

CUADERNO DE CIENCIAS SOCIALES 134

**LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA:  
UNA LECTURA DESDE  
AMÉRICA LATINA**

---

MARÍA DE LOS ÁNGELES POZAS  
MINOR MORA SALAS  
JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ

CUADERNO DE CIENCIAS SOCIALES 134

**LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA:**  
**UNA LECTURA DESDE**  
**AMÉRICA LATINA**

---

MARÍA DE LOS ÁNGELES POZAS  
MINOR MORA SALAS  
JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ



**FLACSO**  
COSTA RICA

Sede Académica, Costa Rica.  
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)



Asdi

ESTA PUBLICACIÓN ES POSIBLE GRACIAS ALAPOYO INSTITUCIONAL DE LA  
AGENCIA SUECA DE COOPERACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN (SAREC)  
DE LA AGENCIA SUECA PARA EL DESARROLLO INTERNACIONAL (ASDI).

---

La serie Cuadernos de Ciencias Sociales es una publicación periódica de la Sede Costa Rica de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Su propósito es contribuir al debate informado sobre corrientes y temáticas de interés en las distintas disciplinas de las Ciencias Sociales. Los contenidos y opiniones reflejados en los Cuadernos son los de sus autores y no comprometen en modo alguno a la FLACSO ni a las instituciones patrocinadoras.

ISSN:1409-3677

© Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)

Sede Académica Costa Rica

Apartado 11747-1000, San José, Costa Rica

Web: <http://www.flacso.or.cr>

Primera edición: diciembre de 2004.

Director de la Colección: Carlos Sojo

Producción Editorial: Américo Ochoa

## ÍNDICE

PRESENTACIÓN .....	7
I. APORTES Y LIMITACIONES DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA	
<i>María de los Ángeles Pozas</i> .....	9
II. HACIA UNA VISIÓN SOCIOLÓGICA DE LA ACCIÓN ECONÓMICA:	
DESARROLLOS Y DESAFÍOS DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA	
<i>Minor Mora Salas</i> .....	37
III. GLOBALIZACIÓN Y COMUNIDAD:	
NOTAS PARA UNA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA LOCAL	
<i>Juan Pablo Pérez Sáinz</i> .....	65



## **PRESENTACIÓN**

Desde sus orígenes, la Sociología ha desarrollado diversas propuestas teóricas y metodológicas para explicar la naturaleza específica de la acción económica. En el planteamiento clásico de Max Weber, la acción económica es uno de los tipos de la acción social, fundamento sobre el cual los miembros de una sociedad estructuran sus dinámicas cotidianas y moldean estructuras que condicionan su quehacer en el largo plazo. Basada en este presupuesto, la Sociología centró su interés teórico en el estudio de la acción social como un todo, dejando las especificidades de la acción económica a los especialistas.

Por su parte, los economistas, insatisfechos de las explicaciones de la acción económica derivadas de modelos teóricos desarrollados por la economía política, hicieron de la primera el núcleo central de sus preocupaciones teóricas. Con el desarrollo de esta disciplina de pensamiento en el siglo 20, y más específicamente, con el auge de los modelos centrados en el individualismo-metodológico y en la acción racional, el estudio de la acción económica fue extraída del entramado social.

Con el paso del tiempo, este recorte académico de la actividad social, orientada a la formulación de modelos teóricos explicativos sobre el comportamiento social y económico de las personas que conforman una sociedad, tendió a imponerse. Más aún, en la segunda mitad del siglo 20, las explicaciones sustentadas en modelos teóricos extraídos de las corrientes económicas en boga, ampliaron su campo de acción. Un creciente número de fenómenos sociales empezó a ser estudiado con base en los modelos teórico-analíticos empleados en la economía para dar cuenta de la especificidad de la acción económica. Este proceso fue catalogado por algunos autores como una especie de “imperialismo académico”.

La respuesta a las pretensiones universalizantes de los modelos teórico-analíticos de la económica, no se hizo esperar. Desde mediados de los años 80 del siglo pasado

un influyente grupo de sociólogos estadounidenses se dio a la tarea de analizar críticamente los límites de estos modelos no solo a la hora de incursionar en campos sociales allende la Economía, sino, también, y principalmente, de mostrar las falencias de los enfoques de la economía neoclásica, y sus derivaciones contemporáneas, para dar una explicación cabal de la propia acción económica.

Dichos esfuerzos han cristalizado en el desarrollo de un conjunto de propuestas teórico y metodológicas para el estudio de la acción económica con un enfoque sociológico, que se agrupan en torno a lo que en la tradición anglosajona suele denominarse como “sociología económica”. El presente Cuaderno constituye un material de referencia básica para familiarizarse con los temas tratados por esta corriente, y más aún, para desarrollar un balance crítico sobre su desarrollo a partir de la visión de autores formados en la tradición del pensamiento sociológico latinoamericano.

El *Cuaderno* contiene tres artículos. El texto de María de los Ángeles Pozas constituye un balance sobre el desarrollo y estado actual de la Sociología económica a partir de una exhaustiva revisión de los textos que pueden considerarse como clásicos. El artículo de Minor Mora Salas pretende también realizar un balance crítico de la Sociología económica, solo que leyendo los aportes teóricos de este campo a partir de los desarrollos de la Sociología misma. Finalmente, el tercer y último artículo, elaborado por Juan Pablo Pérez Sáinz, constituye un aporte original en la línea del desarrollo de la Sociología económica para dar cuenta de los procesos de redefinición de lo local en contextos globalizados. En los tres textos la persona lectora será remitida a una extensa bibliografía de complemento, cuya consulta le permitirá profundizar en las temáticas abordadas por la Sociología económica en la actualidad.

# APORTES Y LIMITACIONES DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA<sup>1</sup>

MARÍA DE LOS ÁNGELES POZAS<sup>2</sup>

## 1. Introducción

La Sociología económica tiene sus antecedentes en los clásicos de la Sociología, tales como Marx, Weber, Durkheim y Simmel, quienes consideraron fundamental desarrollar un análisis sociológico de los fenómenos económicos. A lo largo del siglo, sociólogos de todo el mundo se han ocupado de diversos fenómenos económicos; sin embargo, en Estados Unidos en 1980 un grupo de investigadores inició un movimiento para definir la Sociología económica como una rama específica de la Sociología<sup>3</sup>. En su afán de abordar la vida económica de la sociedad desde el punto de vista teórico y metodológico de la Sociología, estos investigadores hicieron una revisión de los clásicos para fundar formalmente en 1990 lo que llamaron la nueva Sociología económica. En su opinión, la ciencia económica ejercía en Estados

---

1 Este artículo aparecerá en la segunda versión del *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*, coordinado por Enrique de la Garza y que será publicado por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales en Buenos Aires.

2 Profesora-investigadora de El Colegio de México.

3 Entre estos se puede citar a Ronal Burt, Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Mark Lazerson, Mark Mizruchi, Marshall Meyer, Charles Perrow, Frank Romo, Charles Sabel, Michael Schwartz, Charles Smith, Richard Swedberg, Michael Useem, Harrison White y Viviana Zeiler (Swedberg:1993).

Unidos un monopolio sobre este campo de investigación, por lo que el primer paso consistió en realizar una fuerte crítica de los postulados esenciales de la economía neoclásica respecto al comportamiento económico de los individuos, y establecer así los límites de la disciplina. Estos investigadores argumentaron que era crucial abrir el debate académico acerca de la economía para incluir una genuina perspectiva social que tuviera como centro la interacción de personas reales, en vez del conjunto de supuestos formales desarrollados por los economistas como fundamento de su disciplina (Granovetter, 1990a y 1990b; Swedberg, 1990; Hirsh, Michels y Friedman 1990; Coleman 1994; Smelser y Swedberg, 1994).

Las principales críticas se dirigieron hacia el concepto de racionalidad instrumental y hacia el individualismo metodológico en los que la teoría económica fundamenta su análisis de la acción económica. Para estos autores, la acción económica no la realizan individuos dotados de una racionalidad que se superpone a cualquier otro tipo de racionalidad, sino por actores inmersos en un denso tejido de relaciones sociales que orientan su comportamiento económico. Aunque para los investigadores dentro y fuera de Estados Unidos formados en la tradición marxista o weberiana, muchos de los postulados de esta “nueva disciplina” pueden parecer obvios, el desarrollo de la Sociología económica, en el contexto de la academia estadounidense ha tenido en la última década un gran impacto sobre investigadores de todas las corrientes, dando lugar a importantes aportaciones conceptuales y metodológicas que han empezado a interesar a sociólogos de los más diversos campos, e incluso a estudiosos de la empresa y las organizaciones.

Al deslindarse de los postulados clásicos de la Economía, la Sociología económica estableció que no estaba dirigida a estudiar el comportamiento económico de individuos atomizados, sino la red de relaciones que determinan su participación en el mercado, en el contexto de estructuras sociales y de arreglos institucionales específicos que se modifican con el desarrollo de la sociedad. Es precisamente esta definición de su objeto de estudio lo que dará lugar a una de las aportaciones más interesantes de la Sociología económica, al desarrollar conceptos y novedosas metodologías para el estudio de redes sociales de todo tipo, que han sido aplicadas a una gran variedad de campos dentro de la Sociología.

Las aportaciones de la Sociología económica han sido adoptadas en Estados Unidos de forma distinta por los diferentes enfoques teóricos en la disciplina. Así, por ejemplo, tenemos los trabajos que, aunque critican las definiciones de la Economía neoclásica respecto a la acción económica, se mantienen en el contexto de la elección racional o *rational choice* (Boorman, 1975; Burt, 1992; Brinton y Nee, 1998). Están además los trabajos de lo que los fundadores han llamado “la tradición central de la nueva sociología

económica”, que cuestionan la simplicidad del enfoque de la elección racional para incluir en el modelo de análisis la estructura y el papel de las instituciones de una sociedad específica en un momento determinado de su historia. Estos investigadores han desarrollado una abundante diversidad de trabajos dedicados a construir el objeto de estudio de la disciplina tanto en términos teóricos como a través de investigaciones empíricas, que abarcan temas como: características de las redes sociales (White, 1981; Burt, 1992; Granovetter, 1973), capital social (Portes y Sensenbrenner, 1993; Coleman, 1988; Lin, 2000), mercados de trabajo (Flapp y Tazelaar, 1989; Myles, 1990; Granovetter, 2001) cadenas globales de producción (Gereffi, 1994), empresa y organizaciones (Granovetter, 1995; Kaplan, 1999; Uzzi, 1997), desigualdad de género (Nelson y Bridges, 1999) y muchos otros. Por otro lado, los conceptos y metodologías de la nueva Sociología económica fueron adoptados en estudios más próximos a la economía política y la tradición marxista (Evans, 1995; Block, 1990; Buroway, 1979), e incluso en el mismo seno de la ciencia económica se tiende a incorporar de forma creciente elementos de carácter sociológico, dando lugar a la complementariedad entre ambas disciplinas, como ocurre con las investigaciones hechas desde el enfoque neo-institucionalista (Williamson, 1987; North, 1990), como veremos más adelante.

Recientemente se ha establecido un diálogo con corrientes europeas cuyos postulados interesan a los fundadores de la nueva Sociología económica por considerarlos complementarios, como en el caso de la teoría francesa de la regulación (Hollingsworth y Boyer, 1999). En un trabajo reciente, Mark Granovetter (2000) hace una comparación sistemática entre la sociología francesa y la estadounidense. De este diálogo ha surgido una generación de jóvenes investigadores europeos cuyas voces empiezan a ser escuchadas en Estados Unidos (Gislain y Steiner, 1995; Beckert, 2002; Lebaron, 1997; Callon, 1989). Finalmente, en la última década en América Latina en las investigaciones de la Sociología del trabajo y el estudio de la empresa se hace referencia cada vez más a los autores de la Sociología económica y a sus postulados esenciales y se interesan por la metodología de redes utilizada por la nueva disciplina (Villavicencio, 2002).

## **2. El desarrollo de la Sociología económica**

Entre los precursores de la nueva Sociología económica están, como señalamos, los análisis sociológicos que explícitamente adoptan una posición crítica frente a los postulados de la economía neoclásica, pero que se mantienen en el contexto de la elección racional. Para este enfoque es inaceptable que la Economía neoclásica tienda a reducir la explicación de la interacción humana al interés individual en abstracto, sin

considerar aspectos fundamentales de las relaciones que caracterizan el intercambio económico, así como cualquier otro tipo de acción. Pero antes que privilegiar la estructura sobre la agencia, este enfoque se ubica en el terreno de la interacción estructurada en redes, las cuales extienden o limitan las posibilidades de actuar.

Los primeros trabajos que ilustran el funcionamiento de las redes desde la perspectiva de la búsqueda del interés personal, analizaron la manera como fluye la información dentro de una red y la aplicaron a la mejor forma de utilizar la estructura de la red en beneficio propio. Como ejemplo de este enfoque, podemos citar el trabajo de Boorman (1975) sobre la utilidad de invertir en *lazos débiles* (*weak ties*) dentro de una red y los desarrollos posteriores de Burt (1992) sobre el uso de lo que llamó “hoyos estructurales” (*structural holes*). A través de estos estudios, los autores dan cuenta de las diversas características de las redes sociales en las cuales se encuentran insertos los individuos, y que son la principal fuente de información para la obtención de recursos de todo tipo. Los autores destacan que el mayor número de contactos en una red y la mayor intensidad de estos no siempre funcionan a favor del individuo, ya que mantenerlos requiere de una gran atención, esfuerzo y desgaste, sino que se trata de saber aprovechar los lazos débiles y los hoyos estructurales dentro de la red, que permiten tener información privilegiada y no redundante en el momento oportuno, sin tanta inversión de tiempo. Desarrollos recientes de este enfoque plantean incluso que la Sociología necesita ser reformulada utilizando la elección racional como postulado básico (Brinton y Nee, 1998).

Posteriormente, Granovetter, en su trabajo *Getting a job: a study of contacts and careers* (1974), en donde analiza el flujo de información en los mercados de trabajo, cuestiona la simplicidad de este modelo, ya que aunque es evidente que los individuos utilizan las redes en su beneficio, persiguen simultáneamente en sus acciones propósitos múltiples, y además dichas acciones no se desarrollan en una red definida, sino en la interacción de diversas redes y en el contexto de múltiples instituciones. Recientemente, se incorporó al debate un grupo de sociólogos que se consideran *neoinstitucionalistas* y que hacen un balance de las limitaciones teóricas de la Sociología económica y postulan la necesidad de integrar el análisis institucional al análisis de redes para completar la construcción del objeto de estudio de la nueva disciplina<sup>4</sup>.

---

4. En esta corriente se considera a Neil Fligstein, Richard Swedberg y Victor Nee, entre otros.

### 3. Los postulados básicos

Los esfuerzos de sistematización de la nueva disciplina, realizados por diversos autores a partir de 1991, coinciden al considerar en artículo de 1985 de Mark Granovetter “Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness” como uno de los trabajos fundadores. En este artículo el autor parte de la idea de que la principal debilidad del análisis económico es que omite la noción de estructura social, al reducir la sociedad a una mera suma de individuos. Para remediar esto, el autor sugiere que los sociólogos en su análisis deberían considerar que las acciones económicas se encuentran imbricadas (*embedded*) en la estructura social, concebida esta como el conjunto de las redes interpersonales en que el individuo se encuentra inmerso. El propio autor reconoce que acuña su concepto de *embeddedness* a partir de la lectura de Karl Polany (1957), quien se opone a una concepción histórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo con el modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto. Por consiguiente, para Polanyi la configuración y desarrollo de los mercados tiene lugar en contextos y arreglos institucionales específicos. Para este autor la *reciprocidad* ejercida históricamente entre los clanes familiares y la *distribución* desarrollada por el Estado o su equivalente, fueron los mecanismos esenciales para la colocación de los recursos entre los miembros de todas las sociedades, y no será hasta el desarrollo del capitalismo cuando el mercado se convierta en rector de la vida económica, por lo que solo en el socialismo esta actividad volvería a estar adecuadamente imbricada en la vida social.

No obstante, Mark Granovetter (1985) dice haber ido un paso adelante al señalar que el intercambio en el mercado se sustenta en relaciones que rebasan la transacción meramente mercantil, no solo en las comunidades precapitalistas como señala Polanyi, sino incluso en el capitalismo, donde la mayor parte del intercambio se desarrolla en el contexto de redes que involucran relaciones personales basadas en la confianza. Con este concepto, Granovetter critica la ciencia económica por su incapacidad para analizar el papel de la confianza y la socialización en el intercambio económico y la dinámica social que determina el comportamiento económico de los individuos y de las instituciones económicas. En su opinión hay dos aspectos esenciales presentes en la interacción social: la *confianza* y su resultado la *cooperación*, necesaria en todo intercambio horizontal, así como el *poder*, y su producto el *acatamiento* (*compliance*), en toda interacción vertical, lo que puede generar una brecha entre intereses individuales y acciones. El concepto de *confianza* o *desconfianza* se refiere a las relaciones simétricas horizontales en las cuales ninguna de las partes puede dictar a la otra lo que debe hacer. En tanto que si hablamos de *poder* y *acatamiento* hablamos de relaciones verticales y asimétricas.

En todas las escalas de la acción económica y las instituciones, la gente con frecuencia accede a hacer lo que sabe que los otros esperan, pero, a diferencia de lo que ocurre con el lenguaje de la confianza, Granovetter considera que no tenemos clara la línea que separa el acatamiento basado en incentivos, del que se deriva de otros elementos de las relaciones y las instituciones. Cuando Weber se ocupa de este problema y clasifica los diferentes tipos de poder, el que menos le interesa, en opinión del autor, es aquel cuyo acatamiento se basa en el interés personal. De la misma manera, Weber solo señala casi al pasar que no es posible gobernar una sociedad a través de la coerción ya que resulta demasiado costoso y difícil de controlar, lo que realmente interesa son los tipos de autoridad legítima, es decir, interesa esclarecer en qué circunstancias, en cada formación social, la gente considera *apropiado* seguir las instrucciones dadas por alguien en una posición de autoridad.

En la Sociología económica, la discusión en torno al papel de la elección racional y la búsqueda del interés personal, y sobre el papel de la confianza y el poder dieron lugar al famoso *dilema del prisionero*, cuya conclusión lógica es que cuando los individuos interactúan, la persecución de su propio beneficio da resultados peores que si cada uno adopta una estrategia no óptima; es decir, que la cooperación dará mejores resultados que la búsqueda egoísta del propio beneficio. En la práctica, este dilema y el oportunismo, se superan con base en la confianza natural que existe en la vida cotidiana, pero ninguna explicación racional da cuenta del origen de esta confianza en la sociedad. Por consiguiente, para Granovetter (2001) una de las tareas de la Sociología económica es determinar las circunstancias en las cuales las personas tienden a dejar a un lado la *sospecha* que la elección racional les aconsejaría mantener.

#### **4. Capital social**

Evidentemente, en las tradiciones marxista y estructuralista que fundamentan la mayor parte de la producción sociológica en Europa y América Latina, estos problemas son abordados desde otra perspectiva, ya que el debate ha girado esencialmente alrededor de la tensión entre actor y estructura. No obstante, las aportaciones de la Sociología económica han resultado de gran utilidad para el análisis de redes sociales de todo tipo. Así, por ejemplo, esta conceptualización lleva a diversos autores (Portes y Sensenbrenner, 2001; Coleman, 1998; Lin, 2000) a aplicar el concepto de capital social de Bourdieu al análisis de las redes, Alejandro Portes (1995) lo define como la “capacidad de movilizar recursos en función de la pertenencia a una red”. Para Bourdieu el capital social lo constituyen las conexiones y relaciones sociales que

pueden ser de ayuda para el individuo. Los sociólogos de la economía le dan a estas conexiones la forma de la red social en la que se encuentra inserto el individuo, redimensionando el concepto de capital social y otorgándole un gran valor heurístico. Este enfoque considera que la confianza y la solidaridad son centrales a la existencia del capital social y analizan las causas y circunstancias que dan lugar al surgimiento de dicha confianza y solidaridad. Alejandro Portes aplica el concepto a las redes de los emigrantes latinoamericanos en Estados Unidos y, además de señalar los beneficios de la acumulación de capital social, encuentra que las redes en las cuales interactúan los individuos no son solo permisivas y facilitadoras de la acción social, sino, también, restrictivas, ya que la pertenencia a estas tiene un costo y una normatividad tácita o explícita que limitan las posibilidades de acción de sus miembros, a riesgo de ser excluidos de sus beneficios, acercándose de este modo a la caracterización de estructura que hace Giddens (1987) en su famoso libro *Las nuevas reglas del método sociológico*.

En la práctica los actores se encuentran en situaciones donde la confianza, en el sentido en que analizamos antes, se complementa con una serie de incentivos que Portes llama *confiabilidad forzada* (*enforceable trust*), concepto utilizado para definir las situaciones en las cuales los actores se ven obligados a responder a la confianza depositada en ellos, porque el costo social de quebrantarla es muy alto, ya que puede significar el quedar excluido de la red con la subsiguiente pérdida de capital social. Con este concepto el autor contribuye al debate sobre los mecanismos que determinan la interacción social, sobre todo cuando envuelven transacciones económicas.

En síntesis, los postulados teóricos básicos de la sociología económica son: primero, la acción económica es una forma de acción social, segundo, la acción económica está socialmente situada o imbricada (*embedded*) en una estructura y, tercero, las instituciones sociales son construcciones sociales.

## **5. El análisis de redes**

La construcción del objeto de estudio de la nueva disciplina privilegió la observación para el estudio de la acción económica en el contexto de la interacción personal en redes, por lo que de manera natural se acercó a la perspectiva del análisis de redes sociales desarrollado de manera independiente a la Sociología económica, a partir de los trabajos que en esta dirección realizó Harrison White en la década de los sesenta en la Universidad de Harvard. Este autor, a través del modelaje matemático, desarrolló en abstracto las propiedades de toda red, tales como centralidad, densidad, multiplicidad y profundidad, propiedades que pueden ser objeto de análisis estadístico.

En un artículo más reciente, el autor argumenta que las redes en una sociedad determinada pueden estar conectadas o no (*coupling or decoupling*), y para conocer si lo están o no lo están, es necesario entender cómo circulan los recursos, la información, y las influencias entre las diferentes esferas de la estructura social, e incluso es importante saber si no circulan, ya que los bloqueos en la circulación son tan importantes como los flujos, porque con frecuencia determinan el tipo de relaciones posibles en una formación social específica; es decir, contribuyen a definir la estructura de dicha formación social (White, 1992). Posteriormente, el trabajo de Granovetter, *Getting a Job*, en 1973 se inscribió entre los primeros en adaptar este enfoque al análisis sociológico de un fenómeno económico, al estudiar la importante función de las redes personales de los individuos para la obtención de empleo.

El análisis de redes aplicado al estudio de fenómenos económicos desde una perspectiva sociológica ha sido muy utilizado para abordar temas tan diversos como: la forma de la competencia, la difusión de prácticas y el flujo de información entre y dentro de las organizaciones, la reciente transición del socialismo al capitalismo en el Este asiático, y las interconexiones entre la banca y la industria a través de los consejos de administración, entre otros muchos temas. No obstante, Granovetter (2001) señala que la delimitación de la estructura de una red es problemática, ya que puede ser a su vez resultado de un proceso social de mayor alcance, por lo que resulta necesario saber cómo se construyen las redes a lo largo del tiempo. De acuerdo con este autor, la mayor parte de los análisis de redes parten de las redes centradas en el individuo, por lo que aún sin proponérselo se mueven en el terreno de la acción racional individual, en procura de saber cómo los individuos coordinan su actividad en estas esferas, o cómo se mueven entre ellas para su propio beneficio, pero se tendrían que analizar desde una perspectiva macroestructural, a fin de poder explicar por qué las sociedades funcionan como lo hacen.

El autor llega así al problema que ha caracterizado la teoría sociológica a lo largo de todo su desarrollo: la dualidad entre estructura y agencia, y considera que partiendo del análisis de la red se puede avanzar en su solución. De acuerdo con sus investigaciones (Granovetter, 1973), las distintas redes de una sociedad se encuentran conectadas entre sí al menos por “lazos débiles” entre los miembros de los diferentes grupos; es decir, que estos mantienen contacto entre sí, pero estos lazos no son de la misma intensidad y frecuencia que aquellos que los unen a su propio grupo. En su artículo sobre mercados de trabajo, encuentra que, desde un punto de vista estratégico, un individuo con muchos de estos lazos en otros grupos tiene acceso a información no redundante que le es útil en el momento de competir por un empleo. Aunque también encuentra que el tener presencia en muchas redes puede afectar la

identidad y modificar la actitud frente al grupo de origen, generando ambigüedad y confusión en el actor. En su opinión, una consecuencia a gran escala es que una estructura social deficiente en estos lazos débiles sería una sociedad fragmentada en la que la acción colectiva, como la movilización política, por ejemplo, resultaría difícil. Y al contrario, la abundancia de estos lazos explicaría la difusión y avance de ciertas sociedades por ejemplo en el desarrollo de programas científicos.

El enfoque de redes para el análisis de la interacción social se ha difundido a partir de los ochenta a una gran diversidad de ramas de la Sociología tanto en Estados Unidos como en Europa y América Latina. A partir de 1998 el análisis de redes sociales se ha consolidado en el mundo de habla hispana a través del desarrollo de un sitio en Internet<sup>5</sup> que registra un creciente interés por parte de investigadores de Colombia, Perú, Argentina, Chile y México. Los artículos registrados en este sitio son, en su mayoría, de sociólogos y antropólogos, aunque recientemente se han incorporado investigaciones provenientes de la Psicología social y la Ciencia Política. Las temáticas van desde redes de empresas y empresarios, estudios etnográficos, redes políticas, análisis del discurso, redes de científicos. No obstante, el laboratorio de Jorge Gil Mendieta, en la Universidad Nacional Autónoma de México<sup>6</sup>, es el único lugar en América Latina donde se desarrolla hasta ahora una formalización académica de la disciplina, de sus métodos y técnicas, por lo que resulta difícil evaluar el avance de este enfoque sin realizar una revisión sistemática de los productos de investigación que dicen utilizarlo (anexo).

El enfoque de redes no es idéntico a la Sociología económica pero esta última tiende a utilizarlo tanto a nivel conceptual como a nivel de herramienta metodológica. Diversas investigaciones utilizan el concepto de red únicamente como metáfora o por su valor heurístico al plantear el problema de investigación desde una perspectiva de redes sin utilizar la metodología desarrollada por White, por lo que puede rastrearse en trabajos anteriores a la formalización de la Sociología económica como en el caso del libro de Larissa Adler-Lomnitz *Cómo sobreviven los marginados* (1975) o el más reciente *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana* (1994), que cambiaron la manera de ver a los marginados, a las clases medias y a las élites políticas. Un importante número de trabajos desarrollados en la Sociología del trabajo utiliza el concepto de red en este sentido. No obstante, el *análisis formal de redes* utiliza elementos tomados de la teoría de grafos y del álgebra de matrices y

---

5. [www.redes-sociales.org](http://www.redes-sociales.org)

6. Laboratorio de Redes del Instituto de Investigaciones de Matemáticas Aplicadas y Sistemas (IIMAS-UNAM).

permite poner de manifiesto relaciones y ordenaciones no identificadas previamente. Aunque la Sociología económica tiende a adoptar de manera creciente el análisis formal de redes, muchos de los trabajos inscritos en la nueva disciplina se interesan más por el concepto desde una perspectiva teórica como punto de partida para avanzar en el análisis de la interacción. En español contamos con el trabajo de Carlos Lozares (2003) *Valores, campos y capitales sociales*, donde plantea que toda práctica humana es un recurso para una interacción social. Estas interacciones dan lugar a valores que se producen en campos sociales o estructuras y estos valores son apropiados o convertidos en capitales por sujetos sociales. El autor propone la existencia de cuatro tríadas irreductibles: valores en campos de capitales de uso, de cambio o económicos; de signo o cognitivo; y social.

En el caso de la Sociología económica y la Sociología del trabajo, este tipo de estudio adquiere singular relevancia a partir de la adopción del nuevo modelo de organización de la producción. La descentralización de la producción y el reemplazo de la empresa vertical por la empresa red dio lugar a una diversidad de estudios sobre las relaciones entre empresas, ya sea en el contexto de *clusters* y distritos industriales a partir de los trabajos de Piore y Sabel (1984), o en el de encadenamientos productivos de los cuales el pionero fue Gereffi, (1994). No obstante, la mayor parte de los trabajos que se consideran dentro de la Sociología económica no utilizan la metodología de redes, sino que emplean el concepto en la investigación empírica por su valor heurístico y tienden a adoptarlo teóricamente para el análisis de la interacción social y la acción económica.

Uno de los aportes recientes más originales a la Sociología económica proviene de los sociólogos culturales, que utilizan el enfoque de redes para el análisis del discurso político sobre cuestiones económicas en los períodos de transición del socialismo al capitalismo en los países de Europa del Este. Trabajos por ejemplo como el de Balázs Vedres y Péter Csizsigó (2002), introducen el análisis bimodal de redes para hacer estudios relacionales entre el discurso y la dinámica de las acciones sociales y sugieren que las redes deben ser analizadas como algo dinámico, es decir, como un *sistema relacional que oscila y se reforma constantemente*, por lo que la posición de cualquier elemento en la red debe ser analizada además en el tiempo. La virtud de los sociólogos culturales es que rescatan los aportes de Foucault (1995) sobre el análisis histórico y relacional del discurso, y los de Bourdieu (1991) sobre las características del discurso político, al que define como el sitio en el que son creados los productos políticos —temas, programas, análisis y eventos— a través de la competencia de los agentes involucrados. De acuerdo con los autores, esta definición aterriza el discurso en la estructura social al permitir el análisis de la estructura de dicha competencia. De acuerdo con Bourdieu, la producción

de ideas y conocimiento no consiste de la transmisión lineal de signos, sino de una batalla polifónica discursiva con posiciones mutuamente excluyentes tomadas por diferentes grupos políticos. No obstante, el enfoque norteamericano al discurso considera que las posiciones políticas no son necesariamente excluyentes, sino que los actores sociales actúan como empresarios que compran los elementos del discurso que les convence para combinarlos en una posición propia que les será de utilidad durante cierto tiempo. En este sentido, la crítica que hacen los autores a Foucault y Bourdieu al combinar ambos enfoques, es que para los franceses la estructura social que determina el discurso es constante y es a priori de éste, en tanto que para ellos es cambiante y se va creando de acuerdo con las maniobras y estrategias políticas reflejadas en el discurso.

Nos detuvimos en este análisis para considerar la forma en que los sociólogos de la cultura muestran cómo es posible reflexionar y teorizar sobre la dinámica social a partir del enfoque de redes. Algunos sociólogos de la cultura consideran que esta práctica hace falta entre los sociólogos económicos a quienes critican porque su énfasis en la forma de la red va en detrimento del análisis del papel jugado por la cultura en las transacciones económicas. El enfoque culturalista tiende a considerar que la acción económica, como toda acción social, es significativa, por lo que es a través del análisis de la cultura de un grupo o una sociedad que se puede captar la imbricación social de la actividad económica en toda su profundidad (Zelizer, 1988).

## **6. Aportaciones al debate desde la Economía no ortodoxa**

La Economía neoinstitucionalista y sus desarrollos recientes a partir de Williamson y Douglas North, han sido retomados con frecuencia en las investigaciones de la Sociología económica, sobre todo las orientadas al estudio de las empresas y las organizaciones en general. En este enfoque, las instituciones juegan un papel clave en la Economía, y la emergencia y funcionamiento de estas puede entenderse mejor utilizando las herramientas tradicionales de la microeconomía. Este enfoque plantea que cuando operan las instituciones y el mercado, incurren en costos específicos que no son incluidos en los modelos de análisis neoclásico, tales como los costos de transacción (*transaction costs*) y aquellos derivados de la necesidad de obligar al cumplimiento de los contratos (*enforcement costs*). Estos costos se minimizan precisamente a través de la creación de instituciones, por lo que las instituciones sirven para resolver los problemas de las imperfecciones del mercado. De acuerdo con Oliver Williamson (1975 y 1987), quien reconstruyó la historia de la nueva economía institucional y quien además acuñó el término, el interés por las

instituciones se encontraba en su punto más bajo después de la Segunda Guerra mundial, pero las cosas empezaron a cambiar a partir de los sesenta, con los trabajos de Coase, Alchian, Arrow y Chandler sobre los derechos de propiedad. A mediados de los setenta ya existía una “masa crítica” que se interesaba en la nueva economía institucional y después de esta fecha el interés ha crecido de manera exponencial como lo muestran los artículos difundidos en revistas como *Journal of Economic Behavior and Organization* y *The Journal of Institutional and Theoretical Economics*<sup>7</sup>.

Para Oliver Williamson (1987), la necesidad de economizar en los costos de transacción es la clave para entender el surgimiento y desarrollo de las instituciones económicas del capitalismo. Este autor plantea que, a fin de minimizar la incertidumbre y los riesgos del oportunismo, es conveniente *internalizar* los costos de transacción y que esta *internalización* de costos da lugar al surgimiento de la empresa vertical a inicios del siglo XX. La estructura vertical de las empresas permitió durante décadas coordinar, distribuir y planear de manera eficiente dentro de los límites de la corporación, además de propiciar la división interna del trabajo<sup>8</sup>.

Complementariamente, en el trabajo de Andrew Schotter (1981) *The Economic Theory of Social Institutions*, el enfoque se orienta a la teoría del juego, y las instituciones son vistas esencialmente como la forma de resolver los “juegos de coordinación social”; es decir, el prevenir que las acciones racionales individuales den resultados colectivos irracionales. El autor considera que los sistemas económicos y sociales evolucionan como las especies, y que para asegurar su supervivencia y crecimiento, deben resolver el conjunto de problemas que van surgiendo conforme el sistema evoluciona. Cada problema crea la necesidad de adaptar algunas de sus instituciones; es decir, que cada problema económico requiere una institución social para resolverlo (Schotter, 1981:1-2). A partir de estos trabajos, la teoría del juego se ha vuelto muy popular entre los sociólogos y ha sido aplicada a un conjunto de fenómenos no económicos (Axelrod, 1984; Swedberg 2000). A su vez, los autores de la economía institucionalista empiezan a interesarse por la Sociología económica, como lo demuestra el reciente artículo de Oliver Williamson “Transaction Cost Economics and Economic Sociology” (2003).

---

7. Entre estos trabajos se puede mencionar el de Oliver Williamson, *Markets and Hierarchies* (1975), el de Douglas North y Robert Paul Thomas *The Rise of the Western World* (1973), el de Kenneth Arrows *The Limits of Organization* (1974) y el de Douglas North *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990).

8. Desarrollos recientes de la economía institucionalista incluye los trabajos de Eggertsson 1990: Williamson 1994, Furubotn and Richter 1998. En análisis organizacional se puede citar a DiMaggio y Powel 1991.

La creciente convergencia de ambos enfoques ha dado lugar a una corriente dentro de la Sociología económica que procura explicar cómo interactúan las instituciones con las redes sociales y las normas, para dar forma a la acción económica<sup>9</sup>. El punto de partida de este enfoque es que “las instituciones importan” y que entender las instituciones y el cambio institucional debería estar en el centro de la agenda de las Ciencias Sociales (Nee, 2003). De acuerdo con los autores de esta corriente de *sociólogos neoinstitucionalistas*, si la Sociología económica quiere tener éxito en su competencia con la economía institucionalista, el enfoque de la imbricación social (o *embeddedness*) tendría que demostrar que los vínculos interpersonales tienen mayor peso en la conformación del comportamiento económico de los individuos, del mercado y de las jerarquías, que el que tienen las formas organizacionales. En este sentido, Granovetter ha propuesto una hipótesis alternativa a la de la teoría de los costos de transacción que afirma que las variaciones en la naturaleza y la estructura de los vínculos interpersonales explican la integración vertical de las empresas<sup>10</sup>. No obstante, Victor Nee hace notar que los vínculos interpersonales implican costos, ya sea para evitar o resolver conflictos o en la acumulación de obligaciones. En opinión de este autor, las relaciones sociales pueden ser muy costosas cuando el conflicto, el desorden, el oportunismo o el fraude surgen en las redes. El análisis de los costos de transacción sugiere que los empresarios tomarán en cuenta tales costos al considerar las formas alternativas de organización económica, incluyendo las “empresas red”. En realidad, de acuerdo con Nee, ambos enfoques coinciden al afirmar que las empresas elegirán los contextos sociales en donde la negociación de acuerdos sea menos problemática y costosa. En esencia, el enfoque de la imbricación social en redes difiere del de los costos de transacción sólo en el énfasis en la *solución informal* del problema de la confianza como opuesto a la solución a través de arreglos formales institucionales. No obstante, como Smelser y Swedberg (1994) señalan, el concepto de imbricación social o *embeddedness* requiere todavía de mayor especificación teórica.

Desde el punto de vista de los sociólogos institucionalistas, lo que la Sociología económica requiere para avanzar es encontrar la forma en como se conectan las

---

9. En esta corriente se considera a Neil Fligstein, Richard Swedberg y Victor Nee entre otros.

10. “We should expect pressures towards vertical integration in a market where transacting firms lack a network of personal relations that connects them or where such a network eventuates in conflict, disorder, opportunism, or malfeasance. On the other hand, where a stable network of relations mediates complex transactions and generates standards of behavior between firms, such pressure should be absent” (Granovetter, 1985: 503).

instituciones con las relaciones interpersonales, para lo cual es necesario desarrollar una definición de institución que las vincule. Para estos autores, las instituciones no son solo las restricciones formales e informales que determinan la estructura de los incentivos como las define North (1990), o la suma de elementos discretos tales como creencias, normas, organizaciones y comunidades que componen el sistema social, sino que incluyen de manera esencial la presencia de actores, ya sea individuos u organizaciones que persiguen intereses reales en estructuras institucionales concretas. En otras palabras, las instituciones constituyen un sistema de elementos formales e informales interrelacionados –costumbres, creencias, convenciones, normas y reglas– que gobiernan las relaciones sociales, y en el contexto de las cuales los actores persiguen sus intereses y definen los límites de su legitimidad. De esta definición se sigue que el cambio institucional significa no solo la redefinición de reglas formales sino fundamentalmente la realineación de intereses normas y poder. De acuerdo con Victor Nee, el reto de la Sociología económica es por tanto especificar y explicar los mecanismos sociales que determinan la relación entre la organización social informal de grupos de interés y las reglas formales de las estructuras institucionales impuestas y vigiladas por las organizaciones y el Estado.

Finalmente, la *teoría francesa de la regulación* vinculada a la tradición marxista y la *economía austriaca*, basada en clásicos como Mises (1956) y Hayek (1945) y posteriormente Kirzner (1973) por otro, constituyen desarrollos independientes y paralelos a la Sociología económica norteamericana, pero que en fechas recientes parecen haber entrado en un diálogo con esta ya que sus argumentos teóricos son incluidos de manera simultánea en múltiples trabajos de investigación realizados por sociólogos de diversas latitudes (Crouch y Streek, 1997; Hollingsworth y Boyer, 1999; Etzioni, 1998; Boettke, 1996). Como señalamos antes, recientemente Mark Granovetter (2000) realizó una comparación sistemática entre la Sociología francesa y la norteamericana.

En síntesis, la Sociología económica se encuentra en una fase de gran vitalidad y desarrollo teórico, alimentado por un debate que se nutre de diferentes enfoques que tienden a converger en el punto en donde se vinculan las relaciones interpersonales y las instituciones. Quizás la novedad y principal contribución de este debate, es que al definir la interacción social en el contexto de redes crea un espacio de observación que permite el análisis empírico de la interacción social y que admite la referencia a teorías de origen diverso en la reconstrucción de la realidad económica de la sociedad.

## 7. Aportes y limitaciones de la nueva disciplina

El edificio teórico y conceptual de la llamada “nueva sociología económica” se construye, como hemos visto, a partir de la crítica a los conceptos básicos de la Economía neoclásica en torno a aspectos muy concretos. En primera instancia, la Sociología económica se deslinda del *homo economicus* planteado en abstracto por la economía, para señalar que la Sociología parte de un actor concreto con existencia real, por lo que le interesa conocer su punto de vista y su propia definición de la situación en que se encuentra. En este sentido, considera esenciales para el análisis elementos del lenguaje y la cultura. Se deslinda por consiguiente de la visión reduccionista-instrumental que subyace en la Economía ortodoxa, y aunque reconoce la importancia de la búsqueda del propio beneficio, considera que la acción económica no está determinada exclusivamente por el interés personal, ya que la confianza, las normas y el poder juegan también un papel determinante. En segundo lugar, considera que la acción económica no se desarrolla en un espacio abstracto, sino en un contexto social más amplio que influye sobre las acciones e interfiere con la búsqueda del interés personal. Enfatiza el hecho de que la necesidad de socialización, de aprobación y la búsqueda de estatus no pueden separarse de la acción económica. Finalmente, la Sociología económica critica el individualismo metodológico que hace del individuo el punto de partida de la existencia del edificio social.

La discusión teórica en el seno de lo que los propios sociólogos norteamericanos llaman “la tradición central de la nueva sociología económica”, se ha tejido sobre la definición de acción social y acción económica, la cual para la Sociología económica se encuentra socialmente situada o socialmente imbricada, así como sobre el carácter de construcción social de las instituciones. La nueva Sociología económica surge pues al reclamar el derecho de la disciplina a abordar los fenómenos económicos hasta entonces monopolio de los economistas en Estados Unidos. Quizás por esta razón la construcción teórica que se desarrolla de manera sistemática desde hace por lo menos diez años en el seno de la Sociología económica, se orientó inicialmente a repensar y reorganizar los conceptos clásicos de la teoría sociológica que considera necesarios para la construcción de su objeto de estudio. Es, en este sentido, que se ha releído a Durkheim, Weber, Simmel y más recientemente a Marx, en busca esencialmente de una definición sociológica de la acción económica. Solo recientemente, el intenso debate parece moverse más allá del nivel de ajuste de cuentas y aclaración de conceptos.

El recorrido conceptual que se ha desarrollado en este proceso muestra que se partió inicialmente de una posición muy próxima a la concepción individualista que los propios fundadores critican, y en mi opinión, muchos de los trabajos de investigación desarrollados en el contexto de la nueva disciplina se encuentran todavía permeados por esta visión. Los autores que se inscriben en la autodenominada “tradicción central de la sociología económica” al adoptar como central el concepto de imbricación social de la acción económica (*embeddedness*) no logran desarrollar una definición adecuada de estructura. A diferencia de la rigurosa revisión de los clásicos que los fundadores hacen en busca del concepto sociológico de acción económica, cuando se trata de definir el concepto de estructura, los nuevos teóricos parecen olvidar todo el desarrollo histórico de la teoría sociológica a este respecto, para resolver de una manera sorprendentemente pragmática los grandes problemas epistemológicos y metodológicos sobre la tensión entre estructura y agencia que caracterizan la teoría social desde sus inicios. En este sentido, el concepto de estructura en la cual se encuentra imbricada la acción social, se reduce a las redes de las relaciones interpersonales que se encuentran en marcha en el momento de realizarse la acción económica. De acuerdo con los teóricos de la sociología económica, el enfoque de redes permite evitar no sólo la trampa conceptual de los actores atomizados, sino las dificultades conceptuales de algunos enfoques sociológicos. Esto es posible porque este enfoque obliga al investigador a seguir paso a paso el proceso causal, lo que invariablemente muestra cómo las teorías que basan su explicación en un solo factor resultan demasiado simplistas para dar cuenta de la realidad. De acuerdo con estos autores, el análisis de redes hace más fácil configurar el mapa de los mecanismos sociales que entran en operación en las acciones económicas.

En este enfoque, el concepto de red se considera especialmente útil para el análisis sociológico de los fenómenos económicos porque se encuentra muy próximo a la concreta realidad empírica, por lo que su utilización previene de los errores conceptuales frecuentes en la economía ortodoxa e incluso de los problemas de la nueva economía institucionalista y de algunos análisis sociológicos abstractos que no logran aterrizar la teoría en la investigación empírica (Swedberg y Granovetter, 2001). Desde mi punto de vista, en esta argumentación se hace de la debilidad virtud, ya que muchos problemas sociológicos quedan sin resolver, dado que resulta prácticamente imposible reconstruir el edificio social a partir de las redes interpersonales de los individuos, o al menos este ejercicio está muy lejos de realizarse.

No obstante, como analizamos antes, el diálogo de los sociólogos de la cultura con la Sociología económica y el enfoque de redes, y las recientes aportaciones de los *sociólogos institucionalistas* apuntan a la probable superación de este problema.

Como señalamos antes, estos últimos buscan elevar el análisis desde las redes a las instituciones y crear lo que Nee llama *Sociología Económica Institucional* en la que se encuentra trabajando, junto con Richard Swedberg y Neil Fligstein. Su objetivo es integrar, dentro de una aproximación sociológica moderna, un enfoque sobre relaciones social e instituciones que se oriente al estudio del comportamiento económico, y que sea capaz de dilucidar los mecanismos que regulan la forma en la cual los elementos formales de la estructura de las instituciones, al combinarse con la organización informal de las redes y las normas, facilitan, motivan y gobiernan la acción económica. El análisis parte de una revisión del planteamiento de Weber de que la racionalidad es motivada y guiada por sistemas de creencias compartidas —religiosas y culturales— y por normas e instituciones. En esta nueva etapa de la reflexión teórica, los autores transitan de la revisión y crítica de los fundamentos de la economía neoclásica a la revisión y crítica de la economía institucional y con un objetivo más complementario que antagónico.

Por otro lado, el propio Mark Granovetter en un trabajo reciente (2001) reflexiona sobre los problemas que tiene la Sociología económica para incluir en su modelo de análisis factores que el autor llama “macroestructurales”, quizás para distinguirlos de las estructuras de las redes que sigue ubicando en el terreno de la microsociología. En este sentido, el autor señala que aunque considera que muchas de las contribuciones más importantes de la Sociología Económica provienen de su interés en el análisis de redes, a este enfoque le hace falta más desarrollo teórico a fin de distinguirse claramente de las teorías instrumentalistas y ser capaz de alcanzar la síntesis compleja que se busca y se necesita para el entendimiento de la economía. El autor concluye que se requiere todavía mucho trabajo para conectar el análisis de redes sociales con los problemas teóricos centrales de la sociología<sup>11</sup>.

No obstante, la revisión de los productos de investigación donde se implementa este esquema, hace evidente que la debilidad ontológica y epistemológica del edificio teórico de la Sociología económica no ha impedido que el enfoque de redes y el concepto de imbricación haya sido adoptado y adaptado a los más diversos campos, dando lugar a una rica y renovada producción de estudios directa o indirectamente vinculados a la vida económica de la sociedad. En mi opinión, esto se debe a dos

---

11. “While I naturally believe that many of the important contributions of economic sociology stem from its interest in network analysis a focus on the mechanisms of network alone is not sufficiently distinctive theoretically from instrumentalist theories to lead us toward the more complex synthesis that we seek in understanding the economy. Instead, we need to work harder at connecting social network analysis to the central theoretical problems of sociology” (Granovetter, 2001:25).

factores: primero, el enfoque de redes y el concepto de acción económica socialmente imbricada que lo sustenta, ha servido efectivamente para el diseño de valiosas investigaciones empíricas que resultaron en hallazgos inesperados que han servido de base para repensar las relaciones sociales en ámbitos concretos de la realidad. Segundo, porque una vez realizados los hallazgos, muchos de estos estudios recurren a las diversas tradiciones de teoría sociológica y al conocimiento acumulado en su campo específico para explicarlos. Por consiguiente, en mi opinión, la principal contribución de la Sociología económica a la disciplina de la Sociología es el potencial heurístico de la aproximación de redes.

En el caso de América Latina, la creciente popularidad de la Sociología económica se explica además por el agotamiento de los estudios empíricos realizados desde una perspectiva estructuralista de tradición marxista, y la pérdida de presencia real de los actores colectivos tradicionales como fueron los sindicatos, el Estado, los movimientos sociales, los partidos, etc. El enfoque de redes parece ser más adecuado para la configuración global de los fenómenos económicos que prima en la actualidad, y en donde las relaciones sociales adoptan la forma de los flujos de comunicación entre individuos e instituciones interconectados en redes. Observemos por ejemplo el desarrollo de la Sociología del trabajo en donde se ha pasado del estudio del movimiento obrero y la relación de los sindicatos con el Estado, a los estudios sobre organización del trabajo en la línea de producción, de los mercados de trabajo y las trayectorias laborales, todos ellos de fácil representación a partir de redes de interconexión personal para su estudio. No se diga para los estudios de globalización de diverso tipo, tales como los encadenamientos productivos globales, las redes internacionales de las empresas, la migración internacional y hasta el desarrollo de una nueva forma de hacer política a través del Internet.

Finalmente, la revisión del desarrollo de la Sociología económica muestra que no solo los sociólogos europeos y latinoamericanos se han interesado en la Sociología económica norteamericana, sino que los propios sociólogos norteamericanos responsables de la formalización de la Sociología económica como una rama de la Sociología se están abriendo a las investigaciones realizadas en otras latitudes y parecen incluso estar descubriendo las tradiciones de la sociología europea que hasta hace algunos años habían ignorado. En este sentido, uno de los logros inesperados de estos esfuerzos parece ser la tendencia a la unificación de la disciplina.

## BIBLIOGRAFÍA

- Adler-Lomnitz, Larissa 1975 *Cómo sobreviven los marginados* (Madrid: Siglo XXI).
- \_\_\_\_\_ 1994 *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología latinoamericana*. (México: Miguel Ángel Porrúa).
- Alchian, Armen 1950 “Uncertainty, evolution and economic theory” en *Journal of Political Economy* (Chicago: University of Chicago Press) N.º 59:211-221.
- Amitai, Etzioni 1988 *The Moral Dimension: toward a new economics*. (New York: Free Press)
- Arrighi, Giovanni 1994 *The Long Twentieth Century*, (Nueva York: Verso).
- Arrow, Kenneth 1962 “The economics implications of learning by doing” *Review of Economic Studies* (United Kingdom: Blackwell Publishing) 29:155-173.
- \_\_\_\_\_ 1974 *The limits of organization* (Nueva York-Londres: Norton).
- Axelrod, Robert 1984 *The Evolution of Cooperation* (Nueva York: Basic Books).
- Vedres Balázs y Péter Csigó 2002 “The discourse of consolidation in Hungary: an empirical study of the discursive field in economic policy” [www.bke.hu](http://www.bke.hu).
- Block, Fred 1990 *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*, (Berkeley, C. A: University of California Press).
- Beckert, Jens 2002 *Beyond the Market: The social foundations of economic efficiency* (Princeton: Princeton University Press).
- Boettke, Peter J. 1996 “What is Wrong with Neoclassical Economics (And What is Still Wrong with Austrian Economics)” en F. Folvay (ed.) *Beyond Neoclassical Economics* (Aldershot, UK: Edward Elgar Publishing): 22-40.
- \_\_\_\_\_ 2001 *Calculation and coordination: Essays on socialism and transitional political* (Nueva York: Routledge).

- Boorman, Scott 1975 "A combinatorial optimization model for the transmission of job information through contact networks" *Bell Journal of Economics* Sta. Mónica Ca.: The Rand Corporation) 6 (1): 216-249.
- Böröcz, József y Ákos Róna-Tas 1998 "Who you know 'earnings effects of formal and informal social network resources under late state socialism in Hungary 1986-1987" en *Journal of socioeconomics* (Amsterdam: Elsevier Sciences) 27:401-425.
- Bourdieu, Pierre 1986 "The forms of capital" en J.G. Richardson *Handbook of theory and research fro the sociology of education* (Westport, CT: Greenwood Press).
- \_\_\_\_\_ 1991 *Language and symbolic power* editado y prologado por John B. Thompson. Traducido por Gino Raymond y Matthew Adamson (Cambridge Mass.: Polity)
- \_\_\_\_\_ 1997 "Le champ économique" *Actes de la recherche en sciences sociales* (París: Còllege de France y l'Ecole de Hautes études en sciences sociales) N.º 119 81-82: 2-96)
- Brinton, Mary y Victor Nee (eds.) 1998 *The new institutionalism in sociology* (Nueva York: Russell Sage Foundation).
- Burawoy, Michael 1979 *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. (Chicago: University of Chicago Press).
- Burt, Ronald 1992. *Structural Holes*. (Cambridge, MA: Harvard University Press).
- Callon, Michael 1989 "Society in the making. The study of technology as a tool for socio-logical analysis" en W. Bijker *et al*; editores The social construction of technological systems. (Cambridge, MA: MIT Press) 83-103.
- \_\_\_\_\_ 1993. "The Social Structure of Competition." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 65-103.
- Chandler, Alfred 1977 *The visible hand. The managerial revolution in American business* (Cambridge: Belknap Press).
- Coase, Ronald 1984 "The new institutional economics" *Journal of institutional and theoretical economics* *Tübingen*: The Univesity of Tübingen) 140: 229-231.
- Coleman, James 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 94: 95-120.
- \_\_\_\_\_ 1994 "Arational choice perspective on economic sociology" en N. Smelser y R .Swedbert (eds) *The handbook of economic sociology* (Nueva York y Princeton: Russell Sage Foundation y Princeton University Press).
- Crouch, Colin y Wolfgang Streeck. 1997. *Political economy of modern capitalism; Mapping convergence and diversity*. (Nueva York: Sage Foundation).

- DiMaggio, Paul 1997 "Culture and cognition" *Annual review of sociology* (Palo Alto CA: Annual Reviews) 23: 263-87.
- \_\_\_\_\_ 1991 "Introduction" en *The new institutionalism in organizational analysis* W. Powel y P. DiMaggio (Chicago: University of Chicago Press).
- Eggertson, Thrainn 1990 *Economic behavior and institutions* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Evans, Peter 1995 *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, (Princeton: Princeton University Press).
- Flap, Hendrik y Fritz Tazelaar. 1989. "The Role of Informal Social Networks on the Labor Market: Flexibilization and Closure." en *Flexibilization of the Labor Market*, editado por H. Flap (Utrecht: ISOR University of Utrecht).
- Friedkin, Noah 1980. "A test of the structural features of Granovetter's 'Strength of Weak Ties' Theory" *Social Networks* (North Holland: Elsevier Sciences) 2:411-422.
- Fligstein, Neil 1990 *The transformation of corporate control* (Cambridge: Harvard University Press).
- Fligstein Neil 2001 *The architecture of markets: an economic sociology of twenty-first century capitalist societies* (Princeton: Princeton University Press).
- Foucault 1995 *La arqueología del saber* (México: Siglo XXI).
- Freeland, Robert 1996. "The myth of the M-form: Governance, Consent and Organizational Change". *American Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 102: 483-526.
- Furubotn, Eirik y Rudolf Richter 1998 *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics* (Michigan: University of Michigan Press).
- Gambetta, Diego 1988 *Trust* (Oxford: Blackwell).
- Gereffi, Gary 1994 "The Organization of Buyer-Driven Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks" *Commodity Chains and Global Capitalism* editado por G. Gereffi y M. Korzeniewicz, Westport, (Connecticut, London: Praeger).
- Giddens, Anthony 1987 *Las nuevas reglas del método sociológico* (Buenos Aires: Amorrortú).
- Gislain, Jean-Jaques y Philippe Steiner 1995 *La sociologie économique 1890-1920* (Paris: Presses Universitaires de France).
- Granovetter, Mark 1995 (1974). *Getting a Job: A study of Contacts and Careers*. (Second Edition. Chicago University Press).

- \_\_\_\_\_ 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology*. (Chicago: The University of Chicago Press) 78:1360-1380
- \_\_\_\_\_ 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 91: 481-510.
- \_\_\_\_\_ 1990a "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. F. Robertson. (New York: Aldine) 89-112.
- \_\_\_\_\_ 1990b "Interview." *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries: Interviews with Economists and Sociologists*, (Princeton: Princeton University Press).
- \_\_\_\_\_ 1993 "The Nature of Economic Relationship." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 3-41.
- \_\_\_\_\_ 1995 "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs" *The Economic Sociology of Immigration* editado por A. Portes, (New York: Russel Sage Foundation) 128-165.
- \_\_\_\_\_ 2000 "Preface to the French Reader" *Le Marché Autrement. Les Réseaux dans l'économie* M. Granovetter, T.-S. Jean y J.-L. Laville. (Desclée de Brouwer, Collection of Papers of Mark Granovetter between 1973 and 1970).
- \_\_\_\_\_ 2001 "A theoretical agenda for economic sociology" en M. Guillen *et al Economic Sociology at the millenium* (Nueva York: Russell Sage Foundation).
- Granovetter, Mark y Charles Tilly 1988 "Inequality and Labor Process" en N. Smelser, (editor) *Handbook of Sociology*. (Beverly Hills, CA: Sage Publications).
- Hart, Keith 1990 "The Idea of Economy: Six Modern Dissenters." *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine) 137-162.
- Hayek, Friedrich 1945 "The use of knowledge in society" *American economic review* (New York: American Economic Association) 35:519-30
- Hirsch, Paul Stuart Michaels y Ray Friedman 1990 "Clean Models Versus Dirty Hands: Why Economics is Different From Sociology" en Zukin y DiMaggio (eds.), *Structures of capital: The social organization of the economy*. (Cambridge: Cambridge University Press).

- Hirschman, Albert 1982 "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive or Feeble?" *Journal of Economics Literature* 20(4): 1463-1484.
- Hollingsworth, Roger y Robert Boyer (eds.) 1997 *Contemporary capitalism: the embeddedness of institutions* (Cambridge: Cambridge Press).
- Kaplan, David 1999. *The Silicon Boys*. (New York: William Morrow and Company).
- Kirzner, Israel 1973 *Competition and entrepreneurship* (Chicago: University of Chicago Press).
- Lebaron, Frédéric 1997 "Les fondamentes sociaux de la neutralité économique: le conseil de la politique monétaire de la Banque de France" *Actes de la recherche en sciences sociales*. (París: Còllege de France y l'École de Hautes études en sciences sociales) N.º 116-117: 69-90.
- Lin, Nan 2000. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. (Nueva York: Cambridge University Press).
- Lozares, Carlos 2003 *Valores, campos y capitales* (Barcelona: Universidad de Barcelona).
- Macaulay, Stewart 1963 "Non-contractual relations in business: a preliminary study" *American Sociological Review* (Filadelfia: University of Pennsylvania) 28: 55-67.
- Mises, Ludwig von 1956 *The anti-capitalist mentality* (Princeton: Van Nostrand).
- Myles, John 1990. "Labor Markets and Life Cycles." *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine de Gruyter) 271-298.
- Nee, Victor 1998 "Norms and networks in economic and organizational performance" *American economic review* (New York: American Economic Association) 88: 85-9.
- \_\_\_\_\_ 1992 "Organizational dynamics of market transition: hybrid forms, property rights, and mixed economy in China" *Administrative science quarterly* (Ohio: Fisher College of Bussiness) 37,1: 1-27.
- \_\_\_\_\_ 2003 "A new institutionalist approach to institutions" en N. Smelser y R. Swedberg 2.<sup>nd</sup> edición (Nueva York: Russell Sage Foundation and Princeton University Press).
- Nelson, Robert y William Bridges 1999 *Legalizing gender inequality: courts, markets, and unequal pay for women in the United States* (Cambridge: Cambridge University Press).
- North, Douglas 1990 *Institutions, institutional change and economic performance* (Cambridge: Cambridge University Press).
- North, Douglas y Barry Weingast 1989 "Constitutions and commitment: The

- evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England” *The journal of economic history* (Cambridge: Cambridge University Press) XLIX (4): 803-832.
- North, Douglas y Robert Paul Thomas 1973 *The rise of western world: a new economic history* (Cambridge: Cambridge University Press).
- Piore Michael y Charles Sabel 1984 *The second industrial divide* (Nueva York: Basic Books Inc).
- Portes, Alejandro 1995. “Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview” . *The Economic Sociology of Immigration*, editado por A. Portes. (New York: Russel Sage Foundation) 1-41.
- Polanyi, Karl 1957 *The Great Transformation*, (Boston: Bacon Press).
- Portes, Alejandro y József Böröcz, J. 1989 “Contemporary immigration: Theoretical perspectives on its determinants and modes of incorporation” *International migration review* (New York: Center for Migration Studies) 23 (3), 606-630.
- Portes, Alejandro y Kincaid, Douglas 1990 “The Crisis of Authoritarianism: State and Civil Society in Argentina, Chile and Uruguay” en R.G. Braungart y M.M. Braungart (eds.). *The political sociology of the state* (Greenwich- Londres: JAI Press Inc.) 151-179.
- Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia 1993 “Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action” *American journal of sociology*. (Chicago: The University of Chicago Press) 98 (6), 1320-1350.
- Portes, Alejandro 1994 The informal economy and its paradoxes. In N.J. Smelser y R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. (Princeton: Princeton University Press) 426-449.
- \_\_\_\_\_ 1995. “Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview” . *The Economic Sociology of Immigration*, editado por A. Portes, (New York: Russel Sage Foundation) 1-41.
- \_\_\_\_\_ 1995 “Symposium on prediction in the social sciences: On grand surprises and modest certainties: Comment on Kuran, Collins, and Tilly” *American Journal of Sociology*, (Chicago: The University of Chicago Press) 100 (6), 1620-1626.
- Robert, Frank 1990. “Rethinking Rational Choice” *Beyond the Market Place*, editado por R. Friedland y A. Robertson. (New York: Aldine) 53-88.
- Sabel, Charles 1993. “Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in Volatile Economy.” *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg.

- (New York: Russel Sage Foundation) 104-144.
- Saxenian, AnnaLee 1994 *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. (Cambridge: Harvard University Press).
- Schooter, Andrew 1981 *The economic theory of social institutions* (Nueva York: Cambridge University Press).
- Sen, Amartya 1977. "Rational Fools" *Philosophy and Public Affairs* (Baltimore: The Johns Hopkins University) 6(4): 317-344
- Sen, Amartya y Bernard Williams. 1982 *Utilitarianism and Beyond*. (Nueva York: Cambridge University Press) .
- Swedberg, Richard 1987. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology*, (New York: Sage Publications) 35(1): 1-221
- \_\_\_\_\_ 1990 *Economics and Sociology: On Redefining Their Boundaries*. (Princeton: Princeton University Press).
- \_\_\_\_\_ 1991 "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology*, (Palo Alto CA: Annual Reviews) 251-276.
- \_\_\_\_\_ 1993 "On the Relationship between Economic Theory and Economic Sociology in the Work of Joseph Schumpeter" *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 42-63.
- \_\_\_\_\_ 2000 (ed.) *Entrepreneurship: The Social Science View*. (Oxford: Oxford University Press).
- Smelser, Neil y Richard Swedberg 1994 *Handbook of economic sociology* (Nueva York-Princeton: Russell Sage Foundation y Princeton University Press).
- Tzeng, Rueyling y Brian Uzzi 2000 *Embeddedness & corporate change in a global economy* (Nueva York: P. Lang).
- Uzzi, Brian 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review*. (Filadelfia: University of Pennsylvania) 61: 674-98.
- Uzzi, Brian 1997 "Social structure and competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness" *Administrative science quarterly* (Ohio: Fisher College of Bussiness) 42:35-67.
- Vedres, B. 2002 *The break-up of the ownership network* *Közgazdasági Szemle* 47:680.699.
- Villavicencio, Daniel 2002 "Sociología económica y sociología del trabajo" en *Biblioteca Virtual Clacso*: [www.clacso.edu.ar](http://www.clacso.edu.ar)

- Weber, M. 1974. *Economía y Sociedad*, (México: FCE) .
- White, Harrison 1981 "Where do markets come from?" *American Journal of sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 87:517-47.
- \_\_\_\_\_ 1985 "Agency as control" en J. Pratt y R. Zeckhauser (eds.) *Principal and agents: the structure of business*. (Boston: Harvard Business School).
- \_\_\_\_\_ 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. (Princeton: Princeton University Press).
- \_\_\_\_\_ 1993. "Markets in Production Networks." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. (New York: Russel Sage Foundation) 161-175.
- Williamson, Oliver 1975. *Markets and Hierarchies*. (New York: Free Press).
- \_\_\_\_\_ 1987 *The Economic Institutions of Capitalism*. (New York: Free Press).
- \_\_\_\_\_ 1994 "Transaction costs economics and organization theory" en *The handbook of economic sociology* N. Smelser y R.Swedberg (Nueva York: Russell Sage Foundation).
- \_\_\_\_\_ 2000 "The new institutional economics: takin stock, looking ahead" *Journal of economic literature* (Pittsburgh: American Economic Association) XXXVIII:595-613.
- \_\_\_\_\_ 2003 "Transaction Cost Economics and Economic Sociology" *Working Paper Series 13* (New York: Cornel University, Center for the Study of Economy and Society).
- Wright, Gavin 1998 "Can a Nation Learn? American Technology as a Network Phenome-non" en D.R. Lamoreaux y P. Temin (editores) *Lerning by Doing*. (Chicago: University of Chicago Press).
- Zafirovski, Milan y Jens Beckert (eds.) *International Encyclopedia of Economic Sociology*. Nueva York: Routledge (en prensa).
- Zelizer, Viviane A. 1988 "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda", *Sociological Forum* 3: 614-34.

## ANEXO

### MUESTRA DE LA PRODUCCIÓN DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y EL ANÁLISIS DE REDES EN AMÉRICA LATINA

- Aliaga, Lissette 2001 *Los Dilemas del Capital Social en la Economía Informal. El caso de los comerciantes ambulantes de Independencia*. Tesis para obtener el título profesional de Licenciada en Sociología. (Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos).
- Arias, Patricia y Wilson, Fiona 1997 *La aguja y el surco. Cambio regional, consumo y relaciones de género en la industria de la ropa en México*, Guadalajara: Universidad de Guadalajara y Centre for Development Research).
- Ayala José 1998 *Instituciones y Economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico* (México: FCE).
- Carrión, Julio 2002 "Questioning the social capital – democracy link. Explaining mass support for presidential authoritarian rule in Peru", en prensa.
- Cartaya, Vanessa 1996 "Estado y mercado" en Figueiredo José (comp.), *Las Instituciones Laborales Frente a los Cambios en América Latina* (Ginebra: IIEL).
- Díaz Alvaro y Javier Martínez 1995 Chile: *La Gran Transformación* (Santiago: SUR-Centro de Estudios sociales y Educación) Documento de Trabajo N.º 148, Julio.
- Durtson, John 2000 *¿Qué es el capital social comunitario?* (Santiago de Chile: CEPAL) Serie Políticas sociales.
- Figueroa, Rodrigo 2000 "La construcción social de los mercados de trabajo" (Lima) Tesis para optar al Magister en Economía y Relaciones Laborales.
- Figueroa, Adolfo 1993 "La Naturaleza del Mercado de Trabajo", en Figueiredo José (comp.) *Las Instituciones Laborales Frente a los Cambios en América Latina*,

- (Ginebra: IIEL).
- Forni, Pablo y Raúl Bisio 2001 "Informalidad y familia en los 90's. Revisión crítica de las perspectivas prevaecientes en la teoría social" en *Articulaciones en el mercado laboral*, (Buenos Aires: Colmena).
- García Macías, Alejandro, (comp.) 2000 *Tejiendo la historia: Orígenes y fundadores de la industria del vestido en Villa Hidalgo, Jalisco*. (México: CANAIVE, Prime Staff Consultores).
- Gil, Jorge y Samuel Schmidt 2002 *Análisis de redes. Aplicaciones a las ciencias sociales*. (México: IIMAS-UNAM).
- Golte, Jurgen y Norma Adams 1987 *Los caballos de Troya de los invasores. Estrategias campesinas en el conquista de la gran Lima*. (Lima, Perú: IEP).
- Huber, Ludwig y Andreas Steinhauf 1997 "Redes sociales y desarrollo económico en el Perú: los nuevos actores". *Debates en Sociología* (Lima: PUCP N.º 22)
- López, José y Jaime Joseph 2002, *Miradas individuales e imágenes colectivas. Dirigentes populares: sus límites y potencialidades para la democracia y el desarrollo* (Lima: Alternativa).
- Montero, Cecilia 1998 *La Revolución Empresarial Chilena* (Santiago de Chile: Dolmen editorial).
- Navarro, Vivianç 1998 *Neoliberalismo y Estado de Bienestar* (Barcelona: Ariel).
- Pozas, María de los Ángeles 2002 *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa* (México: El Colegio de México).
- Requena, Félix 1991 *Redes sociales y mercado de trabajo. Elementos para una teoría del capital relacional*. (Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas y Siglo XXI) Col. Monografías, N.º 19.
- Tanaka, Martín 1999 "Del movimientismo a la media política: cambios en las relaciones entre la sociedad y la política en el Perú de Fujimori" en Cabtree, John y Jim Thomas *El Perú de Fujimori 1990-1998*. (Lima: Universidad del Pacífico-IEP).
- Vinçenc-Sulmont, Denis 2000 "La responsabilidad empresarial en el Perú 1970-1996", en Sulmont Denis y Vásquez Enrique (editores) *Modernización empresarial en el Perú* (Lima: Red para el desarrollo de las Ciencias Sociales en el Perú).

# HACIA UNA VISIÓN SOCIOLOGICA DE LA ACCIÓN ECONÓMICA: DESARROLLOS Y DESAFÍOS DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA<sup>1</sup>

MINOR MORA SALAS<sup>2</sup>

## 1. Introducción

Este artículo analiza las principales contribuciones de una corriente emergente dentro del campo de la Sociología denominada por quienes han promovido su desarrollo como sociología económica. Se sistematizan en el texto un conjunto de propuestas analíticas y formulaciones teóricas que en la bibliografía aparecen dispersas, pero cuya articulación enriquecería la comprensión que tenemos sobre el origen, configuración y dinámica de los mercados y de la acción económica de los sujetos sociales.

El texto se estructura en torno a cuatro ideas básicas. Primero, que los mercados no son realidades universales y autocontenidas, sino, por el contrario, son productos socio-históricos. Su configuración, estructura y dinámica están cruzadas por la presencia de instituciones sociales que hacen viable su surgimiento, consolidación y desarrollo. Segundo, que la acción económica no es llevada a cabo por agentes individuales dotados de una racionalidad económica que se superpone a cualquier otro tipo de racionalidad. En su lugar se plantea que los agentes económicos están inmersos en un denso tejido de relaciones sociales que orientan su comportamiento en todas las esferas de la vida social. Ello supone reconocer como unidad básica de análisis no al individuo aislado, sino la red de relaciones que

---

1. Este artículo fue publicado en la revista Economía y sociedad Nº. 24.

2. Profesor de la Escuela de Ciencias Sociales del Instituto Tecnológico de Costa Rica; Profesor-Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales- Sede Costa Rica.

establecen los agentes económicos concretos a través de las interacciones sociales recurrentes. Tercero, se formula que la acción económica que llevan a cabo los agentes económicos tiene lugar en contextos institucionales. Estas instituciones son fundamentales para la configuración cotidiana y el “buen” funcionamiento de los mercados. Cuarto, se plantea que la globalización de la economía en curso ha sentado las bases para el surgimiento de nuevos acuerdos institucionales o estructuras de gobierno del sistema productivo, siendo que los acuerdos emergentes están apenas en su fase inicial de conformación.

El planteamiento propuesto guarda relación con tres ideas centrales de la Sociología económica. En primer lugar, el carácter histórico de los mercados, cuya formulación más desarrollada puede ser localizada en el trabajo de Karl Polanyi (2000), aunque, claro está, existen antecedentes de este planteamiento que nos remontan a los clásicos de la Sociología, en especial a Marx y Weber. En segundo lugar, la idea de que el actor económico es, ante todo, un agente social imbricado en un denso tejido socio-cultural en su formulación clásica de Granovetter (1985; 1993) y las derivaciones que de ellas ha elaborado Alejandro Portes, a propósito de la conformación del capital social y su relevancia en la comprensión de la agencia económica a escala local (Portes, 1995). En tercer lugar, están presentes las preocupaciones de Williansom (1987) y North (1989) sobre las funciones que cumplen las instituciones sociales en el desarrollo del sistema capitalista; y las tesis de Arrighi (1996) sobre el funcionamiento del capitalismo y la transición hacia una nueva fase de desarrollo.

## **2. El mercado: construcción socio-histórica mediada por lo social**

Una de las formulaciones fundamentales de la economía neoclásica es que el mercado es una realidad universal cuyos elementos básicos, oferta y demanda, han estado presentes, con mayor o menor grado, en la organización de la producción y la coordinación los intercambios económicos a lo largo de la historia. Por tal razón, el mercado es pensado como una dimensión autónoma de la vida social, en tanto la cultura no juega un papel central en la determinación del comportamiento económico de los actores.

Frente a este tipo de explicación, la Sociología económica sostiene que el mercado es una institución social de carácter histórico (Polanyi, 2000; Schumpeter, 1990; Granovetter, 1993). Este planteamiento contiene dos ideas centrales que dan sustento a dos de los desarrollos teóricos más importantes de esta corriente de

pensamiento. Analicemos cada una de ella por separado.

Como se mencionó en la Sociología económica el mercado es presentado como un producto del desarrollo histórico y no como una realidad universal. En tanto tal el mercado es el resultado de la acción de agentes sociales en el proceso socio-productivo, y no una realidad que es externa, como una fuerza sobrehumana o natural que compele a los actores sociales, independientemente de su contexto cultural, a comportarse bajo ciertos patrones previamente establecidos, o a seguir una racionalidad económica de tipo utilitarista.

En este sentido, el planteamiento de la Sociología económica tiene como virtud el “desfetichizar” al mercado, tornándolo en una realidad histórica concreta, emanada de las relaciones sociales que establecen los agentes económicos en el proceso de organización y coordinación del sistema productivo.

Marx y Weber son, en este sentido, dos autores clásicos a los cuales suele recurrir la Sociología económica contemporánea para fundar esta tesis. Junto con estos autores, Polanyi (2000) planteó que el mercado, en tanto institución social organizadora y coordinadora del sistema productivo, es el producto del desarrollo del sistema capitalista. Sus investigaciones demuestran cómo en sociedades con formas de organización no-capitalista de producción, el mercado cumplía solo una función complementaria, en el mejor de los casos, en materia de organización productiva. Esta última función estaba sometida a criterios y decisiones emanados de autoridades políticas. En dichos contextos el mercado fungía como una realidad subordinada y de carácter subsidiario, en tanto su expansión no era fundamental para garantizar la organización y reproducción del sistema productivo. Piénsese, para poner un ejemplo, en el caso de las economías feudales, en las cuales no existía libre movilidad de los factores productivos, los cuales, además, no se podrían adquirir libremente vía el mercado, y las decisiones de qué producir, cuánto producir, cómo producir no estaban a cargo de los productores directos, sino que dependían de consideraciones de orden político, emanadas de las autoridades centrales de la época.

Adicionalmente, Polanyi ha sostenido que la Economía neoclásica invierte la relación existente entre mercado y Estado. Según el planteamiento neoclásico, el Estado ha emergido hasta recientemente como institución mediadora entre los agentes económicos. Esta función provoca un conjunto de distorsiones en las transacciones económicas, ya que se introducen criterios extra-económicos en las decisiones productivas. Esta interferencia imposibilita a las leyes del mercado cumplir, de forma óptima, sus funciones de organización y coordinación el sistema

productivo.

La Sociología económica, siguiendo los planteamientos de Polanyi, sostendrá que el Estado jugó un rol preponderante en la configuración y desarrollo del mercado<sup>3</sup>. No fue sino gracias a la activa participación del Estado en la actividad económica, que se logró delimitar un área particular, en el cual las transacciones económicas quedaron libres de las ataduras político-culturales que en el pasado caracterizaron las decisiones económicas.

Así la participación del Estado ha sido central en el proceso de configuración y expansión del capitalismo y ha otorgado al mercado la centralidad que hoy ocupa en el plano de la organización de la vida económica. El Estado ha creado, mediante decisiones de orden político, condiciones básicas para la organización de la actividad económica, bajo los designios del mercado, al favorecer, por ejemplo, la conformación de mercados financieros; instaurar el derecho de propiedad; fijar sanciones sociales y económicas a quienes violenten ese derecho o a quienes no honren los compromisos adquiridos en transacciones económicas (contratos); favorecer la libre movilidad de la fuerza laboral en el territorio nacional; desvincular las transacciones económicas de formas de sujeción cultural, tales como las relaciones de servidumbre; fijar las condiciones de operación de la moneda en el territorio nacional; definir sistemas de medida y peso comunes, todos ellos elementos indispensables para la expansión del mercado<sup>4</sup>.

El planteamiento de Polanyi tiene la virtud de mostrar cómo se llegó a conformar históricamente el mercado y cómo este pasó a ocupar un rol central en la organización

- 
3. En honor de la verdad, hay que decir que este planteamiento de Polanyi no es muy original. Este puede rastrearse con toda claridad en los trabajos de Marx Weber Schumpeter y Lenin, entre otros. Al respecto, puede consultarse la reseña que sobre el trabajo de estos precursores de la Sociología económica lleva a cabo Hart (1990).
  4. Esta idea del Estado como un agente central en los procesos de configuración, estructuración y dinamización de los mercados tiene hondas implicaciones en la Sociología económica y nutre trabajos como los de Peter Evans (1995) y Freck Block (1990). Autores que hoy en día tratan de analizar cómo las decisiones políticas emanadas desde el Estado tienen un peso fundamental en la configuración del desarrollo social contemporáneo y en la posibilidad de pensar modelos alternativos de organización del sistema productivo y de las relaciones sociales. Esta contiene un gran potencial teórico y empírico para el estudio del rol que el Estado cumple actualmente en la configuración de los procesos de globalización económica y muy particularmente en la adopción de estrategias "nacionales" orientadas a favorecer el acoplamiento de campos productivos específicos en los circuitos de la economía global. Piénsese al respecto en las medidas de política económica tomadas por los Estados de países subdesarrollados para favorecer la atracción de inversión externa, y el fomento de estructuras productivas exportadoras, tanto como la configuración de economías extravertidas.

de la vida económica en el capitalismo. Asimismo, muestra con claridad cómo las relaciones económicas en sociedades precapitalistas estaban permeadas por relaciones de reciprocidad, redistribución o intercambio no mediadas por racionalidades utilitarias ni por transacciones coordinadas por el mercado; cuando este existía, estaba subordinado a consideraciones de orden extraeconómico. Finalmente, muestra cómo el Estado es un “agente” social que moldea, potencia y orienta el desarrollo del mercado, confiriéndole funciones que, en el pasado, eran asignadas a esferas sociales, culturales y/o políticas.

Empero, el planteamiento de Polanyi adolece de una limitación fundamental pues confiere al mercado, en el capitalismo, las características que la Economía neoclásica reclama como propias de esta “instancia”. Es decir, Polanyi, al igual que los neoclásicos, piensa que en el capitalismo el mercado se erige en una institución autónoma, capaz de autorregularse y definir, con base en criterios económicos, emanados de su propio funcionamiento, las reglas de coordinación que prevalecen en la organización de la vida productiva.

Pero, a diferencia de los neoclásicos, Polanyi consideraba que cuando el mercado funciona de esta manera no produce los efectos positivos que la economía neoclásica supone; es decir, el logro del equilibrio del mercado, la asignación óptima de los factores productivos, el crecimiento económico sostenido y el mejoramiento en los niveles de bienestar de la población. Por el contrario, este autor va a subrayar que cuando el capitalismo funciona “libremente”, sin ningún tipo de control extra-económico sobre el comportamiento del mercado, genera conductas autodestructivas que no solo amenazan el bienestar de la humanidad, sino sus derechos humanos básicos<sup>5</sup>.

Al autonomizar la vida económica en el capitalismo, Polanyi incurre en el mismo error que la Economía neoclásica, establecer una separación artificial entre lo económico, lo social, lo político y lo cultural, en este caso en el contexto de sociedades capitalistas. Este error conceptual le imposibilita entender las articulaciones existentes entre los diferentes ámbitos de la vida social en el capitalismo<sup>5</sup>.

- 
5. Recuérdese que el autor vivencia las dos guerras mundiales, el ascenso de la ideología fascista, la expansión de la economía nacional-socialista y los efectos inhumanos de la expansión nazi en Europa.
  6. Es interesante observar que otros clásicos de la “sociología económica” no incurrieron en este error. Por citar un ejemplo, Schumpeter siempre subrayó el error que cometía la economía neoclásica al separar en sus modelos teóricos lo económico y lo político y abogó por el desarrollo de una economía política tanto como por la incorporación de consideraciones sociológicas en el razonamiento económico. Véase, al respecto, Schumpeter (1990). Aunque hay que reconocer que este razonamiento es propio de la economía política y se encuentra desarrollado en las obras de los clásicos en este campo.

Al respecto, vale la pena acompañar el argumento de una ilustración que pone en evidencia cómo las decisiones económicas están atadas a consideraciones de orden político. La ilustración también sirve para esclarecer el por qué el Estado es un actor económico que tiene incidencia desde dentro (y desde afuera) del mercado, en lo concerniente a la organización y coordinación del sistema productivo. El ejemplo proviene de una obra reciente de la literatura latinoamericana, específicamente de Vargas Llosa (2000). El texto muestra una conversación entre Trujillo, el otrora dictador dominicano, y su principal asesor económico. Esta tiene lugar durante el período en que el gobierno de Trujillo fue sometido a un boicot económico internacional. En la novela se lee el siguiente diálogo:

“(asesor) Prácticamente, no hay ingresos en una sola empresa, Jefe. Sólo egresos. Como estaban en estado floreciente sobreviven. Pero no de manera indefinida. (Trujillo) Suspiró con histrionismo, como cuando pronunciaba sus elegías funerarias, otra de sus grandes especialidades. (asesor) Le recuerdo que no se ha despedido a un solo obrero, campesino o empleado, pese a que la guerra económica dura más de un año. Estas empresas suministran el sesenta por ciento de los puestos de trabajo en el país. Dese cuenta de la gravedad. Trujillo no puede seguir manteniendo a dos tercios de las familias dominicanas, cuando por las sanciones, todos los negocios están paralizados. De modo que...(Trujillo) De modo que... (Asesor) O me da usted autorización para reducir personal, a fin de cortar gastos, en espera de tiempos mejores...(Trujillo) ¿Quieres una explosión de miles de desocupados? –lo interrumpió Trujillo, tajante- .¿Añadir un problema social a los que tengo? (Asesor) Hay una alternativa, a la que se ha acudido en circunstancias excepcionales – replicó el senador Chirinos, con una sonrisita mefistofélica -.¿No es ésta una de ellas? Pues, bien. Que el Estado, a fin de garantizar el empleo y la actividad económica, asuma la conducción de las empresas estratégicas. El Estado nacionaliza, digamos, un tercio de las empresas industriales y la mitad de las agrícolas y ganaderas. Todavía hay fondos para ello, en el Banco Central.

(Trujillo) –Qué coño gano con eso – lo interrumpió Trujillo, irritado. Qué gano conque los dólares pasen del Banco Central a una cuenta a mi nombre. (asesor) -Que, a partir de ahora, el quebranto que significa trescientas empresas trabajando a pérdida, no la sufra su bolsillo Jefe. Le repito, si esto sigue así, todas caerán en bancarrota. Mi consejo es técnico. La única manera de evitar que su patrimonio se evapore por culpa

del cerco económico es transferir las pérdidas al Estado. A nadie le conviene que usted se arruine, Jefe.” (Vargas Llosa, 2000: 153-54).

### **3. La actividad económica como imbricada en lo social**

Un segundo avance sustantivo en la formulación de una propuesta sociológica para el estudio y explicación del comportamiento de la acción económica en medios capitalistas, lo constituye la tesis de la imbricación de lo económico en lo social.

Esta tesis ha sido desarrollada por Mark Granovetter (1985,1993) y, en el fondo, constituye tanto una crítica radical a uno de los presupuestos básicos de la Economía neoclásica como a las explicaciones sociológicas de corte estructuralista. En el primer caso, la tesis de la imbricación cuestiona directamente uno de los presupuestos ontológicos de esa escuela de pensamiento. En concreto, la tesis de la imbricación<sup>7</sup> social del actor económico erosiona el supuesto central de la Economía neoclásica, según el cual este agente es, ante todo, un actor individual, cuyas decisiones se definen en función del principio económico de maximización de utilidades sustentadas en la noción de racionalidad restringida<sup>8</sup>.

La Sociología económica, a través del argumento de la imbricación, muestra cómo el partir de este presupuesto se convierte en una limitante estructural de la Economía neoclásica para explicar el comportamiento económico. Esto es así por cuanto, partiendo de una premisa sociológica elemental, se plantea con claridad que el sujeto humano es ante todo un sujeto social. Esto quiere decir que cualquier explicación que pierda de vista este carácter fundamental de la naturaleza humana está imposibilitada, de partida, para explicar las razones que subyacen en el comportamiento económico o cualquier otra esfera de lo social.

Para superar esta limitación la Sociología económica, por medio de la formulación de Granovetter (1985), plantea que las relaciones económicas no solo están al margen de la vida social; es decir, no constituyen una realidad autónoma y separada del mundo de vida de los individuos, sino que, ante todo, están inmersas, de forma indisoluble, en un mundo de relaciones sociales, culturales, políticas e institucionales. Estas relaciones no constituyen realidades externas o ajenas al comportamiento económico de los individuos, sino elementos internos que lo condicionan, moldean, orientan, estimulan y confieren sentido. Por este motivo no

---

7. En inglés *embeddedness*.

8. Este elemento se problematiza en la sección siguiente.

pueden ser definidas como distorsiones, y mucho menos aún, ignoradas en el terreno de la formulación de políticas económicas, o en la explicación el comportamiento económico de los individuos.

El sujeto económico, reconstruido por Granovetter (1985, 1993), es ante todo un sujeto social, productor y portador de un denso tejido de relaciones sociales conformadas a partir de su cotidianidad, en relación directa con su contexto social inmediato y las estructuras sociales que ha heredado de sus precursores. Estas relaciones sociales están presentes, directa o indirectamente, en las consideraciones que los sujetos realizan en el ámbito económico, así como en los otros “ámbitos” de su vida. Mediante su acción cotidiana el sujeto reproduce tales relaciones, o bien, intenta romper con ellas, con el fin de lograr objetivos que se ha propuesto.

No se trata de negar que el sujeto económico actúe racionalmente, sino más bien de enfatizar que esta racionalidad no está circunscrita, ni principal, ni fundamental, ni exclusivamente, a los presupuestos del individuo egoísta y maximizador de utilidades. Por el contrario, el comportamiento económico de los individuos está cruzado, influenciado, compenetrado, alimentado por consideraciones de orden social, cultural y políticas. Estas consideraciones emergen de la cultura de la cual forma parte el individuo; de las características de las instituciones sociales configuradas en dicha cultura para normar las relaciones sociales; y de la red de relaciones sociales que el individuo construye a partir de su acción cotidiana, tanto en el mundo económico, como el en social y el político. Piénsese aquí en un individuo inmerso en un contexto familiar, en una red de amigos en el mundo laboral, en una red de relaciones informales conformadas en la sociabilidad ligada a la comunidad y en una multiplicidad de situaciones similares que influyen en su accionar económico.

Este argumento sociológico básico, también faculta a la Sociología económica para tomar distancia de las formulaciones psicologistas y sociologistas<sup>9</sup> de la acción. En el primer caso, se rechaza tesis de la Economía neoclásica fundada en el supuesto de un individuo libre de restricciones y relaciones sociales a la hora de tomar sus decisiones económicas; es decir, de un individuo separado del mundo social que goza de plena libertad para elegir, y que promueve el bien común mediante acciones individuales egoístas (búsqueda de la mayor utilidad individual). En tanto que, en el caso de la segunda, la formulación sociologista, la Sociología económica busca

---

9. Granovetter no utiliza estos términos, sino más bien emplea las nociones de enfoques subsocializados y sobresocializados de la acción. Yo prefiero emplear estos términos por considerarlos más precisos en cuanto al sesgo del cual el autor busca distanciarse. En realidad, el cambio de términos no es importante por cuanto no cambia el argumento.

establecer distancia con las formulaciones estructuralistas que coartan toda capacidad de acción y elección al individuo, confiriéndoles a las estructuras sociales un peso sobredimensionado en la determinación del comportamiento humano.

Así, para la Sociología económica, ni el psicologismo ni el sociologismo son capaces de explicar los procesos de formación de las instituciones sociales y económicas, ni el comportamiento económico de los individuos. De ahí que se recurra al argumento de la imbricación para postular que la acción de los sujetos, en el ámbito de la economía, no está libre de ataduras sociales. Más bien, se subraya que este tipo de acción, como cualquier otra, está sumergida en contextos socio-culturales que sirven tanto para generar como para inhibir oportunidades de acción económica. Asimismo, que este conjunto de posibilidades no eximen al individuo de tener que confrontar, en su realidad cotidiana, decisiones económicas que lo posicionan, por un lado, frente al dilema de la elección, y por otro, frente a las presiones que emanan de las redes sociales al que pertenece, en función de las consecuencias de la elección que tome.

Mediante este recurso teórico, la Sociología económica logra reconstruir un sujeto social histórico, que en su comportamiento económico se ve sometido al dilema de elegir entre un conjunto de opciones limitadas, tanto por el contexto institucional y cultural como por la red de relaciones sociales que el sujeto ha creado en su interacción social cotidiana. Nótese que este argumento de la Sociología económica es susceptible de ser enriquecido con los desarrollos de algunas tradiciones sociológicas modernas en relación con el rol activo del individuo en la construcción de la sociedad. Nos referimos aquí a los planteamientos de Norbet Elias (1989) sobre la sociedad de los individuos y la teoría de la figuración, tanto como a la teoría de la estructuración de Anthony Giddens (1994). Ambos autores, cada uno por su propia cuenta, han subrayado que las sociedades están compuestas de individuos que están obligados a interactuar con otros individuos a lo largo de su vida. Siendo este proceso de interacción vital en la configuración del comportamiento social (incluyéndose aquí el económico). Así el surgimiento de instituciones sociales se explica a partir de complejos procesos de relación social que tienen lugar en contextos sociales preexistentes que habilitan y/o constriñen la acción de los sujetos, obligándolos en todo momento a tomar decisiones.

Anthony Giddens ha formulado en su teoría de la estructuración la existencia de una dualidad entre estructura y agencia, al recordar que las estructuras sociales no son realidades externas a los sujetos sociales, sino un conjunto de prácticas sociales que solo existen en la acción misma, y que tienen la capacidad de moldear el comportamiento de los individuos, condicionando, de esta manera, el campo de acción de los sujetos.

Así entendida, la teoría de la estructuración puede ser utilizada para enriquecer el argumento de la imbricación, con lo cual se estaría en posibilidad ya no solo de explicar las particularidades y especificidades del comportamiento de los sujetos en el ámbito económico, sino también de indagar el surgimiento de las instituciones económicas a partir de la acción de los propios sujetos sociales. Es decir, no se necesitaría recurrir a supuestos apriorísticos sobre la acción, ni a teorías psicologistas ni a formulaciones culturalistas, para explicar la acción económica de los sujetos sociales.

Adicionalmente, hay que reconocer que el argumento de la imbricación tiene una segunda consecuencia para la formulación de un proyecto alternativo de investigación sobre los fundamentos y dinámica de la acción económica en el capitalismo, se trata, en este caso, del cambio de la unidad de análisis que acompaña su planteamiento básico.

Si se parte del principio de que el actor económico no es un actor individual y que sus acciones están mediadas por el conjunto de relaciones sociales que este establece con otros sujetos sociales, se tiene que cambiar la unidad de análisis en el estudio del comportamiento económico de los sujetos sociales.

El cambio de la unidad de análisis implica dejar de lado la propuesta de la Economía neoclásica centrada en el estudio del comportamiento individual, o sea, en el estudio del individuo como fundamento de la acción económica. Este movimiento también implica una ruptura, epistemológica y metodológica, con los enfoques estructuralistas, los cuales pretenden dar cuenta de la acción de los individuos a partir de la imputación de sentido y comportamientos derivados del estudio de las estructuras sociales.

La Sociología económica logra salirse de esos caminos y crea un enfoque propio, al formular que el análisis del comportamiento de los actores en el mercado debe ubicarse en el nivel en que se intersectan las estructuras sociales y los individuos. Es decir, en el análisis de interacción social que se establece entre los sujetos sociales, tanto en el ciclo productivo mismo, como en la esfera de la circulación y distribución de los “bienes y servicios” sociales. El paso siguiente consiste en señalar que esta interacción social se expresa mediante las redes sociales que los individuos conforman y a los cuales les dan vida mediante sus prácticas sociales recurrentes.

A raíz de lo anterior, se formula que la redes sociales<sup>10</sup> son la unidad básica de análisis, en tanto que medio a través del cual los agentes sociales producen prácticas

---

10. Esta es una de las diferencias más importantes, aunque no la única y probablemente tampoco la principal, entre el enfoque neo-institucionalista que tiene como unidad de análisis las instituciones económicas del capitalismo (Williamson, 1987; North, 1989) y las formulaciones de la Sociología económica tal y como han sido desarrolladas por Granovetter (1973; 1985) y Alejandro Portes (1995).

que orientan, condicionan y modifican su accionar económico. El énfasis en la red, en contraposición con la institución, deriva de una opción teórica que, por un lado, intenta explicar el comportamiento económico de individuos concretos en el mercado y, por otro, reconoce la necesidad de contar con un referente social que contenga una dosis importante de maleabilidad; es decir, cuya configuración sea objeto de prácticas sociales que no están del todo formalizadas e institucionalizadas.

Al priorizar el estudio de las redes sociales como unidad básica de análisis económico, se trata de visualizar el cómo lo económico está articulado, de manera indisoluble, con lo social, lo cultural y lo político. También se intenta observar cómo estas relaciones sociales tienen lugar en medios en los cuales el poder se distribuye de forma desigual. Adicionalmente, esta opción teórica busca también “endogeneizar” el análisis del poder, reconociéndolo, explícitamente, como uno de los factores que condicionan el accionar económico de los sujetos sociales, lo cual constituye otra de las rupturas conceptuales con la teoría económica neoclásica.

En la propuesta en bajo análisis, la red social tiene los atributos que Giddens (1994) confiere a las estructuras sociales, en tanto expresan la dialéctica de la acción; es decir, tienen una dimensión restrictiva y otra habilitadora, sometiendo al sujeto a las tensiones que ello implica. Más aún, las redes no existen en sí mismas, sino que demandan una acción sistemática de los individuos para su constitución, reproducción, ampliación o restricción. Las redes existen en tanto los individuos sean capaces de movilizarlas, es decir, en la acción social que los sujetos desarrollan, en este caso, en el terreno económico.

Como bien lo ha aclarado Granovetter (1973), la red existe en tanto conjunto de contactos formales e informales que desarrollan los individuos en sus interacciones cotidianas. A mayor frecuencia de contactos, las redes suelen formar “lazos fuertes”, en tanto que a menor frecuencia, se produce el efecto opuesto; es decir, “lazos débiles”. Siendo el tipo de lazos; es decir, el tipo de relaciones sociales que se establecen entre los miembros de una red, determinantes para entender el accionar económico de los actores<sup>11</sup>.

Dada la centralidad que este nuevo enfoque le confiere a la red, es necesario

---

11. El estudio de las redes, su composición, funcionamiento, etc, ha devenido en un campo novedoso. Una presentación breve sobre estas y otras consideraciones de las redes puede encontrarse en Scott (1991). En su breve reseña sobre las redes, Alejandro Portes (1995: 9-12) recuerda además algunas de las cualidades de las redes como lo son el tamaño (número de personas involucradas), la densidad (frecuencia de las interacciones), la centralidad de los miembros (distribución del poder en la red), la aglomeración (intensidad de vínculos entre subgrupos dentro de la red); multiplicidad (la existencia de sobreposición entre diferentes esferas entre los miembros de la red, por ejemplo, relaciones familiares, laborales, religiosas, políticas, etc.).

esclarecer, al menos de forma sucinta, lo que constituye una red social. Alejandro Portes (1995: 8) las define “como uno de los tipos más importantes de estructuras sociales en las que las transacciones económicas están imbuidas. Estas son un conjunto de asociaciones recurrentes entre grupos de gente vinculada por lazos ocupacionales, familiares, culturales o afectivos”<sup>12</sup>.

Esta definición contiene los cuatro elementos teóricos centrales que le interesa movilizar a la Sociología para explicar el comportamiento de los sujetos en el terreno económico. Primero, una referencia a un elemento que norma, orienta, habilita y restringe la acción de los sujetos, denominado en la cita anterior, con el término estructura social. Segundo, la presencia de un conjunto de vínculos socio-afectivos entre los sujetos sociales, los cuales le confieren diferentes significados y racionalidades a su comportamiento económico. Tercero, la presencia de interacciones que se producen periódicamente entre los sujetos que están vinculados por lazos socio-afectivos. Es decir, no se trata de interacciones esporádicas o fortuitas, sino más bien de vínculos sociales que tienen cierta permanencia, por cuanto son recurrentes. Cuarto, que un mismo individuo puede estar inmerso en una multiplicidad de redes sociales, las cuales pueden tener objetivos diferentes; brindar oportunidades diversas, y ejercer presiones, en diferentes grados, sobre el comportamiento de los sujetos sociales.

La importancia de las redes sociales para el entendimiento y explicación de la acción económica de la agencia humana, en el terreno económico, se deriva del hecho de que “ellas mismas constituyen recursos para la adquisición de recursos escasos, tales como capital e información, y porque ellas simultáneamente imponen restricciones efectivas a la búsqueda irrestricta del bienestar personal” (*Ídem*).

Es decir, la red no es solo un medio que vincula a unas personas con otras, es también, y esto es lo central en el argumento de la Sociología económica, un tipo de recurso que diferencia las posibilidades de acción económica que tienen los individuos que conforman una sociedad. También se ha observado que, a nivel comunitario, las redes sociales devienen en un capital social que sus integrantes pueden movilizar a efectos de desarrollar actividades económicas, sociales, culturales; permitiéndoles tener acceso a un conjunto de bienes, recursos, información y relaciones a los que cada uno por su propia cuenta estaría incapacitado de acceder. Lo interesante de este planteamiento es que el capital social no lo constituyen los

12. La traducción es mía. Nótese aquí que el autor no restringe la acción económica a las redes sociales, en tanto que estas son reconocidas como una de las múltiples estructuras sociales en las que las transacciones económicas están incrustadas. Empero, el autor no muestra cuales serían las otras estructuras ni que lugar ocuparían en el marco de la sociología económica.

recursos a que tiene acceso el individuo por medio de una red, sino que el capital deviene aquí en la habilidad, la capacidad de este individuo para movilizar dichos recursos (Alejandro Portes, 1995:12).

Vale la pena subrayar que la pertenencia a estas redes supone la existencia de un conjunto de principios de acción basada en nociones de reciprocidad, confianza, y otros factores de orden socioculturales, que obligan a los integrantes de una red a desarrollar ciertos comportamientos; incluso cuando las decisiones en que estos se sustentan podrían presentarse, a primera vista, como irracionales, desde el punto de vista de la Economía neoclásica.

Una vez más, recurramos a un ejemplo para ilustrar la operación de las redes sociales. Como en nuestro ejemplo anterior, la referencia procede de la obra de Vargas Llosa, anteriormente citada. En él se demuestra con claridad el carácter coercitivo que pueden tener las redes sociales, pero también el cómo la acción económica está permeada de racionalidades de orden socio-cultural que hacen inteligibles ciertas decisiones, a pesar de que desde un punto de vista restringido al cálculo económico-utilitarista podrían parecer como irracionales.

“Trujillo lo premió con una sonrisa. Siempre sintió simpatía por Modesto, que, además de inteligente era ponderado, justo, afable, sin dobleces. Sin embargo, su inteligencia no era controlable y aprovechable, como la de Cerebrito, el Constitucionalista Beodo o Balaguer. En la de Modesto había un filo indómito y una independencia que podían volverse sediciosos si adquiría demasiado poder. Él y Juan Tomás eran también de San Cristóbal, los había frecuentado desde jóvenes, y, además de darle cargos, había utilizado a Modesto en innumerables ocasiones como consejero. Lo sometió a pruebas severísimas, de las que salió airoso. La primera, a fines de los años cuarenta, luego de visitar la Feria Ganadera de toros de raza y vacas lecheras que Modesto Díaz organizó en Villa Mella. Vaya sorpresa: la finca, no muy grande, era tan aseada, moderna y próspera como la Hacienda Fundación. Más que los impecables establos y las rozagantes vacas lecheras, hirió su susceptibilidad la satisfacción arrogante con que Modesto les mostraba la granja de crianza a él y los otros invitados. Al día siguiente, le envió a la Inmundicia Viviente con un cheque de diez mil pesos para formalizar la compraventa. Sin la menor reticencia por tener que vender esa niña de sus ojos a un precio ridículo (costaba más una sola de sus vacas), Modesto firmó el contrato y envió una nota manuscrita a Trujillo agradeciéndole que “Su Excelencia considere mi pequeña empresa agro-granadera digna de ser explotada por su experimentada mano”. (...) Cinco años más tarde, Modesto Díaz tenía otra extensa y hermosa finca ganadera, en una apartada región de la Estrella. ¿Pensaba que en esas lejanías pasaría desapercibido? Muerto de risa, Trujillo le envió a Cerebrito

Cabral con otro cheque de diez mil pesos, diciéndole que tenía tanta confianza en su talento agrícola-ganadero que le compraba la finca a ciegas, sin visitarla. Modesto firmó el traspaso, se embolsilló la simbólica suma y agradeció al Generalísimo con otra esquila afectuosa. Para premiar su docilidad, algún tiempo después Trujillo le regaló la concesión exclusiva para importar lavadoras y batidoras domésticas, con lo que el hermano del general Juan Tomás Díaz se resarcía de aquellas pérdidas” (Vargas Llosa, 2000: 370-371).

Es necesario enfatizar que los individuos no están forzados de por vida (encadenados) a cumplir con las relaciones de reciprocidad, demandas y restricciones que impone la existencia de vínculos de capital social derivados de la pertenencia a redes sociales particulares. Al contrario, se reconoce que existe la posibilidad de romper tales lazos, pero ello conlleva, necesariamente, a una exclusión de la red social. De esta forma, se es congruente con el planteamiento de que la acción económica de los individuos no está sobredeterminada por las estructuras sociales y que estas pueden ser transformadas por los sujetos sociales mediante las acciones que en su cotidianidad; sin embargo, ello acarrea costos tanto económicos como sociales.

A pesar de esta apertura teórica, sería interesante indagar, a partir de casos empíricos concretos, con qué frecuencia, en qué circunstancias y el perfil de los individuos que logran realmente establecer rupturas con sus redes sociales en materia de transacciones económicas; así como el tipo de sanciones que se derivan de este tipo de acciones.

En síntesis, la Sociología económica no solo cuestiona los presupuestos ontológicos de la economía neoclásica al mostrar que no existe separación tajante entre economía y sociedad, y al cambiar la unidad de análisis del individuo aislado a la red social, sino que también, al mismo tiempo, formula un programa de investigación novedoso. Al hacer esto obliga a pensar en nuevas herramientas metodológicas para el estudio de la acción económica. Nótese, además, que este enfoque supone una ruptura, ahora de orden epistemológico, tanto con el estructuralismo como con el

individualismo metodológico, motivo por el cual puede reconocerse la Sociología económica como una corriente sociológica con fisonomía propia.

#### **4. Las instituciones elemento fundamental el desarrollo capitalista**

Se podría criticar tanto la tesis del capital social como de la imbricación de los agentes económicos el hecho de que sus pruebas empíricas hacen referencia, en lo fundamental, a grupos pequeños de empresarios, muchos de ellos localizados en economías subdesarrolladas; es decir, en contextos saturados de obstáculos institucionales para el desarrollo pleno de la economía de mercado, o bien, que se encuentran circunscritos a las experiencias de comunidades étnicas particulares, o en su defecto, a grupos empresariales minoritarios en el caso de las economías desarrolladas.

También se podría argumentar que los desarrollos teóricos de la Sociología económica no cuestionan, en sus fundamentos, la función central que cumple el mercado en materia de organización de la actividad productiva y coordinación de los intercambios entre los agentes económicos. Motivo por el cual la Economía neoclásica continuaría gozando de un mayor poder explicativo para dar cuenta de lo que acontece en el mundo económico en sociedades capitalistas.

Este razonamiento es limitado para refutar los avances conceptuales de la sociología económica por cuanto la tesis de la imbricación social y del capital social son extensivos a todo tipo de actores económicos y, opera en el caso de grandes consorcios empresariales y de empresarios vinculados a las actividades más dinámicas de una economía, tanto como en los niveles locales vinculados a sectores populares, como a nivel de microempresarios de mayor alcance económicos como lo demuestran los trabajos de Granovetter (1993) y Portes (1995).

Sin embargo, aceptando que los estudios empíricos sobre el capital social y la imbricación social de los actores económicos tienden a basarse en estudios de casos sobre comunidades de microempresarios, es posible desarrollar una réplica al argumento que busca restar alcance explicativo a las tesis centrales de la Sociología económica. Para ello es necesario complementar lo antes planteado con desarrollos teóricos y empíricos de la escuela neoinstitucionalista, tal y como han sido propuestos por (North, 1995) y Williansom (1985).

En lo fundamental, podríamos tratar de construir un argumento similar al de Granovetter, siguiendo a estos autores, al afirmar que la acción económica de los sujetos sociales no solo está imbricada en un denso tejido social, sino, también, en un

espeso tramado institucional. Es decir, no existe acción económica al margen de arreglos institucionales. En este enfoque el mercado constituye un tipo particular de arreglo institucional. Su existencia y operación exige la presencia de otras instituciones para hacer efectivo el funcionamiento de la economía capitalista. El conjunto de instituciones devienen centrales por cuanto definen con claridad las reglas del juego de la interacción económica; reducen la incertidumbre; generan confianza; minimizan los costos de transacción y viabilizan las transacciones económicas entre los diferentes actores productivos (North 1995; Williamsom, 1985).

Así planteado el tema, la pregunta fundamental es qué son las instituciones y cómo moldean el accionar de los agentes económicos. Al respecto de la primera pregunta, Douglass North (1995:13) ha indicado que: “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad, o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico”. Es decir, las instituciones norman, definen y limitan las acciones económicas de los individuos, motivo por el cual reducen la incertidumbre en la interacción social, al otorgar una estructura que orienta el comportamiento de los agentes económicos en la vida diaria. En palabras de North, las instituciones constituyen “el marco en cuyo interior ocurre la interacción humana” (North, 1995: 14).

Es interesante subrayar que en el planteamiento neoinstitucionalista, al menos en la formulación de North, las instituciones no se restringen a lo formal-estatuido, sino también incluyen las reglas informales de convivencia. Asimismo, su concepto de institución no está restringido al de instituciones económicas, sino que abarca tanto a las sociales, las políticas y las culturales; a las cuales les confiere un rol central en la orientación del comportamiento de los actores económicos. Adicionalmente, se incluyen no solo los arreglos institucionales, sino a los agentes protagonistas de dichos arreglos; es decir, a las organizaciones<sup>13</sup>, en este caso económicas.

El meollo del asunto se encuentra en la tesis de la economía neoinstitucionalista según la cual las instituciones (incluyendo las organizaciones) son fundamentales en la actividad económica capitalista puesto que “afectan el desempeño de la economía debido a su efecto sobre los costos del cambio de la producción. Junto con la tecnología empleada determinan los costos de transacción y transformación (producción) que constituyen los

---

13. North utiliza las expresiones organizaciones y organismos de forma indistinta. El autor incluye en este grupo a “..los cuerpos políticos (partidos políticos, El senado, el cabildo, una agencia reguladora), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, ranchos familiares, cooperativas), cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones deportivas), y órganos educativos (escuelas, universidades, centros vocacionales de capacitación).

costos totales” (North, 1995: 18). Más aún, estos costos de transacción provienen también de la participación de las organizaciones en la vida económica.

Instituciones y organismos aparecen como una unidad cuyas relaciones simbióticas moldean el accionar de los agentes económicos. En tanto que las instituciones fijan las oportunidades y restricciones existentes en una sociedad para el desarrollo de actividades económicas, corresponde a las organizaciones aprovechar estas oportunidades. Siendo que en su accionar las organizaciones dan lugar a “estructuras de gobierno”<sup>14</sup> que fijan el cómo se organiza el sistema productivo, la coordinación entre las organizaciones empresariales y las transacciones económicas entre empresas (véase Williansom, 1985).

El argumento esbozado indica que el entendimiento del comportamiento de los sujetos sociales en el mercado no puede hacerse al margen de la estructura institucional de la cual forman parte. También recuerda las instituciones cumplen una función central en el funcionamiento del capitalismo y, que en este sistema productivo, las organizaciones (y no la mano invisible del mercado) llevan a cabo la coordinación del sistema productivo y orientan las transacciones económicas.

Sin embargo, el planteamiento anterior es una reelaboración de la tesis clásica del neoinstitucionalismo, según la cual la función básica de las instituciones es reducir los costos de transacción. A nuestro juicio esta tesis es demasiado restringida y resta poder analítico y explicativo al rol que cumplen las instituciones sociales en la orientación de la conducta económica de los individuos. Existen indagaciones clásicas que señalan la necesidad de esta reelaboración. Por ejemplo, al estudiar la naturaleza y funcionamiento de los mercados de trabajo Solow (1992) llegó a la conclusión de que estos mercados están cruzados por la presencia de instituciones sociales (en el sentido sociológico del término), motivo por el cual su comportamiento no sigue el patrón clásico estipulado por la teoría neoclásica, según la cual al aumentar la oferta de un bien su precio cae. Solow observa que en el capitalismo suelen coexistir niveles altos de empleo con salarios estables (“sticky”), lo cual constituye una paradoja para la Economía neoclásica, pero no para un enfoque que permita entender la dinámica y constitución de los mercados laborales a partir de su inserción estructural en contextos institucionales específicos.

Este razonamiento es válido tanto para pequeñas unidades productivas como para grandes consorcios industriales, con lo cual la posible objeción planteada a la tesis de

---

14. En breve, se entiende por “estructuras de gobierno” las formas de organización y coordinación de los sistemas productivos que desarrollan las empresas.

la imbricación social queda superada. Más aún, hay que sacar las consecuencias teóricas y metodológicas de tal formulación. Así pues, en el plano teórico se desprende que el estudio de las instituciones debe ocupar un lugar importante en el análisis del comportamiento de los actores económicos. En el plano metodológico, implica definir como unidad básica de análisis la transacción entre los agentes económicos. Esto plantea una posible contradicción con la formulación de la Sociología económica según la cual la unidad de análisis debe ser la red social.

A nuestro entender se trata de una falsa contradicción. Sostenemos que ambos planteamientos son reconciliables y complementarios, por cuanto si ambas escuelas aportan un elemento central al estudio del comportamiento de los actores económicos y de las transacciones inter-empresariales, no es posible avanzar en un esfuerzo analítico más comprensivo dejando por fuera a una de ellas.

Ello plantearía la necesidad de estudiar el comportamiento de los actores económicos (sujetos y organizaciones) en su imbricación tanto social como institucional. En tanto que las transacciones tienen lugar entre diferentes actores, ello implica la necesidad de desarrollar herramientas para la comprensión de estas transacciones, las cuales pueden ser definidas, en un sentido sociológico, como interacciones sociales. Así definidas, las herramientas que la sociología económica ha desarrollado para estudiar las interacciones sociales de carácter económico son de utilidad para comprender lo que acontece en el mundo de las transacciones, y el aparente desfase en la unidad de análisis queda superado.

En síntesis, el argumento que propongo busca señalar que las tesis sobre la imbricación social y la de la imbricación institucional son complementarias y no contradictorias. Esta complementariedad habría que buscarla, dando primacía al planteamiento de la Sociología económica en tanto que las transacciones económicas son entendidas como un tipo particular de interacción social.

Sugerir la posibilidad de una síntesis teórica entre la Sociología económica y la economía institucional no está muy lejos de los planteamientos que han elaborado algunos teóricos de la Sociología económica. Granovetter (1993;1995), por ejemplo, ha insistido en que para entender la acción económica, debe analizarse no solo el tejido social y la red de relaciones de los agentes económicos, sino, también, la estructura social. Aunque su concepto de “estructura social” no es preciso, al menos deja claro, por los ejemplos que el autor señala, que incorpora aspectos sociales, culturales e institucionales. Este autor ha afirmado que: “Aunque las empresas encontrarían difícil sobrevivir en un medio económico que no les permite generar ganancias, yo argumento que la posibilidad de generar ganancias (...) no es una

condición suficiente para el desarrollo de las empresas; en su lugar, uno debe estudiar la estructura social en la cual los individuos y grupos de individuos intentan desarrollar dichas empresas” (1995:131).

En un texto previo, Granovetter (1993) reconoce que las características de la estructura social son claves para comprender el tipo de relaciones sociales que establecen los agentes económicos. Esto le permite reconocer la existencia de estructuras sociales que son más favorables que otras para el desarrollo de intercambios económicos pautados por elementos sociales tales como la confianza, lazos interpersonales, transacciones económicas personalizadas y sistemáticas, redes extensivas, clientelas, etc.

No es posible imaginarse una estructura social sin instituciones que orienten, normen, faciliten, inhiban la acción de los sujetos sociales, de ahí que sostengamos que el concepto estructura social contiene, necesariamente, la presencia de una red de instituciones sociales. Y, consecuentemente, que es posible integrar la tesis de la imbricación social con la tesis de la relevancia del marco institucional, en materia de explicación del comportamiento económico de los sujetos sociales.

Lo anterior no supone pasar por alto las diferencias teóricas entre la sociología económica y la del enfoque de la economía neoinstitucionalista<sup>15</sup>. Por esta razón, el desafío consiste en lograr una síntesis teórica y no solo una mera mezcla de planteamientos y presupuestos epistemológicos contrapuestos.

Reconocer lo anterior nos lleva a un terreno nuevo, pues no se puede avanzar en una síntesis teórica sin desarrollar el elemento subyacente en ambas propuestas. A mi juicio, la Sociología económica como la economía institucional están frente al problema de explicar la acción económica de los sujetos sociales. En el terreno de la Sociología ello supone, en primer lugar, desarrollar una teoría de la acción social, en la cual la acción económica quede comprendida. Es claro que a la fecha, este esfuerzo no se ha realizado de manera satisfactoria, restringiendo con ello la posibilidad de una síntesis entre ambos enfoques. Sin embargo, debemos reconocer que puede avanzarse

---

15. Una de las principales diferencias deviene del hecho de que la economía neoinstitucionalista tiende a aceptar el enfoque neoclásico de la economía empero señalando que el mismo no da cuenta de lo que sucede en el ámbito de la circulación y distribución. La sociología económica es mucho más radical y supone una crítica ontológica a la economía neoclásica.

16. En sociología existen varios intentos teóricos de resolver este problema. Autores como Weber, Parsons, Elias, Bourdieu, Goffman, Giddens, Alexander, entre otros, han tratado, en diferentes momentos, de generar una teoría sociológica comprensiva de la acción social.

en este terreno empleando la propuesta elaborada por Giddens (1994)<sup>16</sup>.

La ventaja del enfoque de este autor es que está referido al conjunto de la acción social y, si bien presupone un comportamiento racional de los actores, no les asigna, de forma apriorística, preeminencia sobre los demás aspectos que intervienen en la organización de la acción social. Más aún, Giddens reconoce que los actores sociales no siempre operan con una conciencia reflexiva. En la generalidad, los actores se relacionan en el mundo social a partir de la movilización de la conciencia práctica, en donde una gran cantidad de elementos son dados y no son sometidos a juicio crítico, elemento que ya está presente en los trabajos de Alfred Schutz. La fortaleza de esa conciencia en la organización de la acción deviene del hecho de que los actores se enfrentan, en la cotidianidad, con un conjunto de situaciones recurrentes, lo cual permite su tipificación. Este proceso de tipificación tendría la ventaja de liberar tiempo y energía, lo cual les permite a los actores desarrollar nuevas actividades, generar nuevos conocimientos y resolver problemas empleando nuevas estrategias. Sin embargo, hay que reconocer, argumenta Giddens, que los actores no son siempre actores cognoscentes en su plenitud, pero que para operar con efectividad en su mundo, deben ser, actores competentes. Sus acciones, al estar entretajadas con las acciones que otros sujetos están desarrollando al mismo tiempo, y al estar en contacto directo con las estructuras sociales que generó la acción de otros en el pasado, están abiertas a la contingencia; es decir, pueden generar efectos no buscados, inesperados, no deseados.

Creemos que un planteamiento como el anterior permitiría superar el sesgo racionalista<sup>17</sup> que subyace tanto en la “teoría” de la acción económica del enfoque neoinstitucionalista y de la Sociología económica, permitiendo, a la vez, integrar los aportes de ambas corrientes. Por ahora, esta es una tarea aún pendiente.

Otro de los elementos que muestran la posible complementariedad entre estos enfoques teóricos está ilustrado por el cuestionamiento que la economía institucional ha desarrollado a una de las tesis centrales de la Economía neoclásica, coincidiendo en ello con la Sociología económica, a saber, que el mercado no es el único ni el más eficiente medio de asignación de recursos productivos y de coordinación de la acción económica en sistemas capitalistas avanzados.

---

17. Este sesgo está presente en ambos enfoques teóricos, a pesar de las precauciones que han tenido sus proponentes. Es claro que en el caso de la economía neoinstitucionalista se trata de una acción racional limitada, en tanto que en la sociología económica de una acción racional mediada por lo social.

Al respecto, Oliver Williamson (1996) ha planteado, siguiendo a Coase, que el sistema de precios no es el único mecanismo de coordinación del sistema productivo ni siempre el más eficiente. Según su visión, las empresas utilizan principios de organización diferentes, como es el caso de las jerarquías, en el cual "...se usa la autoridad para efectuar las asignaciones de recursos". Nótese la distancia sustancial entre este argumento y la noción clásica de la Economía, según la cual la asignación de los factores productivos alcanza su punto óptimo a través del libre funcionamiento de las fuerzas del mercado.

En realidad, Coase (1996) planteó que la empresa y el mercado son formas alternativas de organización de transacciones económicas en el capitalismo. Según su punto de vista, la empresa, según el modelo de jerarquía, llega a sustituir el mecanismo de los precios. El autor escribe que: "Fuera de la empresa, los movimientos de los precios dirigen la producción, que se coordina mediante una serie de transacciones de intercambio en el mercado. Dentro de una empresa, estas transacciones de los mercados se eliminan y en lugar de la complicada estructura del mercado con transacciones de intercambio surge el empresario-coordinador que dirige la producción" (Coase, 1996:31).

Williamson (1975), en su reelaboración del argumento de Coase, afirma que la empresa integrada y el mercado son arreglos institucionales alternativos. La empresa integrada verticalmente sustituye al mercado en su función de coordinación de la producción, en tanto deviene en un arreglo institucional más eficiente no solo para garantizar una mayor ganancia, por medio de una asignación más racional de la producción, sino, también y principalmente para reducir, mediante la internalización, los costos de transacción. Esto implica, ante todo, considerar a la empresa como una estructura de gobierno y no como una función de producción.

En *Mercados y Jerarquías*, Williamson (1975:9) escribe que: "Los mercados y las jerarquías son enfoques que intentan identificar un conjunto de factores ambientales los cuales en conjunto con los factores humanos explican las circunstancias bajo las cuales

---

18. Debe evitarse el sesgo funcionalista que subyace en el planteamiento de la economía neoinstitucional y particularmente en los planteamientos de Williamson, según el cual los arreglos institucionales existentes se imponen en la medida en que son los más eficientes. Este planteamiento reduce la presencia de arreglos institucionales al principio de eficiencia económica restringida, a la vez que no toma en cuenta la presencia de variables históricas, sociales y particularmente políticas (tema del poder) en la producción-reproducción de los arreglos institucionales. Esto quiere decir que un arreglo institucional puede imponerse, por la vía política, o de la costumbre, por ejemplo, sin necesariamente ser el más eficiente.

quejas contractuales complejas y contingentes serían muy costosas de escribir, ejecutar y hacer cumplir. Confrontadas con este tipo de dificultades, y considerando los riesgos que plantean quejas contractuales simples contingentes (o incompletas), la empresa puede decidir traspasar el mercado y desarrollar modelos de organización jerárquicos. Las transacciones que podrían de otra forma ser manejadas por el mercado son más bien llevadas a cabo internamente, gobernadas por procesos administrativos.”<sup>18</sup>

De este planteamiento se deduce que arreglos institucionales tales como los monopolios, los oligopolios, los consorcios empresariales o la integración vertical de las empresas no se constituyen en una distorsión de las leyes del mercado, sino más bien en un medio para el desarrollo del capitalismo, en tanto permite el logro de acuerdos “extraeconómicos” que propician el dinamismo y consolidación de las empresas regidas por principios de acumulación capitalista.

Obviamente, en el caso de estos planteamientos, estamos hablando de los grandes consorcios, de las empresas líderes que dinamizan, controlan, definen y pautan el desarrollo del sistema productivo y no de un sector “marginal” de la economía capitalista. La crítica de que el alcance teórico de un enfoque alternativo del comportamiento económico queda circunscrito a pequeñas unidades productivas o circuitos marginales del sistema económico, cae aquí por su propio peso.

Por otro lado, el desarrollo de empresas integradas verticalmente, como mecanismo alternativo al mercado para organizar la producción, plantea el dilema de cómo se organizan estas firmas, qué tipo de relaciones se establecen entre los jefes de estas, y entre los jefes de estas firmas y de otras empresas, ya sean parte de la competencia o no. Sin duda, este elemento puede ser fructíferamente abordado desde la Sociología económica, a partir del estudio de las redes sociales de los gerentes, administradores, proveedores, etc.; mostrando cómo detrás de la integración vertical no está solo el principio de reducción de costos de transacción, sino un tejido social que intenta mediante decisiones planeadas controlar y organizar la producción.<sup>19</sup>

Si bien puede reconocerse que este tipo de arreglo institucional, la integración vertical de las empresas pautó el desarrollo de las empresas y la dinámica del capitalismo durante el siglo 20, es también claro que este llegó a su límite a finales del siglo 20, debido a la reconstitución del capitalismo en la fase de globalización. Lamentablemente, la Economía institucional, y particularmente la propuesta de

---

19. Sobre la relevancia de estudiar las empresas integradas verticalmente otorgando mayor atención al tema de las relaciones interpersonales entre las personas inmersas en este tipo de contexto empresarial, véase los comentarios de Granovetter (1985).

Oliver Williamson, no explica cómo se puede pasar de una estructura de gobierno a otra nueva en contextos de reorganización de la economía mundial. En este sentido, puede afirmarse que su propuesta carece de algunos elementos teóricos que permitan su desarrollo. No obstante, es posible subsanar esta limitación con base en desarrollos teóricos que la economía política ha subrayado desde sus orígenes, a saber, la existencia de una articulación simbiótica entre estructura económica y estructura política, tanto en el plano local como internacional.

Siguiendo este postulado de la Economía política, Arrighi demuestra con claridad que el desarrollo del sistema capitalista durante el siglo 20 no solo estuvo ligado y pautado por la dinámica de la empresa jerárquicamente integrada, sino, también, por la presencia activa del Estado en la economía, cuya participación fue decisiva tanto para la consolidación de este modelo empresarial como para su expansión a escala internacional, dando lugar a lo que él ha denominado la constitución de “mercados administrados”. El autor señala que “Durante este período (se refiere a los 30 y 40 del siglo 20) la idea del mercado autorregulado fue rechazada por principio y en la práctica por el gobierno estadounidense, cuyas poderosas estrategias estuvieron basadas en premisas radicalmente diferentes. Una de estas premisas fue que los mercados mundiales podían ser reestablecidos y expandidos solo por medio de la administración consciente de los gobiernos y las grandes organizaciones empresariales” (Arrighi, 1996: 328).

Arrighi argumenta que esta situación no es particular del desarrollo del capitalismo en el siglo 20. Se trata de un elemento que ha estado presente desde el mismo desarrollo del capitalismo, tanto en las estrategias seguidas durante las fases de predominio del capital holandés, el británico y el estadounidense<sup>20</sup>.

Por otro lado, Arrighi comprende que, durante el siglo 20, la salida no fue el desarrollo de dos arreglos institucionales alternativos (mercados y jerarquías), como lo propone la economía neoinstitucionalista siguiendo a Williamson, sino más bien la imposición de uno de estos arreglos sobre el otro. Según este autor, lo propio del siglo 20 fue que el mercado tendió a ser suprimido, en materia de organización y coordinación

---

20. Este mismo planteamiento ha sido desarrollado exhaustivamente por Wallerstein (1989; 1988).

21. Arrighi (1996) llega a esta conclusión reelaborando la tesis de John Keneth Galbraith según la cual la sustitución del mercado por una autoridad, en materia de organización y coordinación de la producción, podría llevarse a cabo por tres medios a saber: controlando el mercado, suspendiendo su operación o suprimiéndola. Según Arrighi el mercado es “suprimido” por el modelo de empresa de integración vertical, propio del desarrollo capitalista de la USA durante el siglo 20, en tanto que el control del mercado fue la estrategia adoptada por el desarrollo capitalista británico en el siglo 18 y 19 (ver páginas, 287-291).

de la producción, por las empresas integradas verticalmente; siendo este el fundamento del nuevo estadio del desarrollo del capitalismo a escala mundial (Arrighi, 1996: 293)<sup>21</sup>.

Mediante el análisis histórico se muestra cómo las crisis de sobreproducción y las crisis financieras que dan lugar a la constitución de nuevas estructuras organizacionales e institucionales para el desarrollo del sistema, solo logran resolverse a partir de la emergencia de organizaciones empresariales y estatales más poderosas que las preexistentes.

Esto es precisamente lo que pareciera estar teniendo lugar en el contexto actual marcado por la globalización de los procesos económicos, la preponderancia del capital financiero sobre el industrial y el desplazamiento de la empresa integrada por un nuevo arreglo institucional, caracterizado por un mayor grado de descentralización de la estructura productiva, la conformación de redes de empresas que comparten tecnología, capital, conocimiento, información, fuerza laboral y mercados, como forma de garantizar mayor competitividad, incrementar las utilidades y administrar el riesgo que implica la creciente volatilidad de los mercados.

La tesis de Arrighi complementa y supera los planteamientos de Williansom, al posibilitar entender la conformación de nuevos arreglos institucionales vinculados al cambio en la lógica de operación de las empresas que conlleva la globalización de la economía y la “integración descentralizada” de la producción.

Al poner énfasis en la conformación de un nuevo arreglo que se sustenta en la emergencia de redes inter-empresariales, y en estrategias de descentralización de la producción, lo cual supone modelos de integración subordinados y dirigidos desde arriba, Arrighi ha enfatizado, sin proponérselo, la relevancia de la tesis de la imbricación social, institucional y del capital social desarrolladas por la sociología económica.

A pesar de ello, su planteamiento adolece de dos fallas que habría que tratar de superar en un enfoque integrado que, desde la Sociología económica, busca entender la acción social de los sujetos sociales y de las empresas. En primer lugar, dado el nivel macro de su enfoque, Arrighi no brinda elementos de fondo para entender la acción económica de los sujetos sociales; en este sentido, su propuesta se queda corta frente a los desarrollos de la Sociología económica. En segundo lugar, Arrighi parece obviar el hecho de que el desarrollo del capitalismo suele seguir patrones de alta diferenciación en cuanto al tipo de arreglos institucionales que se consolidan en diferentes períodos históricos. Su tesis parece sugerir que es un único tipo de arreglo el que subyace a cada nueva fase de expansión del capitalismo, lo cual es, cuando menos, polémico.

María de los Ángeles Pozas (2002) ha sugerido que incluso en la fase actual de

reorganización de las empresas, en función de los imperativos que plantea la globalización, no se impone un único modelo de “gobierno de las estructuras empresariales”. Los resultados de sus investigaciones señalan que la integración vertical puede ser una salida de reestructuración, viable para muchas empresas allí donde los mercados nacionales presentan condiciones para el desarrollo de esta opción, como parece ser el caso mexicano. Si la tesis de Pozas es correcta, deberíamos desarrollar enfoques de la reestructuración empresarial menos lineales, que permitan más diversidad y particularmente apertura a la contingencia, elementos que están ausentes en la presentación de Arrighi.

Si la tesis de que las crisis y reorganización del capitalismo no tienen por qué sustentarse en un único arreglo institucional, y de que el desarrollo capitalista, y muy particularmente la dinámica de las empresas no escapa a los efectos no buscados y no esperados, la Sociología económica debería prestar mayor atención a ambos elementos<sup>22</sup>, con lo cual se suma otro desafío teórico al desarrollo de esta emergente tradición de pensamiento sociológico.

A pesar de las críticas, debe reconocerse que la globalización económica en curso, y la reestructuración de las estrategias de producción y de gobierno de las “cadenas globales de producción” y la coexistencia temporal y espacial de varias estructuras de gobierno ligadas a las especificidades de los mercados locales, han abierto oportunidad no solo para probar la consistencia, validez y poder explicativo de los fundamentos básicos de la Sociología económica, sino, también, para generar nuevas hipótesis de trabajo que alimenten el desarrollo de esta disciplina emergente. Si la Sociología económica quiere realmente desarrollarse, es nuestra opinión que deberá buscar mayor sustento teórico para sus formulaciones sociológicas, lo cual constituye uno de sus principales desafíos.

## **5. Conclusiones: El desafío de la Sociología económica**

He abogado en este ensayo por desarrollar un enfoque sociológico de la acción económica. La tesis que está presente desde el inicio es que una tarea de este tipo requiere la integración de los aportes de tres tradiciones de pensamiento: la Economía política; la Sociología económica y la Economía neoinstitucionalista, pues estas tres

---

22. Sobre el tema del papel de la contingencia en la explicación de la acción económica de los sujetos sociales y de las firmas la sociología económica podría desarrollar un enfoque propio siguiendo las reflexiones que sobre el tema han desarrollado Giddens (1994); Beck (1992) y Luhmann (1996).

“tradiciones” aportan elementos complementarios para entender la acción económica y su contexto socio-histórico.

También se argumentó que dicho enfoque debe ser capaz de dar cuenta de la acción económica concreta de los sujetos sociales, lo cual es imposible sin el desarrollo de una teoría sobre la acción social. Esto, por cuanto la acción económica es una de varias formas de acción social, como bien lo había formulado ya Max Weber hace muchos años.

Adicionalmente, se sugirió que la síntesis podría realizarse partiendo del planteamiento de la imbricación social de la acción económica, dado que esta formulación permite superar las explicaciones subsocializadas y sobresocializadas de la acción económica, al tiempo que introduce el papel de lo social en la configuración de lo económico. Es decir, permite integrar economía, sociedad y política en un mismo enfoque teórico.

Se ha identificado como reto central de la Sociología económica el reformularse a sí misma, incorporando tanto una teoría sobre la configuración de las estructuras sociales que moldean la acción económica, como una teoría de la acción social. Asimismo, hemos abogado por la necesidad de introducir en el enfoque teórico mayor espacio para entender la contingencia de la acción económica de los sujetos sociales y de las empresas.

Finalmente, se ha sugerido que en la Sociología actual existen desarrollos teóricos importantes para enfrentar estos retos de la Sociología económica, identificando la teoría de la estructuración y la teoría de la figuración como posibles fuentes de inspiración teórica.

En nuestro planteamiento hemos querido hacer evidente el dilema de la Sociología económica. Para la sociología, este nuevo enfoque continúa adoleciendo de fallas serias en tanto no confronta problemas sociológicos centrales, como por ejemplo, el desarrollo de una teoría de la acción social; el dilema de la agencia-estructura, el tema del orden social y de la naturaleza de las instituciones sociales. Para la economía constituye, un enfoque económico de sesgo sociológico que no logra alcanzar el nivel mínimo de formalización indispensable para disputar la hegemonía de la economía neoclásica.

Es claro que para ganar presencia, tanto en el ámbito de la Sociología como el de la Economía, la Sociología económica deberá enfrentar el reto de formular teorías de alcance medio y teorías generales que, logrando bifurcar lo social y lo económico, sean satisfactorias a ambos campos de pensamiento científico. El problema radica en que las exigencias de ambas disciplinas científicas parecen moverse en sentidos opuestos. Este es, a mi juicio, el principal dilema que confronta la Sociología económica hoy, la cual debe entenderse aún como un intento emergente por constituir un enfoque alternativo para explicar la acción económica en la actual fase del desarrollo capitalista.

### **BIBLIOGRAFÍA**

- Arrighi, Geovanni (1996). *The long twentieth century*. Verso, London.
- Block, Fred (1990). *Postindustrial Possibilities: A critique of economic discourse*. University of California press, Berkley, California,.
- Bech, Ulrich (1992). *La sociedad del riesgo*. Paidós, Barcelona.
- Coase, R. H. (1996). "La naturaleza de la empresa" En *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*. Oliver Williamson y Sidney Winter (compiladores). Fondo de Cultura Económica, México.
- Elias, Norbet (1989) *El proceso de la civilización Investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.
- Evans, Peter (1995). *Embedded autonomy: states and industrial transformation*. Princenton, Princenton Univesity Press.
- Giddens, Anthony (1994). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Amorrortú editores, Argentina.
- Granovetter, Mark (1973). "The strength of weak ties". En *American Journal of Sociol-ogy*. N.º 78, pp. 1360-1380.
- \_\_\_\_\_ (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*. N.º 91, November, pp. 481-510.

- \_\_\_\_\_ (1993). "The nature of Economic Relationship". Explorations in Economic Sociology. Editado por R. Swedberg. New York: Russel Sage Foundation, pp. 3-41.
- \_\_\_\_\_ (1995). "The economic sociology of firms and entrepreneurs". The economic sociology of Immigration. Alejandro Portes editor, Russel Sage Foundation, New York, pp. 125-168.
- Hart, Keith (1990). "The idea of economy: six modern dissenters". En Beyond the Market Place, R. Friedland y A. Roberston, editores, Aldine, New York, pp. 137-162.
- Luhmann, Niklas (1996). Sociología del riesgo. Universidad Iberoamericana-Triana editores, México.
- North, Douglas (1995). Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Fondo de Cultura Económica, México.
- Polanyi, Karl (2000). La gran transformación. Ediciones Casa Juan Pablos, S.A., Coyoacán, México.
- Pozas, María de los Ángeles (2002) Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos.
- Portes, Alejandro (1995). "Economic sociology and the sociology of immigration: a conceptual overview". The economic sociology of immigration. Editado por Alejandro Portes, Russel Sage Foundation, New York, pp. 1-41.
- Portes, Alejandro y Landolt, Patricia (2000). "Social Capital: Promise and Pitfalls of its role in development". En Journal of Latin American Studies, N.º 32, pp. 529-547.
- Scott, John (1991). Social network analysis: a handbook. Sage Publications, Great Britain.
- Schumpeter, Joseph (1990). The economics and sociology of capitalism. Princeton University Press, Princeton, USA.
- Solow, Robert (1992). El mercado de trabajo como institución social. Alianza Editorial, Madrid.
- Vargas Llosa, Mario (2000). La fiesta del Chivo. Alfaguara, México.
- Wallerstein, Immanuel (1988), El moderno sistema mundial, Siglo XXI, México.
- Wallerstein, Immanuel (1998), El capitalismo histórico, Siglo XXI, México.

Williamson, Oliver (1975). *Markets and Hierachies: analysis and antitrust implications*. The Free Press, Macmillan Publishing, New York.

\_\_\_\_\_ (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica, México.

Williamson, Oliver y Winter, Sidney (comp.) (1996). *La naturaleza de la empresa: orígenes, evolución y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México.

## **GLOBALIZACIÓN Y COMUNIDAD: NOTAS PARA UNA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA LOCAL<sup>1</sup>**

JUAN PABLO PÉREZ SÁINZ<sup>2</sup>

### **1. Introducción**

Es ya un lugar común afirmar que la globalización, paradójicamente, ha revitalizado lo local. En contra de una esperada homogeneización a escala planetaria, inducida por el mercado global, los lugares emergen y muestran condiciones diferentes de materialización para la globalización, enfatizando así sus peculiaridades socio-culturales.<sup>3</sup> La bibliografía, normalmente del Norte, apunta a la constitución de dos tipos de socio-territorialidades locales en la globalización. Por un lado, estarían las denominadas ciudades globales, caracterizadas por los siguientes rasgos: firmas transnacionales que desarrollan actividades estratégicas (diseño, gestión, comercialización, etc.); localización de mercados financieros (forma dominante del capital globalizado); presencia importante de mano de obra inmigrante extranjera; concentración de élites intelectuales que otorgan prestigio a la respectiva ciudad; y

---

1. Este artículo fue originalmente publicado en la Revista *Ecuador Debate*, N.º 55, abril 2002.

2. Investigador de FLACSO-Costa Rica.

3. Esto ha dado pie a acuñar un neologismo curioso en inglés: "glocalisation" (Swyngedouw, 1992; Robertson, 1995).

flujo importante de turistas internacionales (Sassen, 1991; Castells y Hall, 1994; Borja y Castells, 1997; García Canclini, 1999). Por otro lado, estarían las regiones calificadas como ganadoras que han logrado generar economías exitosas (Pyke *et al.*, 1992; Pyke y Sengenberger, 1993; Benko y Lipietz, 1994).

En América Latina, es difícil hablar de ciudades globales aunque se puede intentar. En cambio, sí hay redefiniciones en ciertas regiones que da a pensar en su (re)inserción en la globalización (Panadero Moya *et al.*, 1992; Curbelo *et al.*, 1994; De Mattos *et al.*, 1998; ILPES/CEUR, 1999). Pero, hay una modalidad de socio-territorialidad local que no es contemplada por su invisibilidad. Nos referimos a la comunidad de vecindad<sup>4</sup> que ha logrado estructurar su economía local en torno a una cierta aglomeración de establecimientos pequeños dedicados a una actividad globalizada. Es sobre este tipo de socio-territorialidad local que queremos reflexionar y mostrar que hay procesos de inserción en la globalización que no son producto de la acción de firmas multinacionales (actor por excelencia de la globalización) y/o de las políticas estatales; hecho que explica –en gran parte– su invisibilidad.<sup>5</sup>

En este sentido, el presente texto contiene un primer apartado donde se explicitan las grandes cuestiones que afectan el desarrollo de este tipo de comunidades que se relaciona con los tres actores básicos (hogares, establecimientos e instituciones) que intervienen en tal proceso.<sup>6</sup> Son los establecimientos, en tanto que constituyentes de la economía local, los que se quiere privilegiar en un segundo apartado. Este análisis se aparta, de una doble manera, de una comprensión autocentrada del mercado. Por un lado, buscar entender las dinámicas económicas en sus contextos socio-culturales. Y, por otro lado, analiza estas dinámicas tanto en términos de sus efectos sociales como político-institucionales. Es por esta razón que en el subtítulo de este trabajo, se postula un enfoque desde la Sociología económica. Y se concluye, con una

---

4. El término proviene de la sociología clásica. Se trata de un tipo de comunidad de lugar, basada en lazos de proximidad geográfica y que tiene como espacio el pueblo. Explicitaremos este término en el primer apartado.

5. Existen respuestas a la globalización desde la propia sociedad que han logrado visibilizarse. Nos referimos a la migración laboral internacional y al fenómeno denominado transnacionalismo desde abajo (Smith y Guarnizo, 1998; Portes *et al.*, 1999).

6. Las reflexiones que se desarrollan en este texto tiene sustento en una serie de estudios sobre quince comunidades en Centroamérica, que hemos realizado durante diez años, cuyo denominador común ha sido que, por un lado, son comunidades de vecindad y, por otro lado, poseen una cierta aglomeración de pequeñas empresas cuya actividad está inserta en el mercado global. Los principales resultados se pueden encontrar en Pérez Sáinz (1999), Pérez Sáinz y Andrade-Eekhoff (2000) y Pérez Sáinz *et al.* (2001).

identificación de tensiones que se pueden detectar en estas dinámicas. De esta manera, queremos relativizar cualquier visión optimista sobre el desarrollo de este tipo de comunidades en la globalización. Este es posible y puede haber comunidades “ganadoras”, parangonando a las regiones, pero el “éxito” está sometido a las permanentes amenazas de la globalización y de las tensiones internas.

## **2. Comunidades de vecindad e inserción en la globalización**

Lo primero por precisar es el término comunidad de vecindad. Al respecto, estaríamos hablando de una socio-territorialidad local producto de tres tipos de lógicas que confluyen en su configuración.

La primera es la que denominaríamos como histórica y remite a la configuración originaria del territorio comunitario. Corresponde a un momento premoderno y puede ser analizada en los términos clásicos de Tonnies (1996) sobre comunidad de lugar, basada en la vecindad y que tiene como espacio el pueblo, pero que no debería limitarse, como propuso en su tiempo este autor, a la agricultura como actividad económica.<sup>7</sup> Es en este sentido que, fundamental pero no exclusivamente, hay que entender la pertenencia a un territorio como fuente de identidad (Arocena, 1995). O sea, las identidades, además de un eje temporal, tienen también un eje espacial que define la ubicación y movilidad de los actores sociales en conjuntos territoriales (Debuyst, 1998). Una segunda lógica de constitución territorial sería la estatal. El

- 
7. Esta forma de comunidad se diferencia de la "de sangre", sustentada en la familia y el parentesco, así como de la "espiritual" basada en la amistad, de naturaleza religiosa y ubicada en la ciudad según la propuesta de Tonnies. También hay que resaltar que el calificativo de vecindad hace que este tipo de comunidad si esté territorialmente acotada. En principio, como bien argumenta Ayora Díaz (2,000), la comunidad no tiene limitaciones espaciales sino que depende de la imaginación de sus miembros.
  8. La reflexión sobre descentralización en América Latina es muy amplia. Desde inicios de los 90, como ha señalado De Mattos (1994), se perfilaban tres corrientes: la primera es la que ha propuesto a la descentralización como medio para el desarrollo endógeno; en la segunda tal instrumentalización se orienta hacia la democratización popular; y en la tercera, se enfatiza la utilidad en términos de reestructuración capitalista. Estos enfoques, como argumentan Doner y Hershberg (1999), se han centrado sobre tres ejes. El primero tiene que ver con el deseo de incrementar la participación popular en los asuntos públicos. El segundo apunta más bien hacia un mayor control y rendición de cuentas ("accountability") de las autoridades locales. Y el tercero remite a la provisión de servicios públicos buscando la cooperación de diversos actores (el propio estado, las agencias internacionales multilaterales, el sector privado y las ONGs). Es importante resaltar que estas discusiones tienen lugar en el marco de dos parámetros básicos: por un lado, la transición de regímenes autoritarios a democracias liberales y, por otro lado, la reforma del estado impuesta por los programas de ajuste estructural.

ordenamiento político-administrativo del espacio configura también lo comunitario-local desde el Estado. Esta sería una lógica propia de la modernización dentro del proceso de constitución del Estado-Nación. Pero, este, en los últimos tiempos, se ha visto afectada por la reforma estatal que ha impuesto los procesos de ajuste estructural en América Latina. El fenómeno por destacar es el de la descentralización administrativa que busca un fortalecimiento del Estado local en detrimento del central.<sup>8</sup> Y la tercera lógica por tomar en cuenta es la que induce la propia globalización en términos de revitalización de lo local<sup>9</sup> y respecto a la cual se puede pensar en distintos tipos de escenarios, tales como las nuevas agroexportaciones, el turismo (incluyendo el escenario de producción artesanal), la subcontratación manufacturera, etc.

Por consiguiente, lo que encontramos es una lógica histórica de constitución originaria del lugar comunitario. A ella se superpone una lógica política que tiende a constituir el espacio como abstracción del lugar en términos de municipio; pero este proceso tiende, en los últimos tiempos, a revertirse con los procesos de descentralización que recuperarían al lugar sobre el espacio. Y, finalmente estaría la lógica globalizadora con sus efectos contradictorios: por un lado, la forma extrema de abstracción espacial en términos de "no lugares" (Augé, 1996) y, por otro lado, la revitalización de lo local. A estas observaciones hay que agregar varias precisiones adicionales. Primeramente, esta revitalización no supone una mera recuperación del lugar histórico. Dicho en términos más generales, lo que acaece es una recuperación moderna de la tradición, no la simple prolongación en el tiempo de esta última. Segundo, estas lógicas interactúan entre sí de distinta manera, dando lugar a que haya identificación u oposición de proyectos territoriales. Así, una territorialidad histórica puede verse reconocida por la política-administrativa y además revitalizada por la globalización. Esta sería una situación de máxima coincidencia y que haría suponer la constitución de una territorialidad fuertemente cohesionada. En el otro extremo puede encontrarse casos donde el proyecto histórico es cuestionado por la configuración política-administrativa y además la globalización redefine esa oposición. Entre estos dos polos cabe toda una serie de situaciones. Esta interacción de proyectos y que la territorialidad concreta resultante sea incierta implica una

---

9. Obviamente, existe la otra cara de la moneda: la marginación de territorialidades locales como producto de los efectos excluyentes de la dinámica globalizadora.

10. El término en inglés es el de "upgrading" cuya traducción por "ascenso" no es totalmente satisfactoria, de ahí el uso de comillas.

tercera precisión: la territorialidad debe ser entendida como campo de la acción social. Es decir, cuando hablamos de lógicas territoriales estas solo existen en tanto que proyectos asumidos por actores sociales.

Es este tipo de socio-territorialidades locales las que conciernen a este trabajo. Su inserción en el proceso globalizador puede analizarse a base de los conceptos de encadenamientos globales y de “ascenso”<sup>10</sup> que proveen una comprensión muy pertinente de cómo está estructurada y funciona la economía global.

Tales encadenamientos suponen la existencia de cuatro elementos: la producción de valor añadido a través de un conjunto de actividades económicas; la dispersión geográfica de redes productivas y comerciales que involucran empresas de distintos tipos y tamaños; la existencia de una estructura de poder entre las firmas que determina cómo los diferentes recursos (humanos, materiales, financieros, etc.) se distribuyen y se asignan a lo largo de la cadena; y la presencia de contextos institucionales que sirven para identificar las condiciones (locales, nacionales o internacionales) que posibilitan cada momento de la cadena. Estas pueden ser “guiadas por los productores” (“producer driven”) o “guiadas por los compradores” (“buyer driven”) (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Gereffi, 1995; Gereffi y Hamilton, 1996).<sup>11</sup> Esta distinción depende del tipo de firma que controla la “gobernación” (“governance”) del encadenamiento; o sea, quien determina los parámetros de qué, cómo, cuándo y cuánto se produce (Humphrey y Schmitz, 2001). Si es una empresa productora, se está ante el primer tipo de encadenamiento; si es una firma compradora, ante el segundo. En contextos comunitarios, como los que nos conciernen, el tipo de encadenamiento existente suele ser “guiado por los compradores”.<sup>12</sup>

La cuestión clave, tanto en este tipo de cadena, como en la “guiada por los productores”, es cómo ganar poder en la cadena y esto lleva a la problemática del “ascenso” la cual implica varias dimensiones analíticas. La primera es a nivel de producto y supone pasar de la producción de bienes sencillos a más complejos. La segunda supone transitar de actividades económicas del ensamblaje hacia contratos especificados (“original equipment manufacturing”) y, posteriormente, hacia la

---

11. Gereffi (2001) ha propuesto, ultimamente, que, con la difusión del internet (tanto del comercio como de relaciones entre negocios), esta distinción se ve cuestionada.

12. En estas cadenas prevalece el capital comercial; sus actividades se concentran en diseño y comercialización; las barreras de entrada la constituyen economías de variedad o de gama; producen bienes de consumo no durables tales como vestimenta, zapatos o juguetes; son las firmas locales las que predominan en la etapa terminal de la producción; las redes se basan en lazos de mercadeo; y las mismas tiene una carácter más bien horizontal (Gereffi, 1995).

manufactura de marcas originales (“original brand manufacturing”). Tercero, “ascenso” a nivel intrasectorial implica incrementar los enlaces hacia delante y hacia atrás en el encadenamiento. Y, finalmente, a nivel intersectorial supone el paso de actividades intensivas en mano de obra a las intensivas, no sólo en tecnología, sino también en conocimiento (Bair y Gereffi, 1999). A su vez, “ascenso” está relacionado con aprendizaje organizacional que, en contextos como los que nos concierne, remite a la acumulación de conocimiento a partir de la propia práctica empresarial basada en los elementos mismos de la organización (rutinas o procedimientos operativos, estructura organizativa, manejo de documentos, etc.) antes que en la generada por actividades de investigación y desarrollo. O sea, la base reside en la acumulación de conocimiento (incluyendo innovaciones menores, especializaciones y competencias, y conocimiento implícito que mejora la eficiencia). Es este aprendizaje el que va posibilitar las “ascenso” de la firma en el encadenamiento reforzando su posición en este (Gereffi y Tam, 1998).

Esta concepción de “ascenso” es un punto de partida útil, pero tiene limitaciones para un contexto como el de comunidades de vecindad. Al respecto, queremos señalar dos de ellas. Por un lado, es un concepto pensado en términos de producción industrial. En este sentido, hay que ampliar su capacidad heurística hacia las actividades agropecuarias y hacia los servicios.<sup>13</sup> Y, por otro lado, su concepción está limitada a las relaciones interfirmas y las instituciones que viabilizan su gobernación. Por el contrario, la dimensión social, y por tanto el bienestar de la población presente en la socio-territorialidad correspondiente, no está explícitamente considerada. Esto limita las posibilidades de considerar el término “ascenso” un concepto útil para repensar el desarrollo en el contexto de la globalización. En este sentido, es necesario esbozar las condiciones locales de “ascenso” en contextos de comunidades de vecindad. Esbozo que nos va servir también para contextualizar el análisis sobre la economía local que llevaremos a cabo en el siguiente apartado del presente texto. Al respecto, pensamos que hay tres grandes cuestiones.

La primera es la de equidad que representa, tal vez, la dimensión menos analizada del desarrollo local. La equidad tiene una primera expresión en términos de integración social, o sea, del bienestar de los hogares, pero también incorpora una segunda dimensión relacionada con el mercado de trabajo que las actividades globalizadas generan en la respectiva localidad. Acceso a este y remuneraciones no discriminatorias emergen como cuestiones claves en términos de equidad. Pero equidad también tiene que ver con la configuración del tejido de la economía local,

---

13. Ya se han dado intentos respecto al turismo (específicamente, la aviación comercial y las cadenas hoteleras) (Clancy, 1998) o a productos agrarios (Gibbon, 2001).

especialmente de la aglomeración que se inserta –directamente- en el proceso globalizador. Así, desde esta perspectiva, “ascenso” adquiere un doble significado. Por un lado, el “ascenso” no es de unas pocas firmas y, por otro lado, el “ascenso” debe incorporar a la comunidad en su conjunto. Es decir, el resultado debe ser la cohesión de la comunidad, redefinida en nuevos términos, y no su disgregación entre unos pocos ganadores y una mayoría de perdedores.

La segunda cuestión tiene que ver con la cohesión de la aglomeración de pequeñas empresas que insertan a este tipo de comunidades en la globalización. El término cohesión remite a la idea que la aglomeración representa algo más que empresas, produciendo el mismo bien u ofreciendo el mismo servicio y también algo más que estar geográficamente cercanas. Esta idea trae a colación uno de los enfoques de mayor aceptación sobre aglomeraciones: el basado en el concepto de eficiencia colectiva (Schmitz, 1995, 1999).<sup>14</sup> Esta propuesta, además de rescatar el análisis marshalliano sobre economías externas, incorpora dos dimensiones adicionales: cooperación entre establecimientos para acciones económicas conjuntas y asociación corporativa. Ambas constituyen lo que, desde este enfoque, se denomina acción conjunta. En este sentido, la eficiencia colectiva de una aglomeración está constituida por una dimensión pasiva, las economías externas, y otra activa, la acción conjunta.

No obstante, nuestra propuesta analítica, en términos de cohesión, se distancia en dos sentidos de este enfoque. Primeramente, el concepto de eficiencia colectiva tiende a privilegiar la dimensión sectorial de la aglomeración, perdiéndose, en cierta manera, su otra dimensión: la territorial. Al respecto, Helmsing (2001) ha argumentado que la acción conjunta genera, a su vez, economías externas en concreto servicios colectivos provistos de manera no mercantil. O sea, es la dimensión sectorial la que se enfatiza. Al respecto, es importante recordar que este concepto tiene su antecedente en la discusión sobre los distritos industriales en cuyas primeras formulaciones se enfatizaba más bien la idea de socio-territorialidad que era central en la definición de este fenómeno (Becattini, 1992). No obstante, desde el enfoque de eficiencia colectiva se ha argumentado, respecto a la confianza necesaria para el desarrollo de la cooperación, que si bien los factores socio-culturales son importantes para la emergencia de confianza, su impacto disminuye con el tiempo ya que el desarrollo de la aglomeración induce diferenciaciones al interior de la comunidad y además los

- 
14. En torno a esta propuesta analítica hay una extensa bibliografía. El número 9 del volumen 27 de la revista *World Development* contiene, tal vez, la mejor selección de trabajos de los autores más conspicuos (el propio Schmitz, Nadvi, Rabellotti, Knorringa, etc.) de esta corriente interpretativa.
  15. Este sería el caso del enfoque postulado a partir del término “aprendizaje por monitoreo” (Sabel, 1995).

actores extralocales adquieren cada vez más un papel preponderante (Humphrey y Schmitz, 1998). Incluso, esta línea de argumentación se puede llevar al extremo de minimizar la importancia de la socio-territorialidad y reducir el problema a relaciones entre firmas y al proceso de aprendizaje por monitoreo de pequeños establecimientos bajo la coordinación de grandes empresas, especialmente multinacionales.<sup>15</sup>

En este sentido, se podría decir que nuestra reflexión se limita a estadios iniciales de desarrollo de aglomeraciones donde el enfoque de eficiencia colectiva no alcanza, plenamente, su potencial heurístico. Pero creemos que hay algo más en términos de diferencias en los énfasis analíticos. El enfoque de eficiencia colectiva tiene como objeto de interpretación la aglomeración y su desarrollo de cara a los retos de la globalización. Por el contrario, nosotros intentamos analizar tales retos en términos de la comunidad que alberga territorialmente la aglomeración. Nuestra preocupación va más allá de identificar los factores que inciden en un conjunto de firmas para que puedan insertarse, eficiente y competitivamente, en el mercado global. Es la comunidad en su conjunto, su cohesión y desarrollo, lo que nos preocupa ante las amenazas y retos que plantea la globalización.

La tercera problemática es la de la densidad institucional y, en este caso, nos alineamos con la propuesta analítica de Amin y Thrift (1993). Este concepto alude, en primer lugar, a la presencia institucional, o sea, a la existencia de suficientes instituciones de distinto tipo. Obviamente, esta dimensión cuantitativa es relativa a las necesidades de las localidades; o sea no hay número mínimo universalmente válido. Segundo, la densidad institucional no es solo una cuestión de magnitud, sino, también, de interacción entre las instituciones presentes. Tercero, como corolario de lo anterior, sugiere la conformación de estructuras locales de dominación y/o coaliciones de intereses que logren representaciones colectivas y establezcan normas de conducta económica. Y, finalmente, postula el desarrollo de una conciencia que haga que los actores se sientan involucrados en un proyecto común. Es decir, la densidad institucional busca la colectivización y corporativización de la vida económica de la correspondiente localidad. Este concepto tiene una dimensión cualitativa que tiene ver con el tipo de instituciones presentes, la naturaleza de sus interacciones y los procesos de poder local resultantes. Pero también implica un proceso gradual y acumulativo, como lo sugiere el término densidad. O sea, de la presencia suficiente de instituciones y de su interacción, se pasaría a la conformación de coaliciones y de ahí a la formulación de un proyecto consensuado de desarrollo local.

La comprensión de estas problemáticas debe abordarse a partir de la acción social. Esto supone tomar en cuenta los tres tipos básicos de actores que pueden

**Cuadro 1**  
**Matriz de problemáticas locales–comunitarias en la globalización**

	<b>Hogares</b>	<b>Establecimientos</b>	<b>Instituciones</b>
<b>Equidad</b>	Integración sin vulnerabilidad	Empleo no precario	Ciudadanía local
<b>Cohesión de la aglomeración</b>	Coincidencia territorial	Economías externas y capital comunitario	Afinidad electiva
<b>Densidad institucional</b>	Consenso	Acción colectiva	Hegemonía

encontrarse en contextos como los de comunidad de vecindad. Así, el primero de ellos son los hogares en tanto que representan la unidad básica de reproducción de la población de la comunidad. El segundo remite a los establecimientos, término genérico que comprende no solo empresas, de distintas dimensiones, sino, también, unidades económicas no orientadas por lógicas mercantiles. Y, finalmente, tenemos instituciones que tiene que ver con la acción social en el campo político. El cruce de estos actores, con las problemáticas esbozadas en los párrafos precedentes, da lugar a una matriz de problemáticas básicas, expresada en el cuadro 1, que relación con las condiciones locales de “ascenso” de la comunidad en el proceso globalizador.

Como hemos indicado en la introducción, la reflexión está limitada a la segunda columna de esta matriz que es la que tiene que ver con los establecimientos, lo que permite analizar las dinámicas de la economía local.

### **3. Economía local y cohesión**

La primera celda nos plantea las posibles contribuciones de los establecimientos a la equidad. La cuestión clave es la generación de empleo no precario que comporta varios aspectos.

El primero tiene que ver con la dinámica de generación ocupacional. O sea, la respectiva aglomeración se debe erigir en la principal fuente de empleo de la localidad. Esto plantea la cuestión de la segmentación del mercado de trabajo que se

puede detectar en este tipo de contextos y, en este sentido, se puede pensar en, al menos, cuatro segmentos relevantes: el tradicional, el moderno, el globalizado y el extra-local. Al respecto, son necesarias varias precisiones analíticas.

En primer lugar, se puede partir de la distinción clásica entre empleo moderno y tradicional. En principio, esta remite a la segmentación formal e informal que ha predominado y sigue prevaleciendo en la literatura en América Latina. No obstante, hay que hacer un par de observaciones. Por un lado, los términos moderno y tradicional tienen una connotación histórica más pertinente en términos de nuestra idea de presencia de diferentes lógicas socio-territoriales. Por el contrario, formal e informal remiten, fundamentalmente, a la modernidad nacional. Obviamente, no estamos postulando que las actividades tradicionales sean un mero vestigio del pasado. Han sido resignificadas por la modernidad pasada y lo son en la actualidad con la globalización; lo mismo pasa con el empleo moderno. Y por otro lado, la construcción analítica de empleo moderno, debería combinar las dos interpretaciones que ha habido, en la región, sobre formalidad; o sea, por un lado, la de establecimientos no pequeños que utilizan tecnologías intensivas en capital, postulada por el ya desaparecido PREALC<sup>16</sup> y, por otro lado, el enfoque regulacionista que enfatizaba la acción del Estado y su incidencia en el propio mercado de trabajo institucionalizando las relaciones de trabajo.<sup>17</sup> En otro trabajo hemos argumentado que ambos enfoques han mirado hacia fenómenos diferentes y, por tanto, han sido más bien complementarios que alternativas analíticas en competición. La confusión al respecto ha sido que han utilizado el mismo término, formalidad (o informalidad), para designar fenómenos distintos (Pérez Sáinz, 1998).

Segundo, las realidades latinoamericanas han sufrido cambios importantes en los últimos años. El agotamiento del modelo de desarrollo previo, expresado en la crisis de los ochenta y la aplicación de programas de ajuste estructural, insinúan que un nuevo orden económico está en gestación. Parecería que este tiende a imponer un modelo acumulativo orientado hacia el mercado globalizado. En este sentido, se pensaría que la reflexión sobre la problemática de la formalidad/informalidad, y por tanto de la segmentación de los mercados de trabajo, no puede ser la misma. Como se ha mencionado previamente, el criterio central del enfoque del PREALC para diferenciar el sector formal del informal era la relación capital/trabajo

---

16. Mezzera (1987) ofreció una elegante explicación de esta segmentación en términos del comportamiento oligopólico de las grandes firmas en la América Latina de la modernización pasada.

17. Dentro de él sobresale la figura de Portes, cuyos principales trabajos sobre el tema han sido compilados en Portes (1995).

operacionalizada en la variable proxy, tamaño del establecimiento según el número de personas empleadas. No obstante, con los nuevos cambios tecnológicos producidos ya no puede plantearse una asociación entre ambos tipos de variables en el sentido de que los establecimientos de mayor tamaño son los que se caracterizan también por su productividad más elevada. Esta relación corresponde a un mundo productivo, el fordista, basado en economías de escala y en la producción en serie. El desarrollo de nuevas tecnologías, especialmente la microelectrónica, supone que estas pueden adaptarse perfectamente a los pequeños establecimientos; es decir, la productividad no es más privilegio de la gran empresa. Pero, de igual manera, el enfoque regulacionista se ve cuestionado por los nuevos cambios. Es inobjetable que los mercados de trabajo, referente analítico por excelencia de esta interpretación, se encuentran sometidos a un creciente proceso de flexibilización que conlleva una desregulación generalizada. Desde esta perspectiva, esto supone que se estaría ante una informalización rampante del empleo que hace que la distinción formal/informal pierda, progresivamente, pertinencia. La expresión “informalización de la formalidad”, que suele emplearse a menudo desde este enfoque, reflejaría este nuevo fenómeno. Expresión que, sin embargo, pone en entredicho la capacidad heurística de este enfoque (Pérez Sáinz, 1998).

En este sentido, pensamos que es pertinente la consideración de un segmento nuevo y emergente que calificamos como de empleo global y que no puede ser analizado por las categorías de antaño. Es decir, la heterogeneidad ocupacional en la actual modernización globalizada parece ser más compleja que en el pasado.

Y, en tercer lugar, parece importante distinguir el segmento de empleo no local. Es solo así que se puede hablar de mercado local de trabajo. Este fenómeno está ligado a la des(re)territorialización que los mercados nacionales laborales están padeciendo con la globalización. Esta redefinición tiene lugar a un doble nivel: supra y subnacionalmente. En términos del primer nivel, indudablemente, la principal expresión es el fenómeno de migración transnacional. Pero lo que nos concierne, en este texto, es la (re)territorialización subnacional que conlleva, en primera instancia, que la distinción espacial clásica de la previa modernidad, la oposición entre lo urbano (moderno) *versus* lo rural (lo tradicional), está siendo redefinida. Ya desde la década de la crisis de los 80, en América Latina, se detecta una redistribución territorial de actividades y empleo, donde esa distinción espacial se vuelve menos clara (Tardanico y Menjívar Larín, 1997). Nuevos enfoques sobre desarrollo rural postulan que la economía local se ha erigido como la unidad analítica crucial donde las relaciones entre centros urbanos y sus entornos rurales son cruciales (Shejtamn, 1999). Esto redefine el horizonte de los mercados rurales de trabajo de una manera mucho más

compleja que en el pasado. En el mismo sentido, se puede decir que el empleo rural no se puede reducir al empleo agrícola. Por el contrario, como se ha documentado para Centroamérica, una parte creciente de los ingresos de los hogares rurales provienen de actividades no agrícolas (Weller, 1997). Esto cuestiona la continuidad de la significación histórica del campesinado como actor relevante en la modernidad globalizada (Martínez, 1999). Pero, también esta (re)territorialización subnacional supone que está acaeciendo una fragmentación del mercado nacional de trabajo con la eclosión de mercados locales como fruto de esa revitalización que, paradójicamente, la globalización induce. Es por esta razón que es importante diferenciar el empleo extralocal para permitir la comparación con las dinámicas laborales locales.

La segunda problemática sobre el empleo es que este no debe ser precario, respetándose derechos laborales mínimos. Al respecto, la cuestión es distinguir entre diferentes tipos de derechos. La propuesta más elaborada es, sin duda, la de Portes (1994), quien ha postulado la existencia de cuatro tipos de derechos: básicos (contra el trabajo infantil, coerción física y trabajo forzado); civiles (de asociación y representación colectiva); de supervivencia (salario mínimo, indemnización por accidente laboral y jornada de trabajo regulada); y de seguridad (contra despido injustificado, compensación por jubilación e indemnización a familiares en caso de fallecimiento). Este autor propone que dos primeros deberían constituir estándares internacionales mientras los otros se aplicarían de manera flexible según los contextos. Es decir, aquí estamos ante un elemento fundamental de moralización de la globalización y que no debe ser únicamente responsabilidad de las grandes multinacionales, sino, también, de los establecimientos locales.

Este aspecto se relaciona, directamente, con una tercera problemática que tiene que ver cómo los establecimientos visualizan el trabajo en términos de competitividad. Si el trabajo se considera un simple costo, que es justamente lo que conlleva la precariedad laboral, este es un factor de competitividad muy limitado. Por el contrario, si se está ante fuerza de trabajo con suficiente capital humano, y por tanto, correspondiente a empleos de calidad, esta se convierte en un factor eficaz de competitividad con capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y a sus nuevos requerimientos. La “vía alta” de inserción en la globalización, basada en fuerza de trabajo con capital humano elevado y empleo de calidad, es mucho menos espuria que la “vía baja”, basada en mano de obra vulnerable y en empleo precario. Pero la racionalidad de esta disyuntiva no supone que, en realidad, acaezca; es decir, los clivajes de clase existen en las comunidades aunque estos se vean redefinidos sea por la afinidad territorial entre propietarios y trabajadores como por la participación directa de los primeros en el proceso de trabajo. Y, finalmente, el empleo no precario

generado debe ser accesible a grupos (mujeres, jóvenes, indígenas, etc.) que históricamente han sido segregados laboralmente. O sea la cuestión de la equidad laboral no es sólo una cuestión de minimizar diferencias de clase, sino, también, en otros órdenes sociales.

La segunda celda es la más importante en esta columna ya que afecta la misma esencia de la cohesión. Lo primero por constatar es que el tejido de la aglomeración suele ser heterogéneo, lo que cuestiona, obviamente, la cohesión. Si bien estas aglomeraciones están conformadas por pequeños establecimientos, fruto de lógicas de autogeneración de empleo, pueden haberse dado procesos de diferenciación con el desarrollo de empresas medianas y grandes. Pero, además, no se puede asumir que todos los establecimientos pequeños son similares. Es en relación con este punto que resulta pertinente rescatar la vieja discusión sobre la heterogeneidad de lo que antes constituía el fenómeno informal.<sup>18</sup> En contra de visiones homogeneizantes, que entendían a la informalidad como sinónimo de microempresa, caracterizando a este fenómeno por su potencialidad acumulativa reprimida por las trabas legales,<sup>19</sup> se postuló la necesidad de identificar distintas lógicas que cruzaban la informalidad: las acumulativas pero también las orientadas hacia la subsistencia y, por tanto, expresando solo reproducción simple de los establecimientos (Pérez Sáinz y Menjívar Larín, 1994). Uso de mano de obra familiar no remunerada, localización del establecimiento (dentro o fuera de la propia vivienda) y utilización de contabilidad formal parecen ser los criterios más discriminatorios para diferenciar tales tipos de lógicas.

Respecto a estas lógicas, es importante hacer un par de observaciones. Primero, en tanto que el horizonte histórico, en el cual se emplaza este análisis, es el de la

---

18. Este tipo de aglomeraciones representa una de las principales manifestaciones (junto a la denominada economía de la pobreza y la subcontratación en encadenamientos globales) de autogeneración de empleo en la globalización. Fenómenos que, como hemos argumentado en otro trabajo (Pérez Sáinz, 1998), no deberían de entenderse bajo el concepto de informalidad cuya pertinencia analítica debe limitarse al período modernizador previo. Pero, en tanto que ambos fenómenos son expresiones, en distinto momentos históricos, de la lógica de autogeneración de empleo, ciertas reflexiones sobre la informalidad siguen siendo válidas para la aglomeración de empresas pequeñas.

19. En América Latina esta visión homogeneizante, y por tanto simplificadora de la realidad, fue postulada por Hernando de Soto, autor que tuvo enorme impacto en el sentido común de los formuladores de política e incluso de parte del mundo académico. Además de las falacias metodológicas de este planteamiento (al respecto véase Pérez Sáinz, 1991) la profecía central del mensaje no se cumplió: ni Sendero Luminoso tomó el poder, ni hubo “revolución” informal. La Historia se rió de este “profeta menor” sacándose de la manga a Fujimori.

globalización, el desafío es cómo propiciar lógicas de acumulación y no de subsistencia. Segundo, hay que superar visiones moralistas, que tienen muy poco alcance analítico, sobre estas dos lógicas: la de subsistencia son sustancialmente buenas y, por tanto deseables, mientras las de acumulación perversas y rechazables. Por un lado, las lógicas de subsistencia se pueden basar en otras *inequidades* profundas, como las de género y/o edad, que normalmente se esconden tras el trabajo familiar no remunerado. Y, por otro lado, las lógicas de acumulación no tienen que ser descarnadas, solo orientadas por el beneficio, sino que pueden estar signadas por valores de equidad en el sentido expresado en la celda anterior; o sea, con relaciones laborales no precarias y no disgregadoras de la comunidad.

Regresando al cuestionamiento de la cohesión por la heterogeneidad del tejido de la aglomeración, ya hemos señalado que aglomeración supone algo más que un conjunto de establecimientos que ofrecen el mismo bien o servicio y localizadas en el mismo territorio. Es aquí donde entra la cuestión de la economías externas y del capital comunitario para entender la problemática de la cohesión sectorial y territorial, respectivamente.<sup>20</sup>

Para abordar la cohesión de una aglomeración, desde una perspectiva sectorial, hay que remitirse al fenómeno de las economías externas que, en la concepción original de Marshall, no dependen de factores internos al establecimiento, sino del desarrollo general del sector en cuestión y, por tanto, pueden beneficiar a toda la aglomeración. Al respecto, se podría hablar de tres tipos de economías externas: las de especialización, resultado de la división del trabajo entre empresas productivas y las dedicadas a procesos complementarios; las de información y comunicación fruto de la producción de bienes no normalizados que pueden minimizar los costos de transacción; y, las laborales como producto de la disponibilidad de una oferta considerable de mano de obra calificada (Zeitlin, 1993). A ellas, añadiríamos una cuarta de gran relevancia para estos contextos comunitarios y que tiene una naturaleza simbólica: la imagen de la aglomeración asociada, ineludiblemente a la imagen de la propia comunidad. O sea, se trata del reconocimiento, en el mercado global, de cierta reputación colectiva que puede beneficiar a todos los establecimientos de la aglomeración.

Por consiguiente, la problemática de la cohesión de una aglomeración, en su dimensión sectorial, conlleva dos aspectos. Por un lado, presencia de diferentes tipos de economías externas: cuanto más, más cohesión, y viceversa. Y, por otro lado, cohesión es sinónimo de grado de incidencia de economías externas: cuanto más

---

20. Esta distinción entre lo sectorial y lo territorial no es tajante ya que el propio territorio es integrador de economías externas, o sea de cohesión sectorial (Costa, 2001).

generalizadas, en el sentido que estas benefician a más establecimientos, mayor cohesión, y viceversa. Esto plantea los siguientes puntos. Primero, la necesidad de presencia de todo tipo de economías externas: de especialización, de comunicación e información y laborales. La primera de ellas se muestra como problemática en el tipo de contextos comunitarios, especialmente, porque las aglomeraciones muestran una división del trabajo entre establecimientos muy incipiente por la ausencia de servicios de apoyo. Segundo, la importancia de la economía externa de orden simbólico y que tiene que ver cómo la aglomeración lograr erigir una imagen reconocida en el mundo globalizado. Imagen que trasciende los establecimientos y que forma parte de la identidad de la comunidad. De esta manera, hay un doble beneficio: por un lado, se refuerza la cohesión comunitaria con otro ingrediente identitario; y, por otro lado, se constituyen recursos socio-culturales que pueden ser fuente de capital comunitario, como vamos a ver a continuación. Y tercero, cohesión implica generalización de economías externas, o sea que estas benefician al máximo de establecimientos. No obstante, lo que la evidencia empírica muestra es que son los establecimientos dinámicos los que hacen mayor uso de ellas..

En cuanto a la cohesión socio-territorial, la problemática clave es la referida al capital comunitario. Este término que, como se va a poder apreciar inmediatamente, tiene gran similitud con el de capital social, requiere varias precisiones analíticas que, entre otras cosas, persigue diferenciarlo de este concepto. Primero, se enmarca dentro de la perspectiva de la sociología económica en tanto que considera que la acción económica se encuentra “incrustada”<sup>21</sup> en contextos no económicos (Swedberg y Granovetter, 1992). En este sentido, el término capital comunitario postula que hay recursos comunitarios, de naturaleza socio-cultural, que pueden incidir en las prácticas económicas de la respectiva comunidad. Segundo, se inspira directamente de la propuesta de Portes y Sensenbrenner (1993) sobre distintas modalidades de capital social (introyección de valores, reciprocidad, solidaridad confinada y confianza exigible) para identificar esos recursos socio-culturales que afectan los comportamientos económicos. No obstante, tercero, toma en cuenta la propuesta de Lin (2,001)<sup>22</sup> que el capital social debería limitarse a recursos

---

21. El término en inglés sería es “embeddednes” y, como en el caso de “ascenso”, la traducción por “incrustamiento” no es el del todo satisfactoria.

22. Esta propuesta es clave en el intento, por parte de este autor, de precisar el concepto de capital social, un término que, ultimamente, ha sido utilizado de manera muy diversa poniendo en riesgo así su capacidad heurística. En nuestro conocimiento, Lin ha llevado a cabo el intento más ambicioso de formalización teórica de este término.

“incrustados” en redes y, por tanto, no busca darle un nuevo significado, que tendería a contribuir a la confusión sobre este término. De ahí que se utilice el calificativo comunitario y no social. Cuarto, aunque no se quiere utilizar el adjetivo social en lugar de o junto al de comunitario, tampoco se quiere diferenciar entre capital social y capital colectivo (otros recursos socio-culturales distintos de la reciprocidad) como propone Lin. Lo importante es el origen comunitario de estos y, al respecto, la reciprocidad es tan comunitaria como los valores, las normas, etc. En este sentido, se prefiere la propuesta integral de Portes y Sensebrenner de conjunto de recursos, diferenciados según modalidades, porque permiten un juego analítico más provechoso. Es decir, en este tipo de contextos, el capital social debe ser entendido como un elemento constituyente del capital comunitario y no como una categoría aparte. Quinto, como también en el caso del capital social (Portes, 1998; Lin, 2001), este término remite a acciones individuales aunque sus fuentes y efectos puedan ser colectivos.<sup>23</sup> En este sentido, es importante aclarar que los

### Cuadro 2

#### Modalidades de capital comunitario en aglomeraciones de establecimientos pequeños

Recursos comunitarios	propiación Individual	Efectos cohesionadores
Valores	Internalizar	Identidad
Reciprocidad	Confiar	Cooperación
Solidaridad	Reaccionar	Organización
Normas	Moralizar	Innovación

recursos comunitarios per se no constituyen capital comunitario, al menos que sean apropiados individualmente por miembros de la comunidad que los convierte en capital. Para nuestros fines analíticos, tal apropiación sería la realizada por los propietarios de establecimientos de la aglomeración y sus efectos deberían ser cohesionadores de esta aunque esto no implica que pudieran darse consecuencias contrarias, o sea de signo descohesionador.

23. Contrariamente, a la propuesta de Putnam (1993) sobre capital social que identifica este término con el de civilidad sin poder diferenciar, suficientemente, causas y efectos (Portes, 1998). Esta propuesta ha sido asumida por el Banco Mundial que ha intentado erigirla en elemento central de la búsqueda de un nuevo consenso que sustituya al de Washington (Fine, 1999).

Por consiguiente, a partir de estas precisiones, consideramos el capital comunitario como un proceso de apropiación de distintos tipos de recursos socio-culturales de la comunidad, por propietarios de establecimientos de la aglomeración respectiva, que pueden tener efectos cohesionadores sobre esta. Esta idea, diferenciando entre modalidades de recursos, se plasma en el cuadro 2.

Lo primero por mencionar de este cuadro es que las fuentes de capital remiten a cuatro recursos típicos de este tipo de comunidades: hay valores que se comparten y que remiten a una historia común; se da reciprocidad ya que no se está ante un mundo atomizado donde los intercambios pasarían, fundamentalmente, por el mercado y su poder de abstracción, sino que la territorialidad acotada facilita contactos directos; existen lazos de solidaridad entre los miembros de la comunidad basados en compartir ciertos intereses comunes; y hay normas, aceptadas colectivamente, que rigen los comportamientos. O sea, todos estos recursos están presentes, en distintos grados, y es difícil hablar de comunidad de vecindad, como las que nos compete, en ausencia de alguno de estos elementos. Al mismo tiempo, todos estos recursos pueden ser individualmente apropiables: los valores se pueden internalizar; la reciprocidad materializarse en intercambios no mercantiles concretos; la solidaridad desarrollarse ante amenazas externas; y las normas aceptarse para que guíen los comportamientos individuales de acuerdo con las expectativas colectivas. Obviamente, esta apropiación puede tener lugar en muchos campos sociales y es lo que, a nuestro entender, constituye el capital comunitario. Pero la forma de apropiación y, sobre todo, los resultados que produce son específicos a cada campo. Respecto a estos últimos no hay que olvidar que inciden otros factores y que estos no son meramente producto de la gestación de capital comunitario. Veamos a continuación, por separado, cada una de estas tríadas.

La primera forma de capital comunitario supone compartir una serie de valores que guían la actividad económica de la localidad. De estos valores nos interesan la posibilidad de que constituyan parte de la identidad de la comunidad.<sup>24</sup> Esta posibilidad se puede materializarse como proceso histórico, especialmente si se ha

---

24. Este derrotero analítico se aleja de la propuesta original de Portes y Sensenbrenner (1993) para quienes estos valores deben servir para imponer controles y orientar los comportamientos económicos individuales. Pensamos que, en contextos como los considerados y siguiendo a estos autores, esta forma de capital (social para estos autores, comunitario para nosotros) no se diferencia mucho de otra modalidad: la confianza exigible.

dado una dialéctica virtuosa entre la correspondiente actividad económica y la localidad, haciendo que ambos términos sean sinónimos y, por tanto, intercambiables (Pérez Sáinz, 1999). Pero, con la globalización, si se materializa esa economía externa de orden simbólico, mencionada anteriormente, puede acaecer un reconocimiento simbólico por parte del “otro” (consumidores globales y/o intermediarios comerciales) que trasciende la aglomeración y supone el reconocimiento de la comunidad. En este tipo de situación se puede decir que se ha constituido, a partir de la actividad globalizada, una identidad comunitaria reconocida en el mundo global. En tanto que esta conlleva prestigio, al interior de la localidad, para aquellos que realizan tal actividad, la cuestión clave en términos de capital comunitario es si esta identidad colectiva es internalizada por estos actores económicos para consolidar la otra transacción, la interna, del proceso identitario; es decir, si la actividad globalizada representa un hito importante en las trayectorias laborales de los propietarios.<sup>25</sup> Si tal apropiación acaece, se consolidaría la identidad de estos actores y se puede postular que identidades económicas<sup>26</sup> robustas deben contribuir a una mayor cohesión de la aglomeración. Por consiguiente, nuestra propuesta de introyección de valores, como primera modalidad de capital comunitario, tiene que ver con procesos de formación identitaria.

La reciprocidad puede ser apropiada a través de intercambios no mercantiles y se manifestaría en redes entre propietarios con distintos tipos de préstamos no monetarios (de materia prima, herramientas, mano de obra, información, etc.). Pero lo crucial al respecto es la confianza que se genera y que representaría, a nuestro entender, la apropiación individual de la reciprocidad como recurso comunitario. Estaríamos ante una situación de generación de confianza que combina dos de los tipos de confianza propuestos por Zucker (1986): el basado en características y el basado en procesos.<sup>27</sup> Por un lado, se puede decir que la pertenencia comunitaria sirve para identificar a propietarios fiables de no fiables, lo que actúa como especie

- 
25. Esta diferenciación sigue el modelo propuesto por Dubar (1991). Este autor propone que hay dos tipos de transacciones en la formación de identidades laborales. La primera es de carácter interno y tiene que ver cómo la persona evalúa su situación ocupacional actual en función de sus experiencias pasadas y sus aspiraciones futuras. Esta transacción se rige por la oposición entre continuidad y ruptura. Por su parte, la segunda transacción es de naturaleza externa y tiene que ver con la exposición de la transacción interna al “otro”. En este caso la oposición tiene lugar en términos de reconocimiento y desconocimiento.
  26. A su vez, esta identidad puede interaccionar con otros tipos de identidades (de género, étnica, etc.) a base dialécticas virtuosas o viciosas. El éxito o el fracaso económico suele marcar la naturaleza de estas dialécticas (Pérez Sáinz, 1999).
  - 27.. Habría un tercer tipo calificado como basado en instituciones.

de filtro para seleccionar quiénes entran en redes y quiénes no. Pero, por otro lado, y esto es lo importante, la confianza se desarrolla a partir de la repetición de estos intercambios no monetarios, mostrando que esta se fundamenta más bien en la experiencias basadas que en las expectativas hacia el futuro (Durston, 1999). Si tal repetición es suficiente, y además ha habido oportunidad para el engaño, pero no se ha consumado (Luhman, 1979), el resultado es la cooperación entre establecimientos. Esto nos recuerda que la cooperación no es tanto una función de la generalización de este tipo de intercambios no mercantiles al interior de la aglomeración, sino más bien de la repetición de estos. La tesis es que a mayor cooperación mayor cohesión de la aglomeración y viceversa. Obviamente, pueden existir otros factores que promuevan tal cooperación. Por ejemplo, si en la aglomeración se da una cierta división del trabajo “natural”, como en el caso del turismo con su pluralidad de actividades complementarias, la cooperación va a ser más fácil de desarrollar.

Las amenazas que pueden reactivar y desarrollar la solidaridad son las propias del proceso globalizador. Es respecto a esta tercera modalidad de capital comunitario que la globalización muestra su semblante cruel. Todo tipo de amenaza de esta clase conduce, en última instancia, a la exclusión de este proceso. El efecto más importante de solidaridad inducida por amenazas externas es el desarrollo de organización gremial entre los propietarios de la aglomeración. O sea, que estos se constituyan como actor colectivo, un fenómeno clave que retomaremos más adelante. Esta constitución sería sinónimo de cohesión de la aglomeración y la ausencia de este actor colectivo reflejaría descohesión. De hecho, en este párrafo y en el precedente tenemos una explicación de la acción conjunta propuesta desde el concepto de eficiencia colectiva. Lo que hay que resaltar es que el concepto de capital comunitario nos permite explicar el proceso de causación de esta y no meramente constatar su existencia o no.

Finalmente, la aceptación de normas, en este tipo de contexto, puede ser fundamental para determinar qué tipo de competencia se desarrolla: la basada en la innovación o en la imitación. La primera estaría asociada a la vigencia de normas mientras la segunda expresaría relajamiento o ignorancia de estas. El cumplimiento de estas normas supondrían generación de capital comunitario en términos de moralización de las conductas económicas que, en este caso, evitarían la imitación depredadora y buscarían más bien rentas a través de la innovación. En este sentido, la tesis es que aglomeraciones cohesionadas se basan en la innovación mientras que las descohesionadas en la imitación. Esta diferenciación de tipos de competencia es importante ya que, en la literatura sobre distritos industriales, se enfatizó la dinámica virtuosa de la interacción entre competencia y cooperación. Esta interacción, a primera

vista paradójica, es posible si la competencia tiene sus bases en la innovación, y nos sugiere que los efectos pueden interaccionar entre sí, complementándose. Además de este posible círculo virtuoso entre cooperación e innovación, hay que mencionar la posible complementariedad entre identidad y organización. Es de esperar que actores con fuerte identidad son aquellos que serán más proclives a la acción colectiva y por tanto a desarrollar formas de organización conjunta.

La última celda de esta columna nos plantea la problemática de la acción colectiva de los propietarios de establecimiento que es crucial. De hecho, constituye el punto de partida del proceso de densificación institucional orientada hacia la inserción en la globalización. Sin este actor, los procesos de desarrollo institucional se pueden dar pero tienen otro sentido.

El proyecto consensuado de desarrollo local debería tener como eje la actividad globalizada que se materializa en la aglomeración, lo cual tendría como consecuencia la constitución de un actor colectivo por parte de los agentes económicos presentes en la aglomeración que, además, debería tener un protagonismo clave. Esto plantea, en términos más generales, la importancia otorgada a las organizaciones empresariales. Helmsing (2001) ha argumentado tal importancia con base en tres factores. Primero, estaría la pérdida de importancia de la intervención estatal que no es compensada por el actuar del mercado, como se había pensado inicialmente desde la óptica neoliberal, que ha llevado a que otros actores, especialmente las organizaciones empresariales, ganen importancia en la provisión de bienes semipúblicos. En este sentido, Doner y Schneider (2000) han enfatizado las actividades de apoyo al mercado, como promoción de derechos de propiedad, infraestructura y burocracias menos corruptas, como una de las dos contribuciones de este tipo de organizaciones al desarrollo económico en general y no solo de sus miembros.<sup>28</sup> Segundo, estaría la provisión de servicios por parte de estas asociaciones que permiten afrontar mejor los cambios del mercado global y la competencia en él; esta oferta remite a la noción de “eficiencia colectiva”. Y, en tercer lugar, también este tipo de organizaciones puede contribuir al desarrollo de aprendizaje colectivo por parte de empresas pequeñas en el actual mundo de cambio tecnológico acelerado.

En el tipo de universos que estamos considerando, la primera y la tercera de estas razones no parecen ser tan cruciales. Por un lado, en el desarrollo de las aglomeraciones consideradas la acción estatal no ha jugado un papel central. Y, por

---

28. El otro tipo de actividad es la de complementar al mercado que contempla diferentes tipos de acciones: contribuir concertadamente a la reducción de la inflación, promover la calificación de la mano de obra, establecer estándares de calidad, etc.

otro lado, al ser actividades insertas en encadenamientos “guiados por compradores”, la problemática del cambio tecnológico no es tan crucial. Por el contrario, el segundo factor, referido a los cambios en el mercado, es fundamental para este tipo de aglomeraciones y, por tanto, reivindica la importancia de la organización de los propietarios de los establecimientos. El desarrollo de acción colectiva de estos se puede apoyar en dos tipos de capital comunitario. El primero tiene que ver con la internalización de valores comunitarios, dando lugar a identidades económicas sólidas. Al respecto, ya hemos argumentado que actores con identidades robustas deben ser más proclives para la acción colectiva. De hecho, se puede esperar interacción virtuosa entre identidades económica y territorial, pero con proyección más allá de lo individual. Y la segunda forma de capital comunitario es la que tiene que ver con la reacción a amenazas externas con la posibilidad de cristalización de formas organizativas.

#### **4. Conclusiones**

Si se regresa al cuadro 1, aunque hemos analizado solo una columna de este, se puede postular la siguiente hipótesis general: las comunidades más cohesionadas son las que tienen más posibilidades de lograr una inserción más sostenible en la globalización. Esta cohesión comunitaria depende de una serie de procesos.

Así, en primer lugar, está condicionada por los logros en términos de equidad, los cuales contemplan tres aspectos. El primero tiene que ver con integración generalizada sin vulnerabilidad. El segundo, con generación de empleo no precario, especialmente, en el segmento globalizado del mercado de trabajo local. Y, finalmente, con la constitución de una ciudadanía local basada en un nuevo contrato comunitario en el contexto de la globalización.

La cohesión comunitaria también depende de la propia cohesión de la aglomeración de actividades globalizadas. Esto implica, primeramente, predominio de lógicas acumulativas que tiendan a minimizar la heterogeneidad del tejido económico. Pero esa cohesión supone también desarrollo tanto de economía externas (presencia del mayor número de ellas así como su generalización) como de distintas modalidades de capital comunitario. Además, la afinidad electiva entre dinámicas económicas y políticas-institucionales son necesarias para reforzar de tal cohesión.

Y el tercer conjunto de procesos que determinan la cohesión comunitaria remiten a la problemática de la densidad institucional que plantea tres cuestiones básicas. La primera tiene que ver con la consecución de un consenso, en torno a la inserción en el proceso globalizador, que articule el contrato comunitario ya mencionado. La

segunda remite a la necesidad de orientaciones colectivas por parte de actores de la propia aglomeración para que el proceso de densificación institucional no se aborte. Y en tercer lugar, el carácter hegemónico, tanto a nivel social como económico e institucional, del proyecto de desarrollo local es condición *sine quae non* de cohesión comunitaria.

Por consiguiente, como se puede apreciar, esta cohesión comunitaria es producto de un juego complejo de dinámicas locales en distintos campos societales. Pero estas están signadas por tensiones potenciales que pueden afectar sus efectos sobre tal cohesión comunitaria. Una parte importante de ellas afectan a los establecimientos y, en concreto, a sus propietarios.

Así, al interior de la propia aglomeración se pueden identificar dos. Por un lado, estaría la problemática de la heterogeneidad del tejido socio-económico con establecimientos de reproducción simple, orientados hacia la subsistencia, y aquellos con posibilidades de crecimiento, orientados hacia la acumulación. O sea, en la aglomeración hay perdedores y ganadores potenciales cara al “ascenso”. De ahí la importancia de que las lógicas acumulativas lleguen a generalizarse. Si, por el contrario, tal distinción llega a materializarse, obviamente el “ascenso” es de unos pocos. Este problema se puede agravar si se desarrolla una segunda tensión dentro de la propia aglomeración: la orientación individualista de los propietarios exitosos que no ven ventajas a la acción colectiva. La prevalencia de este tipo de actitudes aborta la dinámica de densificación institucional y, por tanto, las posibilidades de generación de un proyecto hegemónico.

Pero, sin lugar a dudas, los grandes retos, en términos de tensiones y contradicciones, se emplazan en la relación entre dinámicas económicas y sociales. Es la repetición de la vieja historia del desarrollo. Al respecto, se pueden identificar tres.

La primera tiene que ver con la desigualdad, que no es lo mismo que la desintegración. Se puede tener situaciones donde la pobreza es limitada pero de gran desigualdad por un acceso altamente diferenciado a recursos. Estas diferencias, aunque exista integración generalizada, son generadoras de dinámicas muy descohesionadoras. Tienden a romper el “nosotros” comunitario. Sin embargo, postularíamos que sí hay, en contextos como los que analizamos, una fuente de desigualdad que se podría considerar legítima. Nos referimos a la innovación que logra abrir nuevos nichos en el mercado global. La renta generada es, en principio, una fuente legítima de desigualdad. Pero esa desigualdad no puede ser ilimitada y se plantea las cuestiones de la socialización de la renta, después de cierto tiempo, y la superación de barreras de entrada en ese nicho. La cuestión clave está en que los

innovadores no se consideren, simplemente exitosos, lo que sugiere una actitud individualista, sino líderes, lo cual implica una proyección colectiva que resignifica el éxito económico en términos comunitarios,

La segunda es la que hemos formulado entre las dos “vías”, la “alta” y la “baja”, y remite a cómo se considera al trabajo en términos de competitividad en el mercado global. O sea, si se apuesta por el capital humano o por la mano de obra barata. La primera opción implica que se considera al conocimiento, y no a los medios de producción tradicionales, como el recurso clave para insertarse en la globalización. Y, en este sentido, se deben crear condiciones para que la mayoría de los miembros de la comunidad tengan oportunidad de acceso a este recurso. Por el contrario, la vía baja conlleva exclusión de clase fraccionando a la comunidad.



No obstante, existe otra fuente de tensiones que es de factura similar a la mencionada en el párrafo anterior, pero que tiene sus causas excluyentes, no en la propiedad de los medios de producción, sino en otros criterios: género, etnicidad, edad, etc. Este conjunto de posibles tensiones en términos de exclusión plantea la necesidad que estas dimensiones sociales, distintas a las de clase, formen parte explícita del contrato comunitario. Es decir, en esta nueva agora local, no se pueden excluir, como en su antecedente griego, mujeres, esclavos (o sea, trabajadores), extranjeros (o sea, migrantes) u otro tipo de grupos social.

Haber enfatizado, al final de este texto, las tensiones se enmarca dentro de nuestra postura de optimismo moderado. O sea, como se señaló en la introducción: puede darse desarrollo de este tipo de comunidades en la globalización y emerger comunidades “ganadoras”, pero su éxito está sometido a las permanentes amenazas de la globalización y de las tensiones internas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Amin, A. y Thrift, N. (1993): "Globalization, Institutional Thickness and Local Prospects", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, N.º 3.
- Arocena, J. (1995): *El desarrollo local: un desafío contemporáneo* (Caracas, Nueva Sociedad/CLAEH).
- Augé, M. (1996): Los "no lugares". Espacios del anonimato, (Barcelon, Gedisa)
- Ayora Díaz, S.I. (2000): Globalización cultural y medicina. Medicinas locales y medicina cosmopolita en Chiapas, en C. Bueno Castellanos (coord.): *Globalización: una cuestión antropológica*, (México, CIESAS/Porrúa).
- Bair and Gereffi, G. (1999): Industrial Upgrading, Networks, and Employment in Global Industries, *paper* preparado para IILS/CAMAT Regional Workshop sobre "Decent Work and Global competition: New Roles for Enterprises and Their Organization", Port-of-Spain, Octubre.

- Becattini, G. (1992): "El distrito industrial marshalliano como concepto socio-económico" en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia. I*, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- Benko, G. y Lipietz, A. (1994): *Regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, (Valencia, Edicions Alfons El Magnanim).
- Borja, J. y Castells, M. (1997): *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, (Madrid, Taurus).
- Clancy, M. (1998): "Commodity chains, services and development: theory and preliminary evidence from the tourism industry", *Review of International Political Economy*, Vol. 5., N.º 1
- Castells, M. y Hall, P. (1994): *Technopoles of the World*, (London, Routledge).
- Costa, M.T. (2001): As pequenas e médias empresas no desenvolvimento local: conceito e experiências, en N.A. Araujo y S.Martin (org.): *Competitividade e Desenvolvimento. Atores e Intuições Locais*, (Sao Paulo, SENAC).
- Curbelo, J.L.; Albuquerque, F.; De Mattos C.A.; y Cuadrado, J.R. (eds.) (1994): *Territorios en transformación. (Análisis y propuestas)*, (Madrid, FEDER/CSIC).
- Debuyst, F. (1998): Espaces et identités: propositions interprétatives, en F. Debuyst y I.Yépez del Castillo (coord.): *Amérique Latine. Espaces de pouvoir et identités collectives*, (Louvain-la Neuve, Bruylant-Academia).
- De Mattos, C.A. (1994): Nuevas estrategias empresariales y mutaciones empresariales en los procesos de reestructuración en América Latina, en J. L. Curbelo *et al.* (eds.).
- De Mattos, C.A.; Hiernaux Nicolás, D. y Restrepo Botero, d. (1998): *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*, (Santiago, Fondo de Cultura Económica/PUCE).
- Doner, R. y Hershberg, E. (1999): "Flexible Production and Political Decentralization in the Developing World: Elective Affinities in the Pursuit of Competitiveness?", *Comparative International Development*. Vol. 33. N.º 1.
- Doner, R. y Schneider, B.R. (2000): "Business Associations and Economic Development: Why some Associations Contribute more than Others", *Business and Politics*, December.

- Dubar, C. (1991): *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, (Paris, Armand Colin).
- Durston, J. (1999): "Construyendo capital social comunitario", *Revista de la CEPAL*, N.º 69.
- Fine, B. (1999): "The Developmental State is Dead --- Long Live Social Capital?" *Development and Change*, Vol.30, N.º 1.
- García Canclini, N. (1999): *La globalización imaginada*, (Buenos Aires, Paidós)
- Gereffi, G. (1995): "Global production systems and third world development" en B. Stallings (ed.): *Global Change, Regional Response. The New International Context of Development*, (Cambridge, Cambridge University Press).
- \_\_\_\_\_ (2001): Beyond the Producer-driven/ Buyer-driven Dichotomy, *IDS Bulletin*, vol.32, N.º 3.
- Gereffi, G. y Hamilton, G. (1996): Commodity Chains and Embedded Networks: The Economic Organization of Global Capitalism, *ponencia* presentada a la Reunión Anual de la American Sociological Association, Nueva York, agosto 16-20.
- Gereffi, G. y Tam, T. (1998): Industrial Upgrading Through Organizational Chains: Dynamics of Rent, Learning-By-Doing, and Mobility in the Global Economy, *mimeo*.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, (Westport, Praeger).
- Gibbon, P. (2001): Agro-Commodity Chains. An Introduction, *IDS Bulletin*, vol.32, N.º 3
- Helmsing, B. (2001): "Externalities, Learning and Governance. Perspectives on Local Economic Development", *Development and Change*, Vol.32, N.º 2
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (1998): "Trust and Inter-Firm Relations in Developing and Transition Economies", *The Journal of Development Studies*, Vol.34, N.º 4
- \_\_\_\_\_ (2001): Governance in Global Value Chains, *IDS Bulletin*, vol.32, N.º 3
- ILPES/CEUR (1999): *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*, (Santiago, Ediciones de la Universidad del Bío-Bío)
- Lin, N. (2001): *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, (Cambridge, Cambridge University Press)
- Luhman, N. ((1979): *Trust and Power*, (Chichester, Wiley)

- Martínez, L. (1999): "La nueva ruralidad en Ecuador", *Iconos*, N.º 8
- Mezzera, J.(1987): Notas sobre la segmentación de los mercados laborales urbanos, *Documentos de Trabajo*, N.º 289, (Santiago, PREALC).
- Panadero Moya, M.; Cebrián Abellán, F.; y García Martínez, C. (coord.): *América Latina: la cuestión regional*, (Ciudad Real, Universidad de Castilla-La Mancha).
- Pérez Sáinz, J. P. (1991): *Informalidad urbana en América Latina. Enfoques, problemáticas e interrogantes*, (Caracas, FLACSO/Nueva Sociedad).
- (1998): "¿Es necesario aún el concepto de informalidad?", *Perfiles Latinoamericanos*, N.º13
- (1999): *Between the Global and the Local: Community Economies in Central America* en Michael Schechter (ed.): *The Revival of Civil Society. Global and Comparative Perspectives*, (London, MacMillan Press).
- Pérez Sáinz, J.P. y Andrade-Eekhoff, K. (1999): *Handicraft Communities in Globalization: Reflections from Salvadorean Experiences* en Preet S.Anlakh y Michael Schechter (eds.): *Rethinking Globalization(s). From Corporate Transnationalism to Local Interventions*, (London, MacMillan Press).
- Pérez Sáinz, J.P.; Andrade-Eekhoff, K.; Carrera Guerra, M.; y Olivares Ferreto, E. (2,001): *Globalización y comunidades en Centroamérica*, (San José, FLACSO).
- Pérez Sáinz, J.P. y Menjívar Larín; R. (1994): "Central American Men and Women in the Urban Informal Sector", *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26, Part 2
- Portes, A. (1994): *When More Can Be Less: Labor Standards, Development, and the Informal Economy* en C. Rakowski (ed.): *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, (Albany, SUNY Press).
- (1995): *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*, (México, Porrúa)
- (1998): "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology", *American Review of Sociology*, N.º 22.
- Portes, A. y Sensenbrenner, J. (1993): "Embeddeness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, Vol. 98, N.º 6.
- Portes,A.; Guarnizo,L.E.; and Landolt,P. (1999): "Introduction: Pitfalls and promise of an emergent research field", *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, N.º 2
- Putman, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*,

- (Princeton, Princeton University Press)
- Pyke, F.; Becattini, G. y Sengenberger, W. (comps.): Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia. I, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (comps): Los distritos industriales y las pequeñas empresas. III, (Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social).
- Robertson, R. (1995): Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity en M. Featherstone, S. Lash y R. Robertson (ed.): Global Modernities, (London, Sage).
- Sabel, C. (1995): "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development", en N. Smelser (coord.): Handbook of Economic Sociology, (Princeton, Princeton University Press).
- Sassen, S. (1991): The Global City: New York, London, Tokyo, (Princeton, Princeton University Press)
- Schmitz, H. (1995): "Collective efficiency: growth path for small scale industry", World Development, Vol. 31, N.º 4
- (1999): "Collective efficiency and increasing returns", Cambridge Journal of Economics, N.º 23
- Shejtman, A. (1999): "Las dimensiones urbanas del desarrollo rural", Revista de la CEPAL, N.º 67
- Smith, M.P. y Guarnizo, L. (eds.): Transnationalism from Below, (New Brunswick, Transaction Publishers)
- Swedberg, R. y Granovetter, M. (1992): Introduction en M. Granovetter y R. Swedberg (ed): The Sociology of Economic Life, (Boulder, Westview Press).
- Swyngendouw, E. (1992): "The Mammon quest. 'Glocalisation', interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales" en M. Dunford y G. Kafkalas (eds.): Cities and Regions in the New Europe: the global-local interplay and spatial development strategies (London, Bellhaven Press)
- Tardanico, R. y Menjívar, R. (ed.) (1997): Global Restructuring, Employment, and Social Inequality in Urban Latin America, (Miami, North-South Center Press)
- Tonnies, F. (1996): Community and Society, (New Brunswick, Transaction Books)
- Weller, J. (1997): "El empleo rural no agropecuario en el Istmo Centroamericano",



## OTROS TÍTULOS PUBLICADOS

123. Hiernaux-Nicolas, Daniel, Cordero, Allen, van Duynen Montijn, Luisa. *Imaginario Sociales y turismo sostenible*. Febrero, 2002.
124. L. Chou, Diego. *Los chinos en Hispanoamérica*. Abril, 2002.
125. Meoño Segura, Johnny. *Administración política del desarrollo en América Latina Un marco teórico-conceptual para comprender mejor nuestra real cultura política y la viabilidad integral de los procesos de cambio social*. Junio 2002.
126. Rojas Conejo, Daniel. *El conflicto entre tradición y modernidad: constitución de la identidad cultural indígena Bribri*. Agosto 2002.
127. Araya Umaña, Sandra. *Las representaciones sociales: Ejes teóricos para su discusión*. Octubre 2002.
128. Cunill Grau, Nuria. *Responsabilización por el Control Social*. Enero 2003.
129. Cocco, Madeline. *La identidad en tiempos de globalización Comunidades imaginadas, representaciones colectivas y comunicación*. Marzo 2003.
130. Daniel Zovatto G. *Dinero y política en América Latina una visión comparada*. Mayo 2004.
131. Minor Mora Salas, Juan Pablo Pérez Sáinz, Fernando Cortés. *Desigualdad social en América Latina, viejos problemas nuevos debates*. julio 2004.
132. Roxana Hidalgo, *Historias de las mujeres en el espacio público en Costa Rica ante el cambio del siglo XIX al XX*. setiembre 2004.
133. Jorge R. Sanabria León. *Autonomía y prospección en adolescentes víctimas de explotación sexual*. Octubre 2004.
134. María de los Ángeles Pozas, Minor Mora Salas, Juan Pablo Pérez Sáinz. *La Sociología Económica: una lectura desde América Latina*. Diciembre 2004.

---

MAYOR INFORMACIÓN SOBRE NUESTRAS PUBLICACIONES

**<http://www.flacso.or.cr>**

Distribución de Publicaciones: [libros@flacso.or.cr](mailto:libros@flacso.or.cr)

Revista de la CEPAL, N.º 62

Zeitlin, J. (1993): "Distritos industriales y regeneración económica local: visión general y comentarios" en F. Pyke y W. Sengenberger (comps.).

Zucker, L.G. (1986): "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920", *Research in Organisational Behaviour*, Vol. 8.

