

El poder y las relaciones de poder en las organizaciones.

Algunas aproximaciones teóricas desde las perspectivas de Michel Foucault, Pierre Bourdieu y Max Weber¹

Yolanda Álvarez Sánchez*

Recibido: 4 de octubre de 2010. **Aprobado:** 16 de diciembre de 2010

Resumen

El presente artículo da cuenta de los planteamientos teóricos de filósofos y sociólogos como Michel Foucault, Pierre Bourdieu y Max Weber en relación con el concepto de poder y las relaciones de poder en las organizaciones. Michel Foucault, crítico moderno de las instituciones, teorizó sobre las relaciones de dominación y de control como estrategias de poder que buscan un objetivo en común, el silencio y la obediencia del dominado; un dominado que es, ante todo, un sujeto actuante, pues para Foucault no hay ejercicio del poder si no hay libertad; la perspectiva de Pierre Bourdieu, crítico contemporáneo de las estructuras sociales y autor de conceptos como *habitus*, *campo*, *capital*, *capital simbólico*, *capital económico*, entre otros conceptos anclados en los espacios sociales donde el poder es una lucha de fuerzas que tiene como objeto alcanzar sistemas de posicionamiento y de dominio. Finalmente, la perspectiva weberiana, que sustenta, en una estructura social, legítima, las relaciones de poder llamadas por él estrategias de autoridad. Tales estrategias se ejercen y tienen sus efectos de obediencia dependiendo del tipo de organización y de la manera como ésta pueda estar estructurada administrativamente.

Palabras clave

Poder, relaciones de poder, campo, *habitus*, legitimidad, autoridad.

¹ El artículo hace parte del proyecto: "El poder y las relaciones de poder en las empresas de familia desde las perspectivas de Michel Foucault, Pierre Bourdieu y Max Weber".

* Docente-investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Universidad de La Salle. Correo electrónico: yalvarez@unisalle.edu.co.

Power and Power Relations within Organizations: Theoretical Approaches from the Perspectives of Michel Foucault, Pierre Bourdieu and Max Weber

Abstract

This paper discusses the theoretical approaches to the concept of power and power relations within organizations by philosophers and sociologists such as Michel Foucault, Pierre Bourdieu and Max Weber. Michel Foucault, modern critic of institutions, theorized about domination and control relations as power strategies with a common objective: the silence and obedience of those dominated. A 'dominated' individual is, first and foremost, an acting subject, as Foucault believes that power cannot be executed without freedom; Pierre Bourdieu's perspective as a contemporary critic of social structures and author of concepts such as *habitus*, *campus*, capital, symbolic capital, economic capital, among other concepts anchored in social spaces where power is a battle of forces that aims to achieve positioning and control systems, and Weber's perspective, which supports power relations —or *authority strategies*, in his words— in a legitimate, social system. These strategies are executed and have an effect of obedience, depending on the type of organization and the way that it can be structured on an administrative level.

Keywords: Power, power relations, field, *habitus*, legitimacy, authority.

Una sociedad sin relaciones de poder sólo puede ser una abstracción.

Michel Foucault

Introducción

Las relaciones de poder en las organizaciones se manifiestan tanto interna como externamente. Son una relación de fuerzas que no se excluyen sino que comparten relaciones de oposición y de complementariedad. En el interior de las organizaciones, las relaciones de poder se ejercen de acuerdo con el tipo de organización

administrativa; dichas relaciones pueden ser de orden vertical (de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba) y horizontal (agentes de la misma área, por ejemplo); además que se incorporan en las organizaciones como acciones que circulan en uno u otro sentido; relaciones de fuerza, de lucha, que buscan tomar una posición dentro de la estructura interna de la organización y que se legitiman en la medida en que, voluntariamente, se aceptan las normas internas que gobiernan el curso de la empresa o en la medida en que empiezan a formar parte del entorno competitivo.

En el interior de las empresas se suscitan pujas o conflictos, que responden a los intereses y expectativas de los agentes que hacen parte del campo de la empresa y que están ligados íntimamente por los deseos de poder, de control, de las diferentes instancias que conforman estas unidades económicas, y de imposición de decisiones. Quienes ejercen el poder, que son, sin duda, aquellos que han logrado en esa lucha una mejor posición en la organización, de acuerdo con una serie de disposiciones (*habitus*) y de capital (económico, cultural, intelectual, simbólico), exigen obediencia en sus subordinados, esa obediencia no está libre de acción, pues el poder se ejerce sobre sujetos actuantes y libres que, a su vez, también buscan posiciones dentro del misma.

En el ámbito externo, esas luchas internas se manifiestan en la posición de la organización y en el capital acumulado respecto de la competencia. Externamente, las luchas, las acciones, las relaciones de fuerza se estructuran en relación con otras empresas que buscan ocupar un campo de poder en el espacio social. Las acciones están dadas por su competencia en el campo de producción en donde, también, habrá empresas que ocupen posiciones dominantes y empresas que ocupen posiciones subordinadas. Las estrategias de dominación están ligadas, tanto en el interior como en el exterior de la organización, a luchas de acciones contra otras acciones, a estrategias legítimas de autoridad, a estrategias de *habitus*, de posicionamiento y de capital.

Algunos autores establecen una clara diferencia entre dominación y autoridad, al considerar que la dominación implica la coerción de la libertad; mientras que la autoridad adquiere un estatuto de legitimidad, de aceptación, en todos los órdenes del espacio social. Sin embargo, para esta investigación se entiende la dominación como la posición que ocupan las empresas en el

campo de producción respecto de las empresas que compiten con sus mismos productos en el mercado o respecto de las empresas que no poseen el suficiente capital para enfrentarlas.

No obstante lo anterior, los individuos como agentes actuantes libran en el interior de sí mismos y en relación con la organización a la que pertenecen, luchas internas frente a estructuras de dominación o de autoridad. Tales luchas confrontan al sujeto en coordinación con los otros y con sus formas de subjetivación, o respecto de la empresa y sus estrategias de ejercicio del poder en el que van implícitas o explícitas formas de explotación. El sujeto, que hace parte del campo de la empresa, reconoce que en el ejercicio del poder hay estrategias que en busca de su efecto –la obediencia–, ejercen, bajo la sombra de la legitimidad, estrategias de coerción, de vigilancia y de control.

Los sistemas de relaciones que llevan implícitas acciones de poder se insertan en una microfísica, la estructura del Estado, y se configuran en una red que ejerce poder en uno u otro campo, de uno a otro individuo, microfísica, o viceversa; de esta manera, se constituye el poder en el hilo invisible que teje las estructuras sociales, políticas, culturales, religiosas, de una nación. Tales relaciones enmarcadas en torno al llamado desarrollo económico y legitimadas por las políticas de Estado.

El presente artículo es un aporte al esclarecimiento del poder y a las relaciones de poder en las empresas, mediante las aproximaciones teóricas que sobre el poder y sus relaciones hacen sociólogos como Foucault, Bordieu y Weber. Para ello, se ha dividido en tres partes atendiendo a lo que para cada uno de los autores es el poder y de qué manera este se podría identificar en el entorno organizativo, sea interno, externo o ambos. Así,

se considerará en una primera parte “El poder: acciones y Estrategias. Michel Foucault”; en una segunda parte, se dará cuenta de la perspectiva de Bourdieu: “El poder, lucha interna y revolución permanente”; y, finalmente, se hará referencia a la perspectiva de Weber: “La legitimidad del poder”. De ninguna manera, el orden de exposición obedece al tipo de perspectiva o a una organización de acuerdo a la amplitud de los trabajos que estos autores han realizado con relación al poder y sus relaciones. Para terminar, se establecerán unas conclusiones, a partir de las teorías esbozadas, en relación con las organizaciones.

El artículo hace parte de un proceso de investigación que hasta ahora empieza y que tiene como propósito fundamental entender las causas de los éxitos y fracasos de las unidades productivas, mediante la puesta en forma de las ideas de los teóricos ya nombrados; en tal sentido, los avances lejos de ser definitivos son más bien posturas teóricas que servirán de base al trabajo de campo y las conclusiones, contrario a ser infalibles, son hipotéticas.

El poder: acciones y estrategias.

Michel Foucault

Foucault (1991), en su texto *El Sujeto y el Poder*, sostiene que el poder, el ejercicio del poder “[...] no es simplemente una relación entre parejas, individual o colectiva, es una forma en la que ciertas acciones modifican otras”. El poder existe únicamente cuando es puesto en acción; este actúa no sobre los otros sino sobre sus acciones presentes o futuras. La relación de poder se sustenta sobre la base de dos elementos: un “otro” (sobre el cual se ejerce el poder) que actúa y que, frente a una relación de poder pueda abrirse un campo completo de respuestas, reacciones, resultados o invenciones posibles; dado que “el otro”, sobre quien se ejerce la acción de poder, es

un ser que actúa y que al actuar da cuenta de sus propias acciones, al confrontarse las acciones de unos y de otros, desencadena como resultado el consenso o la violencia.

El poder, en consecuencia, podría definirse como un juego de acciones sobre otras acciones, dado que los sujetos, en términos de Foucault (1991, p. 85) son sujetos actuantes y cuyas acciones “incitan, inducen y seducen [...] Si el poder se define como acción, se comprende que es un proceso dinámico que se ejerce sólo sobre sujetos libres y solamente en la medida en que ellos son libres” (Foucault, 1991, p. 87). El poder sin libertad sería esclavitud o para usar el término de Foucault, “determinación física”. En este orden de ideas, los sujetos se encuentran en un “campo de posibilidades” en el que pueden, como sujetos libres, conducir sus acciones y sus reacciones. Así, el ejercicio del poder acepta la confrontación y la desobediencia con las consecuencias que estas implican; el poder es una lucha de acciones que tiene fines. Así, las relaciones de poder adquieren estatuto de legitimidad al haber “antagonismo de estrategias y formas de resistencia” (Foucault, 1991, p. 57).

El ejercicio del poder, visto como relación de oposición (entre padres e hijos, hombres, mujeres; sanos, enfermos, entre otros), se caracteriza porque las luchas que se ejercen tienen en común que: “son luchas transversales; los objetivos de estas luchas son efectos del poder como tales; son luchas inmediatas; son luchas que cuestionan el estatuto del individuo frente a lo que lo hace verdaderamente individuo y lo que lo separa de los otros” (Foucault, 1991, p. 59). Las luchas pueden ser “contra las formas de dominación”; contra las formas de explotación; contra lo que liga a un individuo consigo mismo (luchas contra la sujeción de la subjetividad). “[...] los mecanismos de sujeción no pueden ser fuera de

su relación con los mecanismos de explotación y de dominación” (Foucault, 1991, p. 60); por tales razones, las relaciones de poder están “profundamente arraigadas en el nexo social” (Foucault, 1991, p. 92). Un análisis del poder, desde el punto de vista de Foucault, (1991, pp. 94-96), exige que considere desde los siguientes puntos (tabla 1).

No obstante, para Foucault (1991, pp. 99-100) el poder no se ejerce si en esas relaciones donde el poder se manifiesta, no hay relaciones de estrategia:

la palabra estrategia es empleada en tres formas. Primero: para los medios empleados para

alcanzar cierto fin; segundo: para designar la manera como un partícipe, en cierto juego, actúa con respecto a lo que piensa que sería la acción de los otros y lo que considera que los otros piensan que es la suya. Esta es la forma en la que se busca tener ventaja sobre otros. Tercero: para designar los procedimientos usados en una situación de confrontación para despojar al adversario de sus medios de combate obligándolo a que se rinda en la lucha [...] la estrategia es definida por la escogencia de soluciones triunfadoras [...] se puede llamar estrategia de poder a la totalidad de los medios que se ponen en operación para aplicar el poder efectivamente o para mantenerlo.

Tabla 1. Consideraciones que se deben tener en cuenta para un análisis del poder

1. El sistema de diferencias que le permite a uno actuar sobre las acciones de los otros	2. Los tipos de objetivos perseguidos por aquellos que actúan sobre las acciones de los otros	3. Los medios que dan origen a las relaciones de poder	4. Formas de institucionalización	5. Los grados de racionalización
Diferencias establecidas por la ley o por las tradiciones de estatus o privilegio.	El mantenimiento de los privilegios.	Si el poder es ejercido por la amenaza de las armas.	Predisposiciones tradicionales.	El ejercicio del poder no es un hecho escueto [...] es elaborado, transformado, organizado [...]
Las diferencias económicas en la apropiación de la riqueza y mercancías.	La acumulación de beneficios.	Si el poder es ejercido por los efectos de la palabra.	Estructuras legales.	Las relaciones de poder están enraizadas en el sistema de redes sociales.
Diferencias en el proceso de producción.	El funcionamiento de la autoridad estatutaria.	Si el poder es ejercido por medio de la disparidad económica [...].	Fenómenos relacionados con la costumbre o con la moda (tal como se ve en la institución de la familia).	Las formas y las situaciones específicas del gobierno de unos hombres por otros son múltiples en una sociedad dada, están superpuestos, se cruzan, imponen sus propios límites, algunas veces se destruyen unos a otros, a veces se refuerzan.
Diferencias lingüísticas o culturales [...]	El ejercicio de una función o de un oficio.			

Fuente: elaboración propia a partir del texto de Foucault (1991).

El poder como estrategia implícita o explícita de cualquier tipo de relación, se debe considerar ante todo como acción; este aspecto le confiere el carácter dinámico que se establece entre los sujetos actuantes, quienes insertos en un entorno social comportan una ideología, una visión del mundo, que complejiza las relaciones entre unos y otros. Las relaciones, por supuesto, cuando se trata de relaciones de poder, no siempre son coordinadas, casi siempre se establecen en un juego de jerarquías en donde la acción, como en un juego, se invierte y allí el lenguaje, en sus más diversas manifestaciones, juega también su papel fundamental.

En el campo de las organizaciones, el poder se comprende a partir de las relaciones tanto verticales (relaciones ascendentes y relaciones descendentes), relaciones entre jefes y subordinados, como horizontales, agentes de una misma área, dueños, socios, que en el interior de las organizaciones se ejercen. Al considerar las organizaciones como sistemas funcionales, partimos de la premisa según la cual, estos sistemas se unen mediante relaciones de un poder que se ejerce y se acepta. Foucault (2001) sostiene al respecto que:

en todo lugar donde hay poder, el poder se ejerce; no sabemos quién lo tiene, pero sabemos quién no lo tiene. [...] cada lucha se desarrolla alrededor de un lar particular de poder. [...] y designar los lares, los núcleos, denunciarlos, hablar de ellos públicamente, es una lucha, no porque nadie tuviera aún conciencia de ello, sino porque tomar la palabra sobre este tema, forzar la red de información institucional, nombrar, decir quién ha hecho qué, designar el blanco, es una primera inversión del poder, es un primer paso para otras luchas contra el poder. [...] el problema en términos de interés (el poder es detentado por una clase dominante

definida por sus intereses). A causa de ello chocamos con la cuestión ¿cómo es posible que la gente que no tenga tal interés siga, abraza estrechamente al poder, pida una parcela de él?, [...] las relaciones entre deseo, poder e interés son más complejas de lo que en general se cree y no son forzosamente los que ejercen el poder quienes tienen interés en ejercerlo; quienes tienen interés en ejercerlo no lo ejercen, y el deseo del poder juega entre el poder y el interés un juego que todavía es singular.

Las organizaciones, no solo las de hoy, además de gestionar recursos, llámense a estas personas, recursos financieros, gestionan conocimiento (saber). Gestionar el conocimiento significa estar a la vanguardia, en cuanto a desarrollo científico y tecnológico, se refiere, para luchar en el campo de las relaciones económicas y empresariales con un arma que se ha vuelto importante en las relaciones de poder en las organizaciones, el saber –el conocimiento–; un saber que cumple con criterios de verdad al satisfacer o crear necesidades en el campo de lo real, de lo cognoscible, de lo probable. En consecuencia, el poder, que para ejercerlo debe llevar implícito el saber y la verdad, adquiere características que hacen que se le reconozca, sobre todo, en instituciones, en organizaciones, en comunidades o en centros que están constituidos por personas, que son normativos y que cumplen con unas políticas de Estado.

Miguel Morey (2001, pp. 9-12), en la introducción al texto de Foucault *Un diálogo sobre el poder y otras conversaciones*, hace un recuento de los postulados² –características del poder– sistemati-

² a) *Postulado de propiedad* (según el cual el poder es algo que posee la clase dominante): el poder no se posee, se ejerce. No es una propiedad, es una estrategia: algo que está en juego. Sus efectos no son atribuibles a una apropiación, sino a dispositivos de funcionamiento. [...] dispositivos que siempre pueden ser invertidos en un momento dado. b) *Postulado de localización*

zados y expuestos por Deleuze y que según Morey conservan hasta hoy su íntegro valor. En efecto, señala los siguientes: (a) postulado de propiedad; (b) postulado de localización; (c) postulado de subordinación; (d) postulado de modo de acción y (e) postulado de legalidad.

En este orden de ideas, las organizaciones son espacios en donde la microfísica del poder es claramente identificable y localizable. En el ejercicio del poder hay juegos de estrategias entre jefes, entre subordinados y entre unos y otros, es un rol que se invierte no sabemos exactamente en qué momento ni en qué lugar; sabemos sí, como se ha mencionado arriba, que en las organiza-

(según el cual el poder debe entenderse como poder del Estado). El Estado no es el lugar privilegiado del poder. Su poder es un efecto de conjunto. Hay que atender a la microfísica del poder, a sus hogares moleculares. c) *Postulado de Subordinación*: [...] El poder no es una mera sobreestructura. Toda economía supone unos mecanismos de poder inmiscuidos en ella. Hay que abandonar el modelo del espacio piramidal trascendente por el de un espacio inmanente hecho de segmentos. “El poder tiene como caracteres la inmanencia de su campo, sin unificación trascendente; la continuidad de su línea, sin una centralización global; la contigüidad de sus segmentos sin totalización distinta: espacio serial”. d) *Postulado de modo de acción* (según el cual el poder se sitúa por medio de mecanismos de represión e ideología). [...] el poder produce, a través de una transformación técnica de los individuos. Conviene tener muy presente este aspecto organizacional del poder que hace decir a Foucault: el poder produce lo real. En nuestras sociedades, esta transformación técnica de los individuos, esta producción de lo real, va a recibir el nombre de normalización, la forma moderna de servidumbre. Normalización es, por supuesto, imperio de lo normal, de la medida estadística, de la somnolencia a lo acostumbrado [...]. e) *Postulado de la legalidad* (según el cual el poder del Estado se expresa por medio de la Ley). Debe ponerse en juego otra comprensión de la Ley: entender la ley no como lo que demarca limpiamente dos dominios-legalidad-ilegalidad, sino como un procedimiento por medio del cual se gestionan ilegalismos. Ilegalismos que la ley permite o inventa como privilegios de clase, o que tolera como compensación, o para recuperarlos en otro terreno a favor de la clase dominante, o bien ilegalismos que prohíbe, aísla y define como medio de dominación. La ley no es un estado de paz [...] sino la batalla perpetúa: el ejercicio actual de unas estrategias.

ciones el ejercicio del poder atiende a principios normativos que hacen que los individuos actúen de determinada manera y no de otra; es decir, el poder como acción produce obediencia, no dominación, porque el acto de obedecer es libre, esté enmarcada en la legalidad o en su apariencia.

Por su parte, Calveiro (2005) sostiene que “[...] no hay unos que tienen el poder y otros que carecen de éste [...] el ejercicio del poder se puede asumir en uno u otro campo- posición subordinada o posición de poder- dependiendo de los tipos de relaciones que el sujeto maneje en un determinado contexto y atendiendo a determinadas circunstancias”. Es por ello que, en una organización el poder no es solo ejercicio de los dueños o los socios; una secretaria, perfectamente, puede ejercer poder y lo puede ejercer con sus jefes, con sus compañeros de trabajo o con sus subordinados, si los hubiere. Las relaciones de poder se constituyen en una compleja red de relaciones de “poderes circulantes” en donde, en palabras del autor de Calveiro (2005), se potencian unos con otros, pero también se fragmentan y se desarticulan.

En las organizaciones el poder se ejerce, también, mediante el ejercicio de las “prácticas administrativas” (Cruz, 2010). Dichas prácticas se llevan a cabo por grupos de individuos que trabajan de manera colectiva (organizada) en función de los objetivos estratégicos de la organización; en tal sentido, el trabajo individual de quienes conforman la organización, se integra al sistema que está claramente posicionado (no importa si lo está en forma vertical u horizontal, igual el ejercicio del poder no se da en una única dirección) y legitimado³.

³ Entendemos por legitimidad la definición dada por Cruz Soto (2010) según la cual “[...] la legitimidad corresponde al reconocimiento racional, informado y voluntario de los miembros en la aceptación de un mandato”.

En las organizaciones se asume la legitimidad porque se trabaja en “función de un bien común” (Cruz, 2010). El principio de libertad o de libre voluntad del empleado de trabajar en una u otra organización no es impuesta, por lo cual se puede afirmar que se acepta el ejercicio del poder por la existencia de por lo menos dos principios reguladores: el saber y la verdad. En tal sentido, el poder se hace visible en las organizaciones en los discursos, las órdenes, las sugerencias, las invitaciones, los favores, etc., estas acciones llevan implícita una estrategia que busca una respuesta, nuevamente de obediencia; no importa si esta estrategia de poder viene de una instancia jerárquica superior o inferior; tal vez lo que no hace tan marcado este ejercicio del poder es la limitante que pudiera tener el subordinado para ejercer algún tipo de coacción ante la no obediencia.

El poder, lucha interna y revolución permanente. Pierre Bourdieu

Para Bourdieu, el poder no es un concepto que pudiera definirse de manera aislada. Este está inserto en esa red de relaciones que constituyen la estructura de los campos dentro del espacio social⁴ y pudiera concebirse como lucha interna y revolución permanente. El espacio social, en el que las relaciones de poder están insertas, es la fuente donde se crea la visión del mundo de quienes hacen parte de él (personas, comunidades, organizaciones). Este, al ser el *locus* donde se consolida la visión del mundo, no solo está

provisto de ideologías sino que allí se adquiere *capital*, un capital que puede ser cultural o económico o simbólico. Dicho capital permite acceder a tomas de posición en uno u otro campo; pero, sobre todo, consolida el *habitus*⁵ que más que conocimiento adquirido, en términos de Bourdieu (1995), “[...] puede funcionar como capital”. Los campos, entonces, se estructuran en relación con la distribución del capital; este capital es también el resultado “del reconocimiento institucionalizado o no, que les es concedido por sus pares- competidores o por el gran público” (Bourdieu, 1995).

Dentro del espacio social, el campo es “una red de relaciones objetivas (de dominación o subordinación, de complementariedad o antagonismo) entre posiciones” (Bourdieu, 1995, p. 342). La lucha en el campo entre uno u otro tipo de relación se da entre posiciones que están definidas de manera objetiva con otras posiciones. Las posiciones y las disposiciones (*habitus*) en el campo determinan elecciones que les permite ocupar una u otra relación objetiva teniendo como referencia el espacio social de su competencia. Dicha elección no es “mecánica”, está determinada por el “el espacio de los posibles”. Es decir, “[...] el espacio de las tomas de posición realmente efectuadas tal como se presenta cuando es percibido a través de las categorías de percepción constitutivas del *habitus* determinado [...]” (Bourdieu, 1995, pp. 348-350). El espacio de los posibles se estructura atendiendo a “[...] un sistema de categorías (sociales) de

⁴ “Más generalmente el espacio de las posiciones sociales se traduce en un espacio de tomas de posición por intermedio del espacio de las disposiciones (o de los *habitus*); o, en otros términos, al sistema de posiciones diferenciadas que define las diferentes posiciones en dos dimensiones mayores del espacio social corresponden a un sistema de separaciones diferenciales en las propiedades de los agentes (o de las clases construidas de agentes), es decir en sus prácticas y en los bienes que ellos poseen” (Bourdieu, 1997, p. 32).

⁵ Concepto tomado, según el propio Bourdieu, de la noción Aristotélica de *hexis* convertida por la tradición escolástica de *habitus*” (Bourdieu, 1997, p. 267) “El *habitus* es el principio generador y unificador que traduce las características intrínsecas y relacionales de una posesión en un estilo de vida unitario, es decir, un conjunto unitario de elección de personas, de bienes, de prácticas [...] Los *habitus* son también estructuras estructurantes, esquemas clasificatorios, principios de clasificación, principios de visión y de división, de gustos diferentes” (Bourdieu, 1997, pp. 33-34).

percepción y valoración, de condiciones sociales de posibilidad y legitimidad [...]”.

La pertenencia a un espacio social no solo normativo y legítimo, sino con una historia política, cultural, económica, arrastra la condición de unos y de otros a competir, a jugar, por una posición en uno u otro campo, de acuerdo con su sistema de disposiciones *habitus*. “Entrar en la vida” –como afirma Bourdieu– es aceptar entrar en uno u otro de los juegos sociales socialmente reconocidos, e iniciar el *compromiso* inaugural, económico y psicológico a la vez, que implica la participación en los *juegos serios* que integran el mundo social (Bourdieu, 1995, p. 34).

El campo de poder⁶ es “el espacio de relaciones de fuerza entre agentes e instituciones” (Bourdieu, 1997, p. 320) que se configura en el espacio social y ocupa la posición dominante respecto de los demás campos; dicha posición la puede ocupar porque posee el capital necesario. Esta relación de fuerzas posibles “[...] se ejercen sobre todos los cuerpos que pueden entrar en él, el campo del poder también es un campo de luchas, y cabe, en este sentido, compararlo con un juego: las posesiones, es decir, el conjunto de las propiedades incorporadas incluyendo la elegancia, el desahogo o incluso la belleza y el capital bajo sus diversas formas, económica, cultural, social, constituyen bazas que impondrán tanto la manera de jugar como el éxito en el juego” (Bourdieu, 1995, p. 29).

Considerar el campo del poder como un juego de relaciones de fuerza permite determinar que la posición en el campo del poder se puede

conquistar por lo menos de dos formas posibles: con el capital acumulado o ganado por muchos años o heredarlo –la transmisión del poder– y en consecuencia, conservado. El campo del poder está estructurado en múltiples subcampos: político, económico, cultural, artístico, etc., subcampos que se caracterizan, fundamentalmente, por el “deseo de triunfar”, por el amor o por la ambición.

El campo de producción si bien no es excluyente de todo los demás campos, se mueve mediante una relación de fuerzas de interés en función de una toma de posición en dicho campo y atendiendo a las disposiciones del *habitus*. Los campos de producción, como todos los demás campos que comparten el espacio social nacional o internacional, tiene “su historia, sus leyes propias de cambio, [...] que determinan los gustos a través de las propiedades inscritas en una posición y en particular a través de condicionamientos sociales asociados a unas condiciones materiales de existencia particulares y a un estamento particular en la estructura social” (Bourdieu, 1995, p. 381). Al hacer referencia al campo de producción, se está considerando la lucha de fuerzas entre oferta y demanda en espacios⁷ sociales, o subcampos, de productores y consumidores.

En este sentido, Bourdieu (1995, p. 322) sostiene que:

El grado de autonomía de un campo de producción –cualquiera sea el producto o servicio que se ofrezca– se manifiesta en el grado en que el principio de jerarquización externa está subordinado dentro de él al principio de jerarquización interna: cuanto mayor es la

⁶ La noción de campo de poder fue introducida (ver Bourdieu, 1971, pp. 7-26) para dar razón de *efectos* que cabía observar en el seno mismo del campo literario o artístico y que se ejercían, con fuerzas diferentes, sobre el conjunto de los escritores o de los artistas” (Bourdieu, 1995, p. 320).

⁷ [...] “conjunto de posiciones distintas coexistentes, exteriores las unas de las otras, definidas las unas en relación con las otras, por relaciones de proximidad, de vecindad, o de alejamiento y también por relaciones de orden como debajo, encima y entre” (Bourdieu, 1997, p. 30).

autonomía, más favorables es la relación de fuerzas simbólica para los productores más independientes de la demanda y más tiende a quedar marcada la división entre los dos polos del campo, es decir entre el *subcampo de producción restringida*, cuyos productores tienen como únicos clientes a los demás productores, que también son sus competidores directos, y el *subcampo de gran producción* que se encuentra simbólicamente excluido y desacreditado.

El campo de producción está determinado por las condiciones económicas de los mercados; tanto productores como consumidores dependerán de los giros económicos que pueda dar el mercado en beneficio de unos o de otros. No obstante, una empresa puede ocupar una mejor posición en el campo de producción si “[...] los productos que oferta en el mercado responden a una demanda preexistente, y dentro de unas formas preestablecidas. De ello resulta que la duración del ciclo de producción constituye sin duda una de las mejores formas de calibrar la posición de una empresa⁸ dentro del campo” (Bourdieu, 1995, p. 215). Así podemos encontrar, de acuerdo con Bourdieu, empresas cuyo ciclo de producción es corto y empresas cuyo ciclo de producción es largo; el riesgo es el factor determinante en uno u otro proceso.

Las estructuras sociales de las empresas se consolidan, en principio, por el *habitus* que tanto hombres como mujeres comparten respecto a la consolidación de un capital económico que les permita enfrentar los riesgos del desempleo y de la competitividad frente a la globalización de los mercados. La toma de posición de estas personas, en el campo de producción, depende

⁸ Bourdieu está haciendo referencia específicamente a las empresas culturales, pero podemos hacer extensiva la cita a cualquier tipo de empresa que esté inserta en el campo de producción.

de los capitales que hayan alcanzado o que hayan heredado –como se mencionó atrás– (cultural⁹, social, económico, político, simbólico,¹⁰ etc.) y que les permitirá, dependiendo, también, de su ciclo de producción, ocupar la posición dentro del campo. Las empresas como campo¹¹ del campo de producción están insertas dentro de las estructuras sociales de la economía y atienden a unas políticas de Estado que no van en contra de su autonomía respecto a la organización de los medios de producción y de intercambio. En efecto, el Estado, de acuerdo con Bourdieu (2003, p. 27):

es el resultado de un lento proceso de acumulación y de concentración de diferentes especies de capital: capital de fuerza física, policial o militar; capital económico, necesario para garantizar la financiación de la fuerza física; capital cultural o informático, acumulado por ejemplo en forma de estadísticas, así como

⁹ El concepto de *capital cultural* “pretendía dar cuenta de unas diferencias de otro modo inexplicables en los rendimientos escolares de los niños con una desigual dotación cultural y, desde una perspectiva más general, en todos los tipos de prácticas culturales o económicas” (Bourdieu, 2003).

¹⁰ [...] el concepto de capital simbólico que he tenido que elaborar para dar cuenta de la lógica de la economía del honor de la “buena fe” y que he podido precisar y madurar mediante el análisis de la economía de los bienes simbólicos, muy especialmente de las obras de arte (Bourdieu, 2003).

¹¹ [...] las empresas son unidades relativamente autónomas que funcionan también como campos. Está claro en efecto que la empresa es una unidad homogénea [...] está determinada (u orientada) en sus “opciones” no sólo por su posición en la estructura del campo de producción, sino también por su estructura interna, que, fruto de toda su historia anterior, sigue orientando su presente”. [...] Lo que significa que el “sujeto” de lo que se llama a veces “la política de la empresa” no es más que el campo de la empresa o, con mayor precisión, la estructura de la relación de fuerza entre los diferentes agentes que forman parte de ella, o, por lo menos, entre aquellos que, dentro de ella, ostentan el mayor peso en la estructura y que toman en la decisión una parte proporcionada a su peso individual” (Bourdieu, 2003, p. 95).

de instrumentos de conocimiento dotados de validez universal dentro de los límites de su ámbito, como pesos, medidas, mapas, catastros; y por último, capital simbólico.

Del Estado, como campo de poder, depende el campo económico y, en consecuencia, el campo de producción. Las relaciones de fuerza, sustentadas en la toma de posición de estos campos, dan como resultado “disposiciones económicas (socialmente constituidas)”; en este caso, empresas con unas características determinadas de acuerdo con el espacio social nacional y de acuerdo con las “condiciones económicas” de quienes crean o heredan la empresa. El espacio social y, más específicamente, el espacio de producción, se constituye en un espacio de fuerzas fundamentadas en la competencia por la “conquista del mercado”. El conocimiento de las leyes que rigen el mercado, nacional o global, de acuerdo con el producto que las empresas ofertan, se convierte en el capital simbólico y académico que, junto con el capital económico, consolidan a una empresa en el campo de producción o en su defecto, desaparecerla. De acuerdo con Bourdieu (2003, p. 61)

La noción de campo permite tener en cuenta las diferencias entre las empresas [...] y también las relaciones objetivas de complementariedad en la rivalidad que las une y las enfrenta a la vez; y, por lo tanto, permite comprender la lógica de la competencia que se desarrolla en el campo y determina las propiedades diferenciales que, al funcionar como *bazas específicas*, definidas en su existencia y en su eficacia mismas en relación con el campo, determinan la posición que cada empresa ocupa en el espacio del campo, es decir en la estructura de distribución de las bazas¹².

¹² “[...] la fuerza vinculada a un agente depende de sus diferentes bazas, llamadas a veces *strategic Market assets*, factores diferenciales de éxito (o fracaso)

Si la empresa es un campo dentro del campo de producción, el sujeto, según Bourdieu, se convierte en el espacio de la empresa, siendo este el que estructura las relaciones de fuerza que en el interior del espacio del poder se gestan; son los directivos de las empresas quienes, dentro del campo de producción o dentro del campo de poder, luchan por lograr una posición en relación con la competencia. Por la acumulación de capitales, las empresas pueden controlar parte del campo del poder y del campo de producción; lo hacen dependiendo de su control sobre el mercado y del capital económico que logren acumular. En espacios de oferta y de demanda, el proceso de comercialización de los productos tiene efecto tanto para los productores como para los consumidores, quienes benefician a las empresas con capital económico a cambio de un capital simbólico, cultural, etc. Dentro del sistema de capitales que constituye el grado de posicionamiento de una empresa, podemos encontrar los siguientes (tabla 2).

Estos capitales, junto con el capital intelectual (académico) y el capital económico sostienen la lucha legítima de posición en los campos dominantes, esta lucha hace uso de una serie de estrategias. Bourdieu (2003, p. 48) sostiene que “[...] estas estrategias dependen, en primer lugar, de la configuración particular de los poderes que confiere al campo su estructura, y que, definida por el grado de concentración, es decir, la distribución de las cuotas de mercado entre un número mayor o menos de empresas, varía

que pueden proporcionar una ventaja sobre una competencia, es decir, en concreto, *del volumen y de la estructura de las diferentes especies del capital que posee*: capital financiero, actual o potencial, capital cultural (que no hay que confundir con “capital humano”), que puede especificarse como capital tecnológico, capital jurídico y capital de organización (del cual forma parte el capital de información sobre el campo), capital comercial, capital social y capital simbólico”. (Bourdieu, ESE, 2003, 238).

Tabla 2. Estructura de los sistemas de capitales de una empresa

Capital financiero	Capital tecnológico	Capital comercial	Capital social	Capital simbólico
El capital financiero significa el dominio directo o indirecto (por mediación de acceso a los bancos) de recursos financieros que constituyen la condición principal (con el tiempo) de la acumulación y de la conservación de todas las demás especies del capital.	El capital tecnológico es la cartera de recursos científicos (potencial de investigación) o técnicos (procesos, aptitudes, hábitos y conocimientos únicos y coherentes, propios para reducir el gasto de mano de obra o de capital o para aumentar el rendimiento)“.	El capital comercial (fuerza de venta) depende del dominio de las redes de distribución (almacenado y transporte) y de los servicios de marketing y posventa	Es el conjunto de los recursos movilizados (capitales financieros, pero también información, etc.) mediante una red de relaciones más o menos extensa y más o menos movilizable, que proporciona una ventaja competitiva al garantizar a las inversiones unos rendimientos más altos.	El capital simbólico reside en el dominio de los recursos simbólicos basados en el conocimiento y el reconocimiento, como la imagen de marca (<i>googwill investment</i>), la fidelidad de la marca (<i>brand loyalty</i>).

Fuente: elaboración propia a partir de Bourdieu (2003, pp. 238-239).

entre los dos extremos que son la competencia perfecta y el monopolio“. Dentro de este espacio de luchas si hay una empresa dominante, habrá unas dominadas; es decir, empresas cuyo capital no es suficiente para competir las posiciones que las empresas dominantes han conquistado en el campo. La competencia por la posición, pero también por el mercado, conduce, necesariamente, a la creación de estrategias de lucha que les permiten, a las empresas dominantes, “incrementar su dominación o perpetuarla” (Bourdieu, 2003, p. 249). En este sentido,

El éxito parece depender de la posición relativa en la estructura de la distribución del capital, y con ello en el campo: mientras que las empresas muy grandes pueden realizar grandes beneficios gracias a economías de escala y que las empresas pequeñas pueden obtener beneficios elevados especializándose para de-

dicarse a un segmento restringido del mercado, las empresas de tamaño medio suelen tener pocos beneficios porque, demasiado grandes para obtener los beneficios de una producción bien orientada a un beneficio concreto, son demasiado pequeñas para beneficiarse de las economías de escala de las de mayor tamaño (Bourdieu, 2003, p. 249).

El campo social es un campo de juego en el que las disposiciones (*habitus*) y la toma de posición dependerán del capital que dispongan los jugadores (las empresas) para competir por la posición dominante en relación con su competencia directa en el mercado. El espacio de luchas no es solo externo a la empresa, en el interior de la misma los agentes de poder establecen estrategias que logran configurar su posición en el campo de la empresa y en el campo en el que la empresa está posicionada.

La legitimidad del poder. Max Weber

La postura de Max Weber frente a los tipos de dominación se sustenta en relación con las maneras sobre las cuales se concibe el ejercicio de “dominar” y el grado de “legitimidad” que este tenga. “Llamamos *Herrschaft* (dominación) [...] a la posibilidad de que en un grupo determinado de personas, determinadas órdenes o todas las órdenes encuentren obediencia. No toda dominación emplea medios económicos ni, mucho menos aún, tiene fines económicos; pero la dominación necesita normalmente, aunque no siempre, de un aparato humano, un aparato administrativo [...] (Weber, 2007, p. 60). Tal parece, sin embargo, que el ejercicio de “dominar” no puede ser posible si no hay legitimidad; en tal sentido, “Toda dominación procura más bien, despertar y cuidar la fe en su “legitimidad”.

El fin de toda dominación es la obediencia y esta desde la perspectiva de Weber (2007, p. 60) significa “que la acción de quien obedece se desarrolla básicamente como si esa persona hubiera convertido en máxima de su comportamiento el contenido de la orden por sí mismo, es decir, *solamente* por la relación formal de obediencia sin tomar en consideración su propia opinión sobre el valor de la ausencia de valor de la orden como tal”.

Weber (2007, p. 65) considera tres tipos de dominación:

1. De índole racional: se basa en la creencia en la legalidad del orden establecido y del derecho a dar órdenes por parte de quienes tengan la competencia para ejercer la dominación según ese ordenamiento (dominación legal).
2. De índole tradicional: se basa en la creencia usual en el carácter sagrado de las tradiciones existentes desde siempre y en la legitimidad de los componentes para ejercer la autoridad

en virtud de esas tradiciones (dominación tradicional) o, finalmente,

3. De índole carismática: se basa en la entrega extraordinaria a la santidad, heroísmo, ejemplaridad de una persona y del ordenamiento creado o revelado por esa persona (dominación carismática).

Tales tipos de dominación se pueden definir de acuerdo con: el tipo de legitimación; la forma de organización; los medios administrativos; la relación con la economía; el carácter personal y objetivo de la administración; la permanencia de la dominación y carácter de las normas (tabla 3).

Lo común de estas tres formas de dominación es la creencia en un orden social legítimo, independientemente que este sea legal (dominación racional); esté encuadrado en una tradición de carácter sagrado (dominación tradicional) o sea otorgado por las cualidades extraordinarias de la persona que lo ejerce (Dominación carismática). Este reconocimiento de la legitimidad hace que las personas orienten su comportamiento hacia uno u otro tipo de dominación ya sea de orden legítimo por derecho o por convención (Weber, 2007).

Abellán, en su estudio preliminar a Weber (2007), da cuenta de los motivos por los cuales los hombres pueden conferirle legitimidad a un orden: en virtud de la tradición; en virtud de la creencia arraigada en el ánimo –una creencia emocional–; en virtud de una creencia en que algo tiene un valor absoluto o en virtud de que el orden esté establecido legalmente, es decir, por creer en la legalidad de lo estatuido”. Weber (2007) considera que “la legitimación de un orden por el carácter sagrado de la tradición es la forma más antigua y más universal de legitimación, mientras que la forma de legitimidad más frecuente actualmente es la creencia en la legalidad del orden”.

Tabla 3. Tipos de dominación

Características	Tipos de dominación		
	Dominación racional	Dominación tradicional	Dominación carismática
Tipo de legitimación	Creencia en la legitimidad del poder porque manda con un ordenamiento legal.	Creencia en que el poder es legítimo por estar encuadrado en una tradición de carácter sagrado.	Creencia en la legitimidad del poder por las cualidades extraordinarias de la persona que lo ejerce.
Forma de organización	Burocracia	Gerontocracia, patriarcalismo, dominación estamental, feudalismo (patrimonial/carismática)	Discipulado, séquito.
Medios administrativos	“Expropiación” de los “funcionarios estamentales”. El aparato administrativo no es propietario de los medios / recursos administrativos.	El aparato administrativo tiene la propiedad de los medios de administración o de los poderes decisorios.	No hay apropiación de los medios de administración. No hay ingresos regulares; financiación ocasional, no sistematizada.
Relación con la economía	Positiva. Renovadora.	Positiva. Conservadora.	Negativa
Carácter personal y objetivo de la administración	Objetivo. Se obedece al ordenamiento.	Personal en el marco de un sistema tradicional.	Estrictamente personal. Se obedece a la persona como tal.
Permanencia de la dominación	Estable, duradera.	Estable, duradera.	Carácter extraordinario, no duradero. Tendencia a la transformación en otra forma estable.
Carácter de las normas	Racional. Las normas tienen una base racional.	Tradicional. Las normas están basadas en los precedentes y en la costumbre.	Irracional. No hay un sistema de normas fijas. Se decide según el caso. “está escrito pero yo os digo...”

Fuente: Abellán y Weber (2007).

Para Weber, entonces, en toda organización social considerada como “un grupo social estructurado”, la dominación se constituye en el eje regulador de la vida social; las acciones sociales se estructuran y están reguladas por imposiciones del poder. “El sistema de imposiciones funciona aún en sistemas democráticos en donde la minoría tiene que aceptar lo que la mayoría piensa y propone” (Abellán, citado en Weber, 2007). La dominación

implica no solo creencia en un orden legítimo, sino obediencia¹³. Se constituye así la dominación

¹³ “Llamamos *Herrschaft*, de acuerdo con la definición dada en *Conceptos sociológicos fundamentales*, a la probabilidad de que, en un grupo, determinado de personas, determinadas órdenes o todas las órdenes encuentren obediencia” (Weber, 2007, p. 16). La dominación como escueta relación de mando obediencia está igualmente presente en otros escritos de Max Weber. En el escrito *Die drei reinen Typen*, 1922, define la dominación como “la probabilidad de encontrar

y la acción mediante la cual se ejerce, el poder, en una relación de mando-obediencia que pudiera conducir, por la no aceptación de la orden o de la norma o de la ley en desobediencia y cuyo efecto reacción fuese la violencia.

La dominación, desde la perspectiva de Weber (2007), se ejerce dependiendo la organización administrativa en la que el poder se ejerza. La dominación está ligada a un principio de autoridad que requiere no solo de personas sobre las cuales ejercer el poder sino de un "aparato administrativo" (Weber, 2007). En este orden de ideas, la aceptación del poder como legítimo, en la estructura administrativa, estaría dado en relaciones de verticalidad: "de abajo hacia arriba" y "la ejecución del poder en relaciones, igualmente, de verticalidad", pero de "arriba hacia abajo" (Weber, 2007).

Conclusiones

El poder como estrategia se consolida en los procesos discursivos, al ser estos portadores de ideologías, de visiones del mundo, en un vehículo de prohibición, de marginalidad o de aceptación. Las relaciones laborales en el interior de las empresas se manifiestan en juegos de estrategias regidas por relaciones de poder, de control y de disciplina, del espacio, de los movimientos, de las acciones y de los saberes.

Las empresas son campos de posibilidades en donde los sujetos, como sujetos libres, ejercen acciones y reacciones frente a las acciones y las reacciones de los otros. En este sentido, las em-

obediencia a un mandato determinado" (Weber, 2007, p. 16). En el artículo sobre las categorías... señala que la dominación" no significa que una naturaleza fuerte se abra camino sea como sea, sino que significa que la acción de no (mandato) tenga una referencia con la de otero (obediencia) y viceversa [...] p. 456, (Weber, 2007, 16).

presas como campo constituyen el espacio social en donde las acciones estratégicas del poder se relacionan con el saber y la verdad. La gestión del conocimiento (saber) hace parte del capital intelectual, académico de las organizaciones que no sólo dan mejor posición al agente o a los agentes que lo posean, sino que de éste también dependen las estrategias de disposiciones y de posiciones que llevan a una empresa a competir en el campo de producción.

El ejercicio del poder en las empresas se manifiesta a través de las prácticas administrativas que llevan a todos los sujetos que constituyen el campo de la empresa a cumplir con los objetivos estratégicos de la organización y cuyo beneficio no sólo es el bien común, sino el posicionamiento de dicha empresa en el mercado. Un mercado que está inserto en el espacio social nacional y que, de acuerdo con los sistemas de disposiciones de las empresas dominantes y el sistema de capitales, exige de parte de los productores mayor calidad en los productos con el objeto de satisfacer las cada vez más exigentes necesidades de los consumidores.

La empresa como campo hace parte de un espacio social con unas características propias de apropiación y de consumo; el campo se estructura en relación con los sistemas de capitales dado que estos conllevan a la empresa a tomas de posición y disposiciones en el campo de producción. Una empresa puede ocupar, dentro de ese campo de producción, el campo de poder; es decir, una posición dominante frente a las demás organizaciones del campo. La posición en uno u otro campo depende del producto y de las condiciones económicas de los mercados frente a las leyes de oferta y demanda. Productores y consumidores hacen parte, también, de un campo de juego en donde las acciones de los unos benefician directa o indirectamente las acciones de los otros.

El ejercicio del poder es legítimo en tanto se consolida a partir de una estructura social que acepta y reconoce todas las formas de autoridad; es legítimo, también, en la medida en que los sujetos que constituyen estas estructuras sociales, empresas, son sujetos libres que tienen la absoluta libertad de escoger entre obedecer o no hacerlo, entre cumplir y no cumplir, un sujeto libre tiene la opción a la desobediencia al poder o al ejercicio de este legitimado –autoridad–; solo que este acto, pudiera generarle acciones que podrían poner en peligro su libertad, el despido, la violencia, la cárcel. En consecuencia, el sujeto es libre en la medida en que sus acciones conduzcan al logro de objetivos tanto personales como de la empresa a la que pertenece; deja de serlo, cuando se opone a las prácticas administrativas que rigen los principios de posicionamiento de la empresa en el campo de producción. Diríamos entonces que la libertad está condicionada por los principios de legitimidad.

Las empresas, como organizaciones sociales estructuradas, están regidas por relaciones de poder que dependen del tipo de organización administrativa. La aceptación del poder como legítimo, ya sea por derecho o por convención, se da en todos los niveles jerárquicos de la organización y circula tanto en su interior como en su exterior; es decir, en relación con otras empresas.

Referencias

- Burrell, G. (1998). Modernism, Postmodernism and Organizational Analysis: The contribution of Michel Foucault. *Foucault, Management and Organization Theory*. (pp. 14-28.). London: Sage.
- Bourdieu, P. (1997). *Capital cultural, escuela y espacio social*. Jiménez, I. (Trad.). México: Siglo XXI editores.
- Bourdieu, P. (1995). *Las reglas del arte. Génesis y estructura del campo literario*. Kauf, T. (Trad.). Barcelona: Anagrama.
- Bourdieu, P. (2000). *Las estructuras sociales de la economía*. Kauf, T. (Trad.). Barcelona: Anagrama.
- Foucault, M. (2005). *La arqueología del saber*. A. G. Camino, (Trad.) Buenos Aires: Siglo XXI.
- Foucault, M. (2005). *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión*. A. G. Camino, (Trad.) Madrid: Siglo XXI.
- Foucault, M. (1999). *Estrategias de poder: Obras esenciales, volumen II*. F. Á. Varela (Trad.). Madrid: Alianza.
- Foucault, M. (2001). *Un diálogo sobre el poder y otras conversaciones*. M. Morey (Trad.). Madrid: Alianza.
- Foucault, M. (2003) *Verdad. La y las formas Jurídicas*. Barcelona: Gedisa.
- Foucault, M. (1991). El sujeto y el poder. Precedido por tiempo y espacio en el discurso de Michel Foucault. Gómez, C. & Ochoa, J. (Trad.) Bogotá: Carpe Diem Ediciones.
- Calveiro, P. (2005). *Familia y poder*. Buenos Aires: Araucaria.
- Foucault, M. (2005). *Vigilar y castigar: nacimiento de la prisión*. A. G. Camino (Trad.). Madrid: Alianza.
- Calveiro, P. (2005). *Familia y poder*. Buenos Aires: Araucaria.
- Cruz Soto, L. A. (2010). El concepto de autoridad en el pensamiento de Aristóteles y su relación con el concepto de autoridad en el comportamiento administrativo. *Revista editada por la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Autónoma de México*. Recuperado el 1 de febrero de 2010, <http://contaduriayadministracionunam.mx/articulo-2-185-24.html>
- Holm-Detlev, K. *Foucault como sociólogo de la empresa moderna*. Recuperado el 1 de febrero de 2010, <http://www.udistrital.edu.co/comunidad/grupos/ingformate/Articulos/Central%20Foucault.doc>
- Pelayo, A. & Moro, O. (2009). *Michel Foucault y el problema del género*. Recuperado el 1 de febrero de 2010, <http://descargas.cervantesvirtual.com/servlet/SirveObras/57905063656367164754491/015806.pdf?incr=1>
- Herrán, E. (s.f). *El poder de Foucault. Una miniatura*. Recuperado de <http://www.cervantesvirtual.com/servlet/>

SirveObras/public/12471733212570739987891/isonomia10/isonomia10_14.pdf?portal=0.

McKinlay, A. & Taylor, P. (1998). Through the Looking Glass: Foucault and the Politics of Production. *Foucault, Management and Organization Theory*. (pp. 173-190). London: Sage.

McKinlay, K. & Starkey, A. (eds.) (1998a). *Foucault, Management and Organization Theory*. London: Sage.

Knights, D. & Morgan, G. *Corporate strategy, Organization, and subjectivity*. Recuperado el 6 de mayo de 2010, http://books.google.com.co/books?id=TT596zcGF0oC&pg=PA189&lpg=PA189&dq=DAVID+KNIGHTS+Y+GLENN+MORGAN&source=bl&ots=WI95PWY5NK&sig=d4fYcg_ef9_VmKGl8jHUETb9C-w&hl=es&ei=3y_fS4HcC4zq9gSTvMCaBw&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=1&ved=0CBcQ6AEwAA#v=onepage&q=DAVID%20KNIGHTS%20Y%20GLENN%20MORGAN&f=false Savage, M. (1998). Discipline, Surveillance and the 'Career':

Employment on the Great Western Railway 1833-1914. *Foucault, Management and Organization Theory*. (pp. 65-92). London: Sage.

Macleod & Durrheim. *Foucauldian Feminism: the implications of Governmentality*. Recuperado el 6 de mayo de 2010, http://eprints.ru-ac.za/765/1/Foucauldian_feminism_preprint.pdf

Sabine, B. K.; Joseph, H.; Astrachan & Kosmas X. (2005). The F-PEC scale family influence: construction, validation and further implication for theory. Recuperado el 19 de abril de 2010, http://www.Entrepreneur.com/trade_journals/article/print/132300898

Tirado, F. & Mora, M. *El espacio y el poder: Michel Foucault y la crítica de la historia*. Recuperado el 26 de mayo de 2010, www.publicaciones.cush.udg.mx/ppperiod/espiral/espiralpdf/espiral%2025/11-36.pdf

Weber, M. (2007). *Sociología del poder. Los tipos de dominación*. Abellán, G.J. (Trad.). Madrid: Alianza.