo caso, el concepto de transacción supone una distinción entre el intercambio mercantil propiamente dicho y las condiciones institucionales, tecnológicas, organizacionales, etc. en las que dicho intercambio se produce.

Esta noción de transacción supera la estrechez que supone asimilarla a los intercambios mercantiles, es decir, un intercambio en el que no intervienen más que las partes involucradas, consideradas como individuos egoístas, y en el que no hay otra relación que la negociación en torno a precios y cantidades. En este contexto, la relación de intercambio mercantil podría estar acompañada de otras formas organizacionales, de modo tal que se llamaría *transacción* a la agregación de estas relaciones, mercantiles y no mercantiles.

Otra hipótesis adoptada por Williamson es la de racionalidad limitada (desarrollada por SIMON, 1972) que presenta características similares a la idea de transacción: la racionalidad es separada de sus condiciones técnicas, organizacionales o institucionales y son estas condiciones las que *limitan* la racionalidad: “el concepto de racionalidad intencional revela la voluntad de optimizar, el de capacidades cognitivas limitadas conduce al estudio de las organizaciones” (WILLIAMSON, 1994, p. 69).

En este sentido la NEI, en ningún momento abandona sus hipótesis básicas en torno a los fundamentos del comportamiento humano, guiado esencialmente por el egoísmo y el objetivo de la maximización de la utilidad individual, tan sólo matiza las condiciones en las que esta naturaleza se realiza.

En síntesis, según este autor, todos los contratos son incompletos y, la promesa que representan está viciada desde un comienzo por las limitaciones que enfrenta la realización del ideal mercantil (WILLIAMSON, 1996). En definitiva, para Williamson la realidad económica se basa en una dualidad irresoluble entre el núcleo racional de la conducta (voluntad de optimizar) y de la institucionalidad (intercambio mercantil puro) y un conjunto de comportamientos *ad-hoc* (no racional o irracional o idiosincrático o institucional) que podrían ser necesarios para que se produzca una *transacción*. Luego, para Williamson, las transacciones que emprenden los actores se organizarán bajo diversos dispositivos capaces de disminuir los costos de realizarlas (costos de transacción).

Desde la mirada de Williamson, estos costos de transacción reflejan aquellas condiciones que obstaculizan la concreción de intercambios puramente mercantiles. O puesto en otros términos, refieren a las condiciones reales en las que se desarrollan las transacciones, más allá del tipo mercantil. Nótese, por ejemplo, la consideración de la *especificidad de los activos*. Para el autor, cuando las inversiones de los agentes implican activos con alto grado de especificidad (los costos de desplazarlos hacia otra inversión son muy elevados), la dependencia entre los actores participantes de la transacción aumentará. Lo mismo ocurrirá con los riesgos ligados al contrato, de manera tal que la organización de estos activos requerirá la presencia de instituciones no mercantiles.

Lo mismo ocurre en relación a la *incertidumbre* asociada prácticamente a toda actividad económica. En términos generales, la teoría afirma que las actividades que tienen altos niveles de incertidumbre acerca de sus resultados, requieren de una elevada apoyatura institucional para poder realizarse.

Finalmente, para Williamson (1994) la forma de organización no mercantil más relevante, es aquella basada en la jerarquía, donde la coordinación entre agentes se efectúa por vía del control administrativo y la orden directa o mandato.

En este punto, Williamson se ve ante la necesidad de fundamentar las conductas sociales que responden al principio de relaciones jerárquicas, es decir que, de algún modo, la jerarquía debe encontrar una fundamentación que no suponga la disolución del individuo. Para resolver este problema Williamson (1991) apela al concepto de *forbearance* que literalmente puede traducirse como: tolerancia, abstención, autodominio, etc.; pero que, en este caso, refiere a la aceptación voluntaria de una autoridad externa a la cual el individuo se somete de forma consciente. En definitiva, el *forbearance* de Williamson es el sustrato que torna al individuo capaz de aceptar una autoridad externa sin que ello suponga su disolución.

Williamson afirma: “Una explicación es que el mandato tiene sus orígenes en el contrato de trabajo [...]. Aunque hay mucho para decir acerca de dicha explicación, yo propongo una explicación diferente y complementaria: el contrato legal implícito de la organización interna [de la empresa] es el de *forbearance*” (WILLIAMSON, 1991, p. 274). Sin embargo, la introducción de este concepto supone una nueva dificultad, ya que una conducta con esta fundamentación no puede reducirse al basamento egoísta-utilitarista sobre los que se apoya la NEI, precisamente, el concepto de FOH es el resultado de la agregación de estas dos formas de la conducta extrañas entre sí. No obstante, en cualquier caso, el individuo egoísta y las transacciones mercantiles ocupan el punto de referencia, ese mundo que se asume como el *estado de la naturaleza* que predominaría de no existir costos de transacción elevados.

En consecuencia, es posible sintetizar la fórmula de la siguiente manera: para Williamson si las transacciones simples se realizan como intercambios mercantiles, las más complejas lo harán bajo formas jerárquicas, en el medio es posible hallar una infinita gradación de transacciones que combinan ambos mecanismos. En este sentido, para este autor, los “mercados y jerarquías son modos polares” (WILLIAMSON, 1991, p. 280). Entre estos dos modos extremos de coordinación se encuentran las *formas organizacionales híbridas*.

Las FOH son, entonces, un concepto derivado, es decir, basado en la matización de las hipótesis principales del programa (racionalidad individual e intercambios mercantiles) cuyo objetivo es captar aquellas realidades empíricas que exceden a dichas hipótesis. En consecuencia, las FOH son una categoría central en los estudios empíricos de la NEI

En efecto, el propio Williamson afirmó: “Antes, pensaba que las transacciones de tipo intermedio eran más difíciles de organizar y por lo tanto inestables, y que la distribución binomial – donde la mayoría de las transacciones se agrupan en uno u otro extremo – era generalmente la más descriptiva de la realidad. Hoy en día estoy convencido de que las transacciones de tipo intermedio son mucho más comunes” (1994, p. 111).

Sin embargo, una vez que el concepto fue establecido y precisado por Williamson, nuevos autores han hecho aportes importantes en el marco de este programa. Probablemente, uno de los más relevantes puede figurarse en el reconocimiento de una tercera forma de organización económica. Ésta, al igual que la jerarquía, hibrida las formas organizacionales basadas en el modelo de intercambio puro (centrales en el modelo de la NEI). Se trata de las relaciones de cooperación, confianza o reciprocidad que son capaces de sostener relaciones simétricas entre distintos agentes que colaboran, conformando una red (NOOTEBOOM, 1992, 1999; MÉNARD, 2004a, 2004b).

Al igual que en el caso de las jerarquías, aquí se sostendrá que las redes de cooperación se apoyan en fundamentos de la conducta e institucionales diferentes al núcleo racional de las relaciones mercantiles. Conviene destacar que no todos los investigadores de la NEI aceptan esta hipótesis ya que muchos creen, entre ellos Williamson (1993), que la confianza enmascara comportamientos mercantiles. No obstante, si se acepta esta hipótesis, la NEI estaría en una situación difícil, similar a la que se deduce del reconocimiento de las relaciones de jerarquía: ¿cómo definir las redes de cooperación sin entrar en colisión con el fundamento racional de la conducta y de las relaciones mercantiles?

En todo caso, estas relaciones, aun cuando no estén completamente definidas, se agregan en la definición de las FOH. Ahora, podría sintetizarse, que la hibridad se basa en tres elementos: mercados (núcleo) + jerarquías y/o confianza/reciprocidad (adicionados de forma *ad hoc*).

La NEI, los Tipos Ideales y el Enfoque de los Programas de Investigación

En este punto, es quizá necesario hacer una aclaración, ya que el lector podría argumentar que un concepto como el de FOH es el procedimiento normal de una ciencia que, postulando diversas formas “puras” de

organización económica, a la manera de “tipos ideales”³, luego interpreta cada situación concreta a partir de una combinación de éstos. Sin embargo, es importante comprender que esta metodología, así como también sus suposiciones epistemológicas, no describe exactamente el funcionamiento del programa de investigación de la NEI. La diferencia puede verse en que, para este programa, no todos los tipos ideales tienen el mismo peso. Es decir que lo distintivo se halla en la idea de que, *a priori*, el núcleo del programa, basado en la suposición del egoísmo utilitarista y el intercambio mercantil como principio de socialización, constituye un punto de partida primordial que no está sujeto a una evaluación abierta de su realismo o utilidad. No se trata de cualquier *tipo ideal*, cuya hibridación quedaría sujeta a la información empírica, sino que se trata de una hipótesis determinista que las hipótesis del cinturón protector se encargan de proteger.

La pregunta correcta que podría realizarse a la NEI es: ¿en qué medida el concepto de FOH significa un avance en la capacidad de la NEI para iluminar nuevos fragmentos de la realidad socioeconómica?

A fin de especificar el sentido de esta pregunta, es posible remitirse a la interpretación de Imre Lakatos de la organización y dinámica del campo científico. Según este autor, la ciencia se estructura bajo la forma de *programas de investigación* los cuales se caracterizan por un *núcleo firme* de hipótesis, el cual es “«irrefutable» por decisión metodológica de sus defensores” (LAKATOS, 1989, p. 67). Este núcleo firme es protegido por un *cinturón protector* de hipótesis auxiliares, que es el que recibe las pruebas y falsaciones, siempre capaz de modificarse evitando la falibilidad de la hipótesis del núcleo. Bajo estas condiciones, existen programas capaces de detentar avances (progresividad del programa) y otros, estancamiento (regresividad del programa) según estén o no en condiciones de iluminar crecientes porciones del mundo empírico. Utilizando los conceptos introducidos por Lakatos, es posible redefinir la pregunta del párrafo anterior.

³ Para una síntesis del problema de los tipos ideales en el campo de las ciencias sociales, su origen, evolución y significado en proceso de generación de nuevo conocimiento, ver el artículo de Sánchez de Puerta Trujillo (2006).

Como puede observarse, la descripción de Lakatos de los programas de investigación, resulta mucho más ajustada que la metáfora de los tipos ideales, al momento de describir el funcionamiento de la NEI. Si esto es así, entonces es posible preguntarse, ¿se comportó éste como un programa progresivo o regresivo tras la postulación del concepto de *formas organizacionales híbridas*?

Con los argumentos desarrollados hasta aquí es posible dar una respuesta precisa a esta pregunta. Pudo observarse que las FOH emergen como consecuencia de las limitaciones de las hipótesis nucleares de la NEI, es decir, tras la observación de que, en los hechos, las relaciones que organizan la vida económica no se reducen a formas mercantiles. Concretamente, las FOH pretenden proteger el núcleo del programa que supone que la sociedad tiene como fundamento la sumatoria de múltiples individuos egoístas que se relacionan mediante intercambios mercantiles.

En este contexto, tanto las relaciones jerárquicas como las de confianza/reciprocidad aparecen como mecanismos de coordinación contrarios a la racionalidad supuesta en las hipótesis nucleares. Se trataría de conductas irracionales o idiosincráticas y, por lo tanto, ininteligibles en el marco de la NEI. En consecuencia, no es posible asegurar que la idea de hibrididad suponga un avance, sino que por el contrario, parece ser más bien la explicitación de sus limitaciones. El modelo centrado en individuos egoístas organizados mediante relaciones mercantiles constituye un tipo ideal que acaba funcionando más como una referencia normativa (o cuasi normativa) que como una genuina explicación de las relaciones de producción realmente existentes.

Formas Organizacionales Específicas: entre el giro institucionalista y el neo-marxismo

Evidentemente, no basta con reconocer las limitaciones de la NEI que emergen del concepto de FOH, por el contrario, es necesario ofrecer un conjunto de lineamientos hipotéticos alternativos que permitan mostrar un camino posible de superación.

En este sentido, el primer lineamiento general surge de la sola inversión de las conclusiones alcanzadas en el apartado anterior: las nuevas hipótesis deben mantener como condición, la explicitación de las relaciones sociales que dan fundamento a las formas organizacionales o mecanismos de coordinación. Ello supone que no es suficiente reconocerlos por su forma sino que, por el contrario, es preciso especificar el fundamento socio-histórico que los produce y los articula. Para lograr esto, es posible recuperar los aportes de dos tradiciones teóricas que actualmente dialogan con la NEI.

Por un lado, el pensamiento relacional-institucionalista se orientó a la búsqueda de la forma general de los mecanismos de coordinación centrales de las sociedades capitalistas. Luego, de esta tradición pudo recuperarse el que es, probablemente, su principal hallazgo: la idea de que la sociedad integra bajo cierta especificidad histórica, distintos mecanismos de integración que pueden ser distinguidos por su forma: las relaciones mercantiles, las relaciones de jerarquía y las relaciones de confianza/reciprocidad.

Una de las principales referencias utilizadas para esta tradición es la de Karl Polanyi quien, no sólo explicitó la forma de estos tres mecanismos, sino que además puso en evidencia las relaciones que fueron manteniendo en distintas sociedades o en distintos momentos de la sociedad moderna (principalmente en su obra más conocida, *La Gran Transformación*, POLANYI, 2003).

En lo que respecta al primer punto, Polanyi indicó que la economía no constituye una esfera que puede diferenciarse del resto de las relaciones sociales. En este caso lo económico es considerado como una problemática *incrustada* en la totalidad de las relaciones sociales o, directamente, como un proceso institucionalizado (MAUCOURANT; PLOCINICZAK, 2011, p. 3). Para Polanyi lo económico es el resultado de: “la dependencia del hombre en relación a la naturaleza y sus semejantes para asegurar su supervivencia” (POLANYI, 1976, p. 155). Los mecanismos de coordinación económica son

reconocidos *a posteriori*, por su forma y observados de un modo general, sin que ninguno pueda arrogarse ninguna prerrogativa especial (a diferencia de lo que ocurre en la NEI).

Polanyi describe con metáforas espaciales los caracteres de cada mecanismo: cada uno se define por la abstracción del movimiento de cosas y personas.⁴

Así, las tres *formas de integración* identificadas, según las llamará Polanyi, son: el intercambio, la redistribución y la reciprocidad, las cuales generarán sus propios modelos institucionales o mecanismos de coordinación económica, respectivamente: el mercado, la centralidad y la simetría. A cada una de estas formas de integración le corresponde una metáfora espacial acerca del movimiento de las cosas y las personas de tal modo que en ningún momento se pone en juego la especificidad histórica de estas formas. El intercambio, se define como el movimiento de las cosas entre dos personas a la manera de un *cambio de manos bilateral*. La redistribución se define como el movimiento de las cosas hacia una persona que *centraliza y luego redistribuye* a otras personas. Y en la reciprocidad las cosas se mueven en una *red multilateral de relaciones simétricas*.

El reconocimiento de estos tres elementos supone un hallazgo notable por parte de esta tradición, lo que permitió posteriormente el desarrollo de múltiples investigaciones empíricas. Sin embargo, estas investigaciones requirieron pasar de estas metáforas espaciales abstractas, lógicamente estructuradas, a las especificidades históricas de las instituciones realmente existentes. La tradición relacional-institucionalista no logró resolver completamente este problema y abrevó a una fórmula sumamente insuficiente

⁴ Una de las consecuencias metodológicas relevantes de este giro institucionalista (que abandona el determinismo de la NEI y supone que el contenido de relaciones sociales no está determinado *a priori*), se observa en la correspondencia con el modelo de los tipos ideales que en este contexto adquiere mayor significación. En este contexto, un tipo ideal, entendido como un concepto límite en el que se enfatizan abstraen ciertos rasgos, regularidades o dimensiones de un fenómeno, tendría significación cognitiva dado el carácter accidental del contenido de las relaciones sociales.

pero efectiva: a cada forma de integración le corresponde una realidad institucional específica: intercambio – mercado, redistribución – centralidad o jerarquía, reciprocidad – simetría o confianza.

Sin embargo, esta regla no resuelve la historicidad de los mecanismos de coordinación económica, tan sólo se produce una traslación de la metáfora a la realidad social sin explicar ese movimiento. En consecuencia, los mecanismos de coordinación conservan la estricta abstracción de la que provienen, sin embargo, como se dijo, esta abstracción es una limitación que debe superarse. En otras palabras, resulta necesario conocer el modo en que estos mecanismos son producidos y especificados históricamente.

En este sentido, la tradición neo-marxista ofrece un horizonte en el que este problema es planteado y, en cierta forma, resuelto. Precisamente, esta tradición se define por el estudio de la naturaleza de las instituciones específicamente capitalistas. Sintéticamente, y en términos generales, puede observarse que distintos investigadores neo-marxistas, arribaron a la identificación de dos lógicas socio-históricas primarias: aquellas basadas en el horizonte de la valorización del capital y aquellas fundadas en la identificación político-territorial. Para estos investigadores, estas lógicas constituyen el contenido histórico que distingue a la moderna sociedad burguesa y de la cual se deducen las formas específicas de sus instituciones o mecanismos de coordinación. En otros términos, son las relaciones capitalistas y las relaciones político-territoriales las que convierten: al intercambio en mercado, a la redistribución en centralidad o jerarquía, y a la reciprocidad en simetría o confianza, y es la relación entre estas dos lógicas la que compone la articulación entre los distintos mecanismos.

David Harvey ha sido uno de los principales referentes de esta tradición, a tal punto que ha explicitado la realidad y relación de estas lógicas en el capitalismo contemporáneo. En cuanto a la lógica de la acumulación de capital Harvey (2010) la asoció al proceso de la globalización entendiéndola como un fenómeno inherente al modo de producción capitalista. Este fenómeno implica dos aspectos: el primero, ligado a la propia naturaleza

del capitalismo, refiere a la búsqueda permanente de beneficios sin tomar en cuenta consideraciones espaciales, lo que Marx llamó “la aniquilación del espacio por el tiempo”. Así, Harvey sostiene: “lo que puede inferirse teóricamente, y que la experiencia histórico-geográfica del capitalismo confirma, es una carrera incesante hacia la reducción, incluso la eliminación de las barreras espaciales, unida a presiones constantes a la aceleración de la rotación del capital” (HARVEY, 2010, p. 125).

El segundo, está vinculado a la resolución de las crisis propias al sistema capitalista. Es decir frente a la caída tendencial de la tasa de ganancia, y los consecuentes excesos de capitales que resultan de las crisis de sobreacumulación, la expansión geográfica y la reorganización espacial aparecen como soluciones que pueden aprovecharse para valorizar dichos excesos.

No obstante, este autor reconoce también la presencia de instituciones territoriales que permiten y, al mismo tiempo, condicionan la lógica del capital.

En este sentido, Harvey admite que el proceso de acumulación requiere una fijación territorial para poder realizar su ganancia: “el capitalismo busca en permanencia crear un paisaje geográfico a fin de facilitar sus actividades en un tiempo dado, solamente para destruirlo y construir un paisaje totalmente diferente en un tiempo ulterior, esto a fin de responder a una sed inextinguible de acumulación del capital que no tiene fin” (HARVEY, 2010, p. 127).

La idea de fijación da lugar a la noción de lógica político-territorial. Esta lógica refiere a instituciones políticas y, a menudo, estatales. La naturaleza y funcionamiento de estas instituciones han sido analizadas por Jessop (2006) y los investigadores de la teoría de la regulación (GILLY; PECQUEUR, 2002; BOYER; SAILLARD, 2002b; ALLAIRE; MOLLARD, 2002). Estos autores destacan que el desarrollo socioeconómico se funda sobre una cierta coherencia estructural entre las relaciones propias al modo de producción capitalista, la esfera económica, y una esfera extra-económica,

fundada sobre vínculos político-territoriales. Es decir, fundados sobre el mutuo reconocimiento de actores que pertenecen a una comunidad territorializada, con límites más o menos definidos, aunque porosos y flexibles.

Estos vínculos, que pueden constituirse a diferentes niveles y superponerse, generan reglas e instituciones capaces de organizar los diversos aspectos de la producción de riqueza.

Según Harvey (2010), las dos lógicas mantienen relaciones complementarias pero también tensiones y contradicciones que otorgan una cierta dualidad al análisis del desarrollo socioeconómico.

Con estos elementos es posible sintetizar una hipótesis básica con el objeto de superar las limitaciones de la NEI manifestada en el concepto de FOH. En este sentido, se sostendrá que: Las formas organizacionales o mecanismos de coordinación, que antes se consideraban instituciones híbridas, ahora son interpretadas como el producto de la intersección de estas dos lógicas. Por una parte, ambas lógicas son a la vez necesarias y contradictorias, de tal modo que las relaciones capitalistas sólo son posibles *contenidas* por lógicas político-territoriales. Esta contención se define por su carácter dual, es decir, que supone una tensión entre la *contención que facilita* y la *contención que limita* el despliegue de la lógica de la acumulación de capital. Luego, la hibrididad de los mecanismos de coordinación, es el resultado de esta tensión especificada espaciotemporalmente, de modo que los mecanismos de integración económica que componen un sistema de instituciones deben ser interpretados como el producto de la tensión producida por estas dos lógicas fundamentales.

Así, si la lógica del capital lleva en su seno una institucionalidad de tipo mercantil, la lógica político-territorial lleva en el suyo una institucionalidad basada en la confianza y la reciprocidad. Luego, las relaciones jerárquicas son el resultado del desarrollo de asimetrías en el seno de ambas lógicas: en las empresas (jerarquías producidas por la lógica del capital) y en el estado (jerarquías producidas por la lógica político-territorial). El estudio de las

formas organizacionales requeriría la reconstrucción de esta trama según las condiciones específicas en las que ambas lógicas se realizan conteniéndose (en su acepción de facilitación como de limitación).

Esta hipótesis, al igual que en el caso de la NEI y de la tradición relacional-institucionalista, no supone la resolución *a priori* de las características institucionales de una economía. Sin embargo, este marco de análisis no deja la especificidad de las instituciones en el plano de la pura accidentalidad, logrando así un avance legítimo como programa de investigación. Esto, naturalmente, tiene su impacto en el estudio de instituciones empíricas, tal como se pretende mostrar sintéticamente en los apartados siguientes.

La Progresividad de los Programas Alternativos

Al igual que en el caso de la NEI, es posible preguntarse en este punto, si los programas alternativos evaluados muestran rasgos de progresividad, es decir, si es posible deducir a partir de sus características intrínsecas la posibilidad de superar las dificultades halladas en las hipótesis de la NEI, sin que se produzca al mismo tiempo un retroceso de otra naturaleza.

Puesto de otra manera, uno podría preguntarse, ¿en qué medida los programas alternativos anteriores no caen en la misma dificultad encontrada por la NEI?

La respuesta a esta pregunta no puede ser respondida por sí o por no, sino que requiere una explicación de la manera en que los programas de investigación mutan para dar inteligibilidad a la realidad socioeconómica.

El programa institucionalista, a diferencia de la NEI, no postuló una relación social específica (egoísmo-mercado) como principio general y núcleo de su programa de investigaciones socioeconómicas. Por el contrario, el núcleo de este programa se define, precisamente, por la ausencia de una relación social específica que pueda ocupar ese lugar central. En consecuencia, para este programa, el núcleo quedaría definido por la pura

relacionalidad, es decir, por la relación social en abstracto, con independencia del contenido que le otorgaría especificidad. Por lo tanto, lo real ya no sería una cosa estable y definitiva, sino la pura relacionalidad, distancia o distinción. Con esta metáfora espacial se colocó a la diferenciación en el centro hasta convertirla en el principio mismo de lo real (Bourdieu dirá “lo real es lo relacional” – 1997).

Este giro tiene una consecuencia progresiva que se observa en una nueva posición metodológica, según la cual las formas regulares del comportamiento social pueden ser incorporadas como principios de interpretación de la conducta, sin que tengan la función de proteger a las hipótesis centrales. Esto puede verse en el método de trabajo de los autores señalados quienes, frente a las regularidades de comportamiento observadas, postulan la existencia de tres mecanismos de integración socioeconómica. Sin embargo, simultáneamente, con este giro aparece un rasgo regresivo en la medida en que la acumulación de regularidades no supone la formación de un principio de inteligibilidad histórica que dé cuenta de la especificidad de las sociedades modernas. En este contexto, con la abstracción de la relacionalidad se produce una accidentalización del objeto que expone un rasgo regresivo del programa. No obstante, es fácilmente observable cómo el programa relacional puso en evidencia la arbitrariedad de la NEI y eso ya significa un movimiento progresivo que debe ser reconocido.

En el caso del programa marxista, también es posible observar un movimiento similar, es decir, aspectos progresivos y regresivos intrínsecos al programa, pero también un movimiento progresivo general producido por su propia aparición. Como pudo observarse, este programa se basa en la proposición de una hipótesis núcleo que especifica la historicidad de la sociedad moderna: la forma mercantil del valor va a ocupar un lugar central pero que, a diferencia de la NEI, no es estático ni arbitraria, por el contrario es el principio dinámico que da cuenta de la tensión que moviliza a las sociedades modernas, permitiendo así dar inteligibilidad a la producción

de distintas instituciones relevantes. Este rasgo progresivo del programa no sólo es fácilmente observable sino que, además, ha sido uno de sus rasgos esenciales en torno a su desarrollo y difusión.

Sin embargo, simultáneamente, este programa también ha evidenciado un rasgo regresivo. Esto se pone en evidencia cuando el principio de especificación histórica se enfrenta a instituciones cuyos rasgos no se le subordinan con facilidad. En este sentido, el programa marxista observó que tanto la territorialidad como la estatalidad constituyen formas de organización que no pueden reducirse a la forma mercantil del valor. La incorporación de esta dimensión en el marco de la geografía marxista, por ejemplo, ha significado la introducción de principios *ad hoc*, contrarios al núcleo del programa. No obstante, ello no significó necesariamente un movimiento regresivo sino que, en muchos casos, abrió una discusión filosófica profunda en torno a las instituciones que el marxismo parecía no poder comprender. La figura de Henri Lefebvre (sus investigaciones en torno a la realidad del estado son, probablemente los más relevantes, ver LEFEBVRE, 1976, 1977, 1978) es probablemente muy ilustrativa de este movimiento que, en el caso de la tradición liberal marginalista, está estrictamente vetado dado que su fundamento radica en la afirmación unilateral del principio de la subjetividad utilitarista y el intercambio puro como principio de socialización.

En síntesis, pudo observarse cómo el programa marxista mostró progresividad al exponer un principio dinámico e histórico de comprensión del movimiento de la sociedad moderna y, por lo tanto, de la producción de diferentes formas institucionales. Sin embargo, mostró regresividad en el momento en que observó que aquel principio no se ajustaba con facilidad a la realidad histórica e institucional. En este sentido, la unilateralidad de la forma mercantil del valor emergió como una debilidad estructural del programa. No obstante, la aparición del programa expuso la necesidad de dar cuenta de la especificidad histórica de la sociedad moderna y abrió la

discusión en torno a la necesidad de encontrar aquella especificidad más allá (y al mismo tiempo integrando) de los límites de las relaciones capitalistas de producción.

Luego de este balance no es posible afirmar una solución directa e inmediata. Pero sí es posible observar el camino recorrido y pensar qué tipo de consideraciones deben incorporarse para lograr resultados que signifiquen posibles avances. En este sentido, las investigaciones empíricas desarrolladas por los autores, estuvieron guiadas por estas reflexiones y se caracterizaron por mostrar cómo, en cada caso, estos movimientos están presentes y pueden ser utilizados para lograr comprender un problema específico. En el siguiente apartado se muestra una breve síntesis de estas investigaciones y de los resultados alcanzados.

Investigaciones Socioeconómicas Empíricas: de la hibridad a la especificación

En este apartado se analizan dos investigaciones empíricas que, en cierto modo, se desarrollaron a partir de una reconsideración crítica del concepto de formas híbridas. Las investigaciones fueron desarrolladas por los autores de este trabajo en el marco de sus respectivas tesis de doctorado.

Las OIP: de la hibridad a la interacción entre lógicas del capital y político-territorial

En términos generales, las OIP tratan asuntos comunes que involucran a los distintos actores de una cadena agroindustrial, incorporando también al Estado en distintos niveles, y otras organizaciones de la sociedad civil. Por otra parte, estas organizaciones tienen como propósito mejorar la competitividad de la cadena vía la promoción de innovaciones. En síntesis,

son organizaciones *verticales* (ya que involucran a todos los eslabones de la cadena) que pretenden tener un papel activo en la organización y desarrollo de la innovación en la cadena agroindustrial.

Desde el punto de vista de las FOH las OIP hibridarían en distintas proporciones mecanismos mercantiles y no mercantiles de coordinación socioeconómica para llevar adelante procesos de innovación. Sin embargo, tal como se indicó en el apartado anterior, se producen dos dificultades en el horizonte de la NEI: en primer lugar, la proporción es siempre exógena, de manera que, si existen organizaciones con características y roles diferentes, entonces será el resultado de condiciones exógenas al modelo de análisis. En segundo lugar, esta concepción es esencialmente normativa ya que para la NEI el concepto de FOH se apoya en la idea de que las relaciones mercantiles constituyen la *naturaleza misma* de la realidad social moderna, su núcleo racional y que aquellas instituciones no mercantiles que producen la hibridación son, en rigor, formas irracionales y exógenas.

En este sentido, las OIP serían definidas como organizaciones híbridas que intervienen en los procesos de innovación. Sin embargo, ni el contenido específico de estas organizaciones híbridas, ni las diferencias que existen entre ellas pueden ser debidamente captadas por este tipo de hipótesis.

La investigación desarrollada por Locher (2015a) avanzó precisamente sobre esta problemática y redefinió sus hipótesis de trabajo para superar estas dos limitaciones y poder caracterizar tanto el tipo de relaciones que componen a las OIP en las tres cadenas estudiadas (arroz, soja y girasol) como las diferencias que estas tres OIP tienen entre sí.

En este sentido, uno de los desafíos de la investigación de Locher (2015a) fue conciliar una caracterización general de las OIP con una caracterización de sus diferencias. Este doble objetivo es el que pone en tensión la idea de hibridad de la NEI que, desde un comienzo, no pudo resolver esta cuestión.

Así, por un lado, es fácil observar que todas las OIP de las cadenas argentinas fueron creadas a partir de mediados de la década del '90, consolidándose en la década de los 2000. Es decir que estas organizaciones nacen en un período de la historia económica, política e institucional argentina más o menos común, en el cual se destaca un rasgo distintivo: se produce un doble proceso marcado por la internacionalización de la economía argentina, en general, y la modernización e incorporación del sector agroindustrial argentino a las lógicas del libre comercio internacional junto a la llegada de nuevas tecnologías que permitieron incrementar la producción y la productividad.

En cuanto a los procesos de innovación del sector y sus características institucionales, puede observarse una pérdida de relevancia del sector público en la generación y difusión de innovaciones. Al tiempo que crecía la participación de firmas que operan globalmente, por un lado, y aparecían nuevas organizaciones que jerarquizan el nivel regional en la planificación de la innovación.

En síntesis, no es posible argumentar que las OIP son experiencias independientes e inconexas. Por el contrario, parecen surgir en el contexto de cambio tecnológico y económico que modifica las condiciones de producción y de reproducción del conjunto del sistema agrícola y agroindustrial argentino.

Sin embargo, por otra parte, en la medida en que las OIP se definían como tales en sus aspectos comunes, se ponen en evidencia características divergentes entre ellas: a) se desarrollaron con la participación prioritaria de distintos actores, b) lo hicieron articulando distintos niveles territoriales y con diferentes intensidades, c) entablaron relaciones con el estado de distinto tipo, d) se ampararon en mecanismos institucionales diferentes y e) orientaron sus acciones para que distintos actores controlen los procesos de innovación.

Si se toman los casos de la OIP de la cadena del arroz y la OIP de la cadena de la soja, es posible observar estas diferencias. La primera, se formó con la impronta de los productores de arroz de la provincia de Entre Ríos y con un vínculo estrecho con organismos descentralizados del estado nacional, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (Inta). Esta organización, a fin de lograr su constitución definitiva, requirió la intervención del estado sub-nacional provincial quien, por medio de una ley determinó el cobro de una contribución para el sostenimiento de sus actividades. El vínculo estrecho entre los productores de arroz manifestó siempre su impronta territorial ya sea a nivel de las actividades realizadas, las organizaciones intervinientes y los discursos construidos en el seno de la OIP. La investigación de Locher (2015a y b) puso todas estas dimensiones en valores operacionales mostrando cómo, en el caso de la cadena del arroz, tanto la territorialidad como la articulación política (a nivel de la sociedad civil como del estado) sentaron las bases de la organización de la OIP de tal modo que ésta logró finalmente incidir en los procesos de innovación centrales para el desarrollo de la cadena.

Al contrario, la OIP de la cadena de la soja muestra un perfil diferente. En este caso esta institución nace y se desarrolla al amparo de las firmas proveedoras de semillas y tecnología, y tanto sus metas como sus actividades se encuentran subordinadas a las trayectorias tecnológicas condicionadas por firmas de alcance global que ofrecen paquetes tecnológicos cerrados y vuelven inútil e innecesaria la intervención de otros actores o representantes de otros eslabones de la cadena.

En este caso, los actores que tienen un campo de actuación más ligado a la pertenencia a un espacio territorial delimitado presentan, al contrario que en el caso anterior, una participación relativa mucho menor. Del mismo modo, en ningún momento fue necesaria la intervención estatal para la formación de la OIP y la relación de sus actividades con la actividad estatal tiene un carácter diferente respecto de la cadena del arroz. Este caso está más bien orientada a la representación gremial vehiculizando demandas transversales de toda la cadena.

Esta organización tiene, por lo tanto, un papel más cercano a la promoción de paquetes tecnológicos provistos por las principales firmas globales. Esto también fue reflejado por la investigación en todas las dimensiones mencionadas: la realidad estructural de la cadena, los actores intervinientes, y las características de la OIP, confirman esta orientación tanto en los caracteres de sus procesos de innovación, en las actividades desarrolladas por la OIP, como también en los discursos de los actores.

En términos generales, tal como diversos estudios lo han identificado (REQUIER-DESJARDINS; GUIBERT; BÜHLER, 2014), la cadena de la soja ha mostrado un acelerado proceso de mercantilización de sus relaciones fundamentales, convirtiendo los factores que intervienen en la producción de la cadena en factores fácilmente comercializables, despersonalizados e integrados a las prácticas internacionales de una red de intermediarios inmobiliarios, contratistas y técnicos, entre los que la territorialidad tiene un valor relativo bajo.

Sin embargo, esto último no quiere decir que la OIP de la cadena de la soja sea débil y de poca densidad institucional. A diferencia de la OIP del arroz, la de la soja debió prepararse para articular lógicas empresariales internacionales en el contexto institucional argentino, buscando integrar cada producción local con todos los eslabones de una cadena móvil y flexible en el espacio, cuyas fronteras son globales. En este sentido, puede comprenderse cómo en la OIP de la soja no hay participación directa de productores sino que la representación está mediada por instituciones intermedias de tipo gremial.

Luego de estas dos consideraciones, es posible ver con mayor claridad cómo, la idea de que las OIP constituyen FOH, contiene un valor científico bajo y pone en evidencia la limitación de la hipótesis de que las relaciones mercantiles son el fundamento racional de las relaciones económicas y que existen con independencia de otro tipo de relaciones sociales.

Sin embargo, la investigación de Locher (2015a,b) desarrolla un conjunto de nuevas hipótesis inspiradas en consideraciones teóricas como las desarrolladas en el punto 3 de este trabajo, es decir, en la búsqueda de relaciones estructurales entre los mecanismos mercantiles y no mercantiles. En este sentido, Locher argumenta que el caso de las OIP de las cadenas agroindustriales en Argentina, puede interpretarse sobre la base de un modelo de cruce de dos lógicas constitutivas de los procesos económicos: la lógica de la acumulación de capital y la lógica político-territorial.

Inspirada en la idea de fijación espaciotemporal del capital, descripta precedentemente, la autora expone un conjunto de relaciones en las que se definen las OIP, sus características fundamentales y el rol que asumen frente a los procesos de innovación.

De un modo sintético, Locher esgrime que:

“De manera general, toda cadena y su estructura institucional están integradas en relaciones sociales de tipo capitalista, es decir orientadas hacia la reproducción ampliada del capital y fundadas sobre vínculos mercantiles. Estas relaciones tienden a expandirse globalmente. Sin embargo, el funcionamiento de la cadena requiere simultáneamente de un conjunto de instituciones extra-económicas capaces de contener y de condicionar la reproducción del capital. Estas instituciones son fundamentalmente estatales o políticas y están estrechamente ligadas al territorio, es decir se definen en relación a los límites territoriales.

[...] Cada OIP encuentra una coherencia estructural específica entre estas dos lógicas, de allí que cada una tendrá un rol particular en los procesos de innovación de la cadena.

[...] cuando los procesos de innovación (PI) de una cadena determinada, están controlados por firmas guiadas por la lógica del capital y, a menudo transnacionales, las OIP tienden a tener un rol poco importante en dichos procesos. En ese caso, las OIP pueden realizar actividades anexas que contribuyan a sostener los PI.

La segunda hipótesis sostiene que, cuando la OIP tiene un rol preponderante en los PI de la cadena, la lógica político-territorial tendrá una influencia decisiva en la formación y el funcionamiento de la OIP. A la inversa, cuando la OIP no tiene un rol importante, su formación y funcionamiento tienden a estar subordinados a la lógica del capital que guía los PI” (LOCHER, 2015b, p. 9).

Estas hipótesis permiten poner bajo un mismo modelo de análisis a estas organizaciones que comparten el principio de tener carácter transversal y estar orientadas al desarrollo de innovaciones en el seno de cada cadena. Sin embargo, también permiten comprender las diferencias que caracterizan a cada OIP. Estas dependen de las condiciones en las que cada cadena se reproduce, apoyándose con mayor o menor énfasis en la lógica del capital o la lógica político territorial.

El Caso de las Agencias de Desarrollo Regional: de la gobernanza como hibridad a la gobernanza histórico-social

La segunda investigación tuvo por objetivo la caracterización de un conjunto de Agencias de Desarrollo Regional, pertenecientes a dos regiones económicas diferentes: la región del centro norte de la provincia de Santa Fe, en Argentina y las provincias de Gipuzkoa y Bizkaia de la Comunidad Autónoma del País Vasco, en España.

En este caso, la investigación enfrentó un problema similar al anterior ya que se vio ante la necesidad de caracterizar espacios de gobernanza regional más allá de las limitaciones de las hipótesis provistas por la NEL. Esta perspectiva teórica compuso un concepto de gobernanza basado en la idea general de *hibridad* que se desarrolló en apartados anteriores.

En este sentido, para la NEI la gobernanza también se define como la hibridación de relaciones mercantiles, de jerarquías y, en ciertos casos, de confianza entre agentes económicos individuales. Para la NEI la hibridación responde a la imposibilidad de que los individuos puedan organizar mercantilmente la producción de ciertos bienes, a ello denominó *costos de transacción*. Sin embargo, en rigor, la hibridación constituye una hipótesis orientada a reflejar las instituciones no mercantiles presentes en la vida económica.

Williamson explicita este problema al definir la gobernanza como el lugar intermedio en el que se enlazan las acciones individuales y las reglas o normas de la sociedad. Según lo visto en este trabajo, los espacios de gobernanza en el marco de la NEI, para lograr este enlace, hibridan tres formas de coordinación: negociación, mandato y diálogo. Al igual que en el caso anterior, la especificidad de estos espacios es esencialmente accidental.

La investigación de Trucco (2016) también pretende superar esta accidentalidad, en este caso sobre la base de un modelo de análisis en el que los fenómenos económicos sean conceptualizados integrando las relaciones mercantiles y de gobierno. Así, los espacios de gobernanza no serían producto de la hibridación de relaciones sociales diferentes sino el resultado de las características intrínsecas de las sociedades contemporáneas. Luego, en el mismo sentido, las distintas características que presentan los espacios de gobernanza deberían poder interpretarse sobre la base de estos atributos que componen a los sistemas socioeconómicos a los que pertenecen.

El análisis de distintas ADR puso en evidencia, en primer lugar, que surgieron en un contexto histórico específico caracterizado por una retracción de los espacios estatales en la coordinación y la gobernanza económica. En este sentido, las ADR participaron del proceso de des-estatización de la gobernanza.

Por otro lado, también se observaron diferencias notables entre las ADR estudiadas. Tanto en Santa Fe como en el País Vasco, estas diferencias se evidenciaron ya sea en dimensiones como en el tamaño, infraestructura y

escala de las actividades, los actores que participan de estas organizaciones, así como también en dimensiones que hacen a la orientación o perfil de las mismas y el rol que pretenden cumplir en los procesos de desarrollo.

Frente a esta situación la caracterización de las ADR como espacios híbridos de gobernanza resulta, evidentemente, limitada. Por el contrario, es preciso especificar qué tipo de relaciones las componen y a la vez las diferencian. Puesto de otro modo, la experiencia de las ADR *desbordó* las categorías propuestas por la NEI.

Para superar esta dificultad la investigación se apoyó en un conjunto de nuevas hipótesis relacionadas con los argumentos expuestos en el segundo apartado de este artículo. Ellas parten de la idea que de los fenómenos económicos se componen de la interacción dialéctica de relaciones mercantiles y relaciones políticas. En todo caso, según la perspectiva adoptada en la investigación los fenómenos económicos contienen en su seno la resolución de relaciones de autoridad que se estructuran, a la vez, bajo el horizonte de la forma mercantil como bajo el horizonte de la identidad político-territorial. En este contexto, la forma de concebir los espacios institucionales de gobernanza cambia, ya que ahora dependen de la interacción dialéctica de estas dos dimensiones.

Luego, la investigación se desarrolló sobre la base de la siguiente hipótesis básica: las ADR mantienen una relación necesaria, por un lado, con la intensidad en el proceso de acumulación de capital y, por otro lado, en relación a la intensidad de los vínculos identitarios-territoriales que componen cada sistema socioeconómico.

En un trabajo sintético en el que se presentaron avances de esta investigación se expresó la hipótesis básica de la siguiente manera:

“Las ADR podrán tener mayor capacidad de incidencia sobre la trayectoria del sistema socioeconómico al que pertenecen en la medida en que el propio sistema se constituya sobre la base de relaciones de pertenencia territorial lo suficientemente fuertes a fin de imponer condiciones al proceso de acumulación de capital. Dadas

estas condiciones, aún en sistemas con grados diferentes de diferenciación del capital, las ADR pueden convertirse en espacios de negociación público-privados con relativo éxito al momento de incidir en la trayectoria del sistema. Puesto de este modo, las ADR no resultarían completamente exteriores al sistema socioeconómico, ni tampoco, constituirían meros “epifenómenos de la acumulación de capital”, sino que, por el contrario, si bien sus fundamentos se encuentran en el sistema, de allí emergen con la autonomía suficiente como para incidir sobre él” (TRUCCO, 2015, p. 14).

A partir de esta idea básica, se desarrollaron dos hipótesis de un nivel de generalidad menor aplicable al análisis de las ADR:

Mientras que el tamaño y la complejidad de las ADR se encuentran asociados al grado de diferenciación del capital, el perfil de las ADR (mayormente orientado a la planificación o al gerenciamiento) se asocia a la fortaleza de los vínculos de identificación territorial. Estas hipótesis más específicas se resumieron en un cuadro sintético incorporado en el artículo citado y que se reproduce a continuación.

Cuadro 1 – Hipótesis sobre las Agencias de Desarrollo Regional

Relación Territorial	Vínculos territoriales inexistentes. Sistema socioeconómico de enclave.	Vínculos territoriales débiles, incapaces de condicionar la acumulación de capital	Vínculos territoriales fuertes capaces de poner condiciones a la reproducción del capital.
Acumulación de capital			
No hay acumulación de capital. Reproducción sobre relaciones tradicionales.	No hay condiciones para la supervivencia de ninguna institución similar a las Agencias.		Tendrá dificultades para desarrollarse más allá de la institucionalidad del Estado.

Reproducción de capital con una composición orgánica media por debajo de la normal.	Las instituciones de promoción del desarrollo serán débiles y se orientarán a asistir productores descapitalizados o a los pobres. Las Agencias tendrán poco tamaño y complejidad y se caracterizarán por una función asistencial.		Aunque de baja complejidad y tamaño, la Agencia puede ser aquí importante para incidir sobre la trayectoria del sistema socioeconómico.
Reproducción del capital con una composición orgánica media normal o superior a la normal.	Pocas posibilidades de desarrollo de una Agencia. No hay elementos territoriales que le den sustento.	La Agencia tiene posibilidades para desarrollarse y puede que alcance un elevado tamaño y cierta complejidad. Pero su incidencia será probablemente baja.	Condiciones favorables para la existencia de una ADR.

Fuente: TRUCCO, 2015, p. 14-15.

Sobre la base de este modelo simplificado se analizaron los distintos casos mencionados: las ADR del centro norte de la Provincia de Santa Fe, Argentina y un conjunto de ADR de las provincias de Gipuzkoa y Bizkaia de la Comunidad Autónoma del País Vasco, España.

A fin de poner de manifiesto el funcionamiento de las distintas dimensiones del modelo de análisis, estos casos fueron estudiados con una metodología similar. En este sentido, en ambos casos se utilizó una estructura de simétrica basada en dos niveles: por un lado la caracterización de los sistemas socioeconómicos (en relación a la intensidad en el desarrollo de acumulación de capital y a la intensidad de los vínculos territoriales identitarios) en los que las ADR se desarrollan y, por otro lado, una caracterización de las propias ADR (según el tamaño y complejidad y, orientación y perfil).

Sin embargo, debe decirse que la investigación no logró un análisis estrictamente simétrico pues en el caso de las ADR santafesinas, no existen indicadores observables de la fortaleza de los vínculos territoriales. Aun así, los resultados parciales encontrados fueron sumamente estimulantes.

En primer lugar, pudo observarse que la potenciación del capital parece ser una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo en tamaño y complejidad de una ADR. En otras palabras, allí donde una ADR se ha desarrollado en tamaño y complejidad se ha apoyado en la intensidad del proceso de acumulación. Esto se observa tanto en las ADR santafesinas como vascas. Pero también pudo observarse que el tamaño y la complejidad de las ADR son independientes del perfil asumido por estas instituciones, lo cual permitió intuir que es posible que exista otro tipo de relación social que de fundamento a esta forma de diferenciación. Este papel, precisamente, podría ser aportado por la fortaleza de los vínculos de identificación territorial.

En este sentido, el análisis de las ADR vascas sí se basó en la consideración de los vínculos políticos y territoriales, ya que en este caso la investigación pudo conseguir información sobre esta dimensión a partir de indicadores específicos de la Comunidad Autónoma del País Vasco. En este punto, según este modelo, se consideró que la identidad territorial vasca podría desempeñar un papel clave en la organización de los espacios institucionales de gobernanza. Por lo tanto, una aproximación a la *intensidad* de esta forma de *identificación* territorial podría ser clave para comprender las diferencias entre las distintas ADR.

A partir de la información disponible, se utilizó a las diferencias idiomáticas como variable *proxí* de la fortaleza de los vínculos identitarios-territoriales. Así, se consideró que el porcentaje de vascófonos o bilingües constituía una indicación aproximada de la intensidad de los vínculos territoriales. Luego, tal como se dijo, la intensidad de estos vínculos podría dar sustento a espacios de gobernanza orientados a planificación del desarrollo.

Efectivamente, se observó que las ADR con un perfil planificador se ubicaban en territorios donde los indicadores de identificación territorial alcanzaban mayor intensidad. Este resultado (que naturalmente tiene un carácter provisorio ante la posibilidad de que nueva información permita introducir matizaciones) constituye, no obstante, una observación coherente con las presuposiciones hechas previamente.

En este sentido, tanto el análisis de las ADR santafesinas como vascas permitió poner a prueba el modelo de análisis propuesto o, a la inversa, el modelo de análisis propuesto logró aplicarse como una interpretación de la realidad de las ADR tanto en lo que hace al sustrato común a todas ellas, como en lo que hace a las diferencias que presentan. Esto permitió evitar las limitaciones del enfoque de la NEI basado en la idea de hibridación cuyo fundamento, tal como se explicó previamente, resulta estrictamente accidental y normativo.

Conclusiones

El artículo tuvo como primer objetivo poner en evidencia el origen y los fundamentos del concepto de FOH. En este sentido, pudo comprobarse que la idea de hibrididad tiene una función teórica negativa, es decir, no constituye estrictamente una explicación o comprensión de cómo la realidad *es*, sino de cómo la realidad *no es*. Específicamente, la hibrididad refiere a una situación de desviación respecto de un tipo ideal esencialmente normativo definido a partir de la centralidad de las relaciones mercantiles y del comportamiento estrictamente egoísta de agentes indiferenciados. Este constituiría el núcleo racional del comportamiento humano, luego las organizaciones híbridas, se definirían por la combinación (o desviación) de las conductas racionales con (hacia) las conductas irracionales. En consecuencia, si bien la hibrididad se presenta como un principio de comprensión de realidades empíricas que las hipótesis nucleares no pueden comprender (las conductas irracionales de la jerarquía y la confianza), es en rigor un principio incompreensión.

El segundo objetivo del trabajo fue, precisamente, el de establecer un conjunto de lineamientos hipotéticos que expliciten el fundamento de las relaciones sociales que intervienen en formación de un fenómeno empírico específico, tal que la comprensión de dicho fenómeno no se exprese como una desviación sino como una determinación. Para lograr este objetivo el trabajo se nutrió de dos tradiciones: por una parte, el pensamiento relacional-institucionalista que expuso la forma general de los tres mecanismos de coordinación económica establecidos. En este sentido, se tomó de esta tradición la idea de que la sociedad integra bajo cierta especificidad histórica, relaciones mercantiles, jerárquicas y de confianza.

Sin embargo, la formulación en abstracto o estrictamente formal de los mecanismos de coordinación no se consideró suficiente, por el contrario, se supuso necesario conocer el modo en que estos mecanismos son producidos y especificados históricamente.

Para ello, se recurrió a la tradición neo-marxista, cuyo horizonte se define por la indagación de la naturaleza de las instituciones específicamente capitalistas. En este sentido, distintos investigadores neo-marxistas, identificaron dos lógicas socio-históricas primarias: aquellas basadas en el horizonte de la valorización del capital y aquellas fundadas en la identificación político-territorial. Luego, la hipótesis fundamental del trabajo puede resumirse de la siguiente forma: La especificidad de las formas organizacionales es el producto de la intersección de estas dos lógicas. Esta intersección no constituye una mera agregación o yuxtaposición, por el contrario, es interpretada como una tensión necesaria. Ello quiere decir, el desarrollo de la lógica de la acumulación de capital sólo es posible en la medida en que está *contenida* por la lógica político-territorial, sin embargo, esta contención supone una tensión entre la *contención que facilita* y la *contención que limita* el despliegue de la lógica de la acumulación de capital. Luego, la hibridad de los mecanismos de coordinación, es el resultado de esta tensión especificada espaciotemporalmente.

Finalmente, el artículo intentó mostrar cómo estas discusiones teóricas inciden en investigaciones empíricas concretas. Así, pudo mostrarse no sólo la insuficiencia de las FOH al momento de caracterizar la naturaleza de las instituciones estudiadas, sino también los avances producidos a partir de las nuevas hipótesis propuestas.

En síntesis, este trabajo permitió desarrollar un aspecto central de la discusión teórica contemporánea de los estudios institucionalistas en el campo de la teoría económica, poniendo en evidencia las limitaciones que enfrentan ciertos conceptos más o menos generalizados, posibles hipótesis alternativas, y líneas metodológicas de investigación a partir de casos específicos. Este artículo forma parte de un esfuerzo sistemático y colectivo, que se integra en el amplio horizonte de dotar de nuevos fundamentos a las investigaciones económicas institucionalistas.

Referencias

ALLAIRE, Gilles; MOLLARD, Amédée. Sector-based regulation: the case of agriculture. In: BOYER, Robert; SAILLARD, Yves (Ed.). *Regulation theory: the state of the art*. Londres; Nova York: Taylor; Francis, 2002a. p. 45-54.

_____. *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 2002b [1995]. p. 588.

BOURDIEU, Pierre. *Razones prácticas*. Sobre la teoría de la acción. Barcelona: Anagrama, 1997.

COASE, Ronald. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, Chicago: University of Chicago Press, vol. 3, p. 1-44, 1960.

GILLY, Jean-Pierre; PECQUEUR, Bernard. La dimension locale de la régulation. In: BOYER, Robert; SAILLARD, Yves (Ed.). *Théorie de la régulation: l'état des savoirs*. Paris: La Découverte, 2002, [1995]. p. 304-312.

HARVEY, David. *Le nouvel impérialisme*. Paris: Prairies ordinaires, 2010, [2003]. p. 241.

JESSOP, Robert. *Spatial fixes, temporal fixes and spatio-temporal fixes*. Department of Sociology, Lancaster University. 2006. Disponible en: <<http://www.comp.lancs.ac.uk/sociology/papers/jessop-spatio-temporal-fixes.pdf>>

LAKATOS, Imre. *La metodología de los programas de investigación científica*. Madrid: Alianza, 1989, [1978]. p. 320.

LEFEBVRE, Henri. *De l'Etat I: L'Etat dans le monde moderne*. Union Générale d'Éditions, 1976.

_____. *De l'Etat III: Le mode de production étatique*. Union Générale d'Éditions, 1977.

_____. *Del l'Etat IV: Les contradictions de l'Etat moderne*. Union Générale d'Éditions, 1978.

LOCHER, Maria Valentina. *Organisations interprofessionnelles et innovation dans l'agriculture argentine. Les cas de trois filières ; soja, riz et tournesol*. Tesis de doctorado en Estudios Rurales con mención en economía. Université Toulouse - Jean Jaurès. 2015a.

_____. *Actores y relaciones en los procesos de innovación agrícola de tres cadenas agroindustriales argentinas. El rol de las organizaciones interprofesionales*. Anales de las IX Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires, Argentina!. 2015b.

MAUCOURANT, Jérôme; PLOCINICZAK, Sébastien. Penser l'institution et le marché avec Karl Polanyi. *Revue de la régulation*, Paris: Maison des Sciences de l'Homme Paris Nord, n. 10, 2º semestre 2011. Disponible en: <<http://regulation.revues.org/9439>>.

MÉNARD, Claude. Le pilotage des formes organisationnelles hybrides. *Revue Économique*, Paris: Presses de Sciences Po, vol. 48, n. 3, p. 741-750, 1997.

_____. L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats". *Cahiers d'économie Politique*, Paris, L'Harmattan, n. 44, p. 103-118, 2003.

_____. *L'économie des organisations*. Paris: La Découverte, 2004a. p. 128.

_____. The economics of hybrids organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Tübingen: Mohr Siebeck, vol. 160, n. 3, p. 345-376, 2004b.

NOOTEBOOM, Bart. Towards a dynamic theory of transactions. *Journal of Evolutionary Economics*, Berlin Heidelberg: Springer, vol. 2, n. 4, p. 281-299, 1992.

_____. *Inter-Firms Alliances: Analysis and Design*. London: Routledge, 1999. p. 239.

POLANYI, Karl. El Sistema económico como proceso institucionalizado. In: GODELIER, Maurice. *Antropología y economía*. Barcelona: Anagrama, 1976, [1974]. p. 155-178.

POLANYI, Karl. *La Gran Transformación*. México: Fondo de Cultura Económica, 2003, [1954]. p. 399.

REQUIER-DESJARDINS, Denis; GUIBERT, Martin; BÜHLER, Eve-Anne. La diversité des formes d'agricultures d'entreprise au prisme des réalités latino-américaines. *Économie Rurale*, Paris: Société Française d'Économie Rurale, n. 344, p. 45-60, 2014.

SÁNCHEZ DE PUERTA TRUJILLO, Fernando. Los tipos ideales en la práctica: significados, construcciones, aplicaciones. In: *Empiria, Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, n. 11, p. 11-32, 2006.

SIMON, Herbert. Theories of Bounded Rationality. In: MCGUIRE, Charles B.; RADNER, Roy (Ed.). *Decision and Organization: a volume in honor of Jacob Marschak*. Amsterdam: North-Holland, 1972. p. 161-176.

TRUCCO, Ignacio. *Economía, gobierno y territorio. Análisis de sus relaciones en el caso de las Agencias de Desarrollo Regional de la Comunidad Autónoma del País Vasco*. Anales de IX Jornadas de Investigadores en Economías Regionales. CEUR-CONICET y FCE- UNL. Santa Fe, Argentina. 2015.

_____. *Economía, gobierno y territorio. Investigación sobre sus fundamentos y estudio de caso: Las Agencias de Desarrollo Regional*. Tesis de doctorado en economía. Universidad Nacional de Rosario. 2016.

WILLIAMSON, Oliver. *The economic institutions of capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. Nova York: The Free Press, 1985. p. 468.

_____. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, Ithaca: Cornell University, vol. 36, n. 2, p. 269-296, 1991.

_____. Calculativeness, Trust and Economic Organisation. *Journal of Law and Economics*, Chicago: University of Chicago Press, vol. 36, n. 1, p. 453-486, 1993.

_____. *Les institutions de l'économie*. Paris: InterÉditions, 1994, [1985]. p. 404.

_____. *The mechanisms of governance*. New York: Oxford University Press, 1996. p. 429.

Recebido em: 28/1/2016

Accito em: 18/5/2016