

HACIA UNA VISION SOCIOLOGIA DE LA ACCION ECONOMICA: DESARROLLOS Y DESAFIOS DE LA SOCIOLOGIA ECONOMICA

Minor Mora Salas

Profesor de la Escuela de Ciencias Sociales del Instituto Tecnológico de
Costa Rica e Investigador de la Facultad Latinoamericana de Ciencias
Sociales

I. 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, 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 a la red de relaciones que 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 nivel 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.

II. 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 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 desfeticchizar 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 a 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 sólo 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,

económicos a lo largo de la historia. Por tal razón, el mercado es pensado como una

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. Provocando esta función 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 mercado¹. 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

¹ En honor a la verdad hay que decir que este planteamiento de Polanyi no es muy original. El mismo 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).

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 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 mercado².

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

² 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. La misma 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.

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 considerada 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 extraeconómico sobre el comportamiento del mercado, genera conductas autodestructivas que no sólo amenazan el bienestar de la humanidad sino sus derechos humanos básicos³.

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 capitalismo⁴.

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

³ 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.

⁴ 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.

su principal asesor económico. La misma 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 con que 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).

III. 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 imbricación⁵ cuestiona directamente uno de los presupuestos ontológicos de esa escuela de pensamiento. En concreto, la tesis de la imbricación 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 restringida⁶.

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 sólo no 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 pueden ser definidas como distorsiones, y

⁵ En inglés embeddedness.

⁶ Este elemento se problematiza en la sección siguiente.

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 sociologistas⁷ de la acción. En el primer caso, se rechaza tesis de la economía neoclásica fundada

⁷. 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.

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 establecer distancia con las formulaciones estructuralistas que coartan toda capacidad de acción y elección al individuo, confiriéndole 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 sólo 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 sólo 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 que el actor económico no es un actor individual y que sus acciones están mediadas por el conjunto de relaciones sociales que éste 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 creando 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 las redes sociales⁸ son la unidad básica de análisis, en tanto que medio a través del cual los agentes sociales producen prácticas 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

⁸ . 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).

rupturas conceptuales con la teoría económica neoclásica.

En la propuesta 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 actores⁹.

Dada la centralidad que este nuevo enfoque le confiere a la red es necesario 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"¹⁰.

⁹ . 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.).

¹⁰ . 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

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, mismos que 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 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" (Idem).

Es decir, la red no es sólo 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 recursos a que tiene acceso el individuo por medio de una

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.

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 basadas 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 se 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 esta 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. El 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 esquela 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 éstas 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, bajo 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 sólo 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 epistemológica, tanto con el estructuralismo como con el individualismo metodológico, motivo por el cual puede reconocerse a la sociología económica como una corriente sociológica con fisonomía propia.

IV. Las instituciones elemento fundamental del desarrollo capitalista

Se podría criticar tanto a la tesis del capital social como de la imbricación de los agentes económicos el hecho 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 replica 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 sólo 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; Williansom, 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 sólo los arreglos institucionales sino a los agentes protagonistas de dichos arreglos, es

decir a las organizaciones¹¹, 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 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”¹² 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 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

¹¹ 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).

¹² En breve, se entiende por “estructuras de gobierno” las formas de organización y coordinación de los sistemas productivos que desarrollan las empresas.

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 sólo 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 el enfoque de la economía neoinstitucionalista¹³. Por esta razón, el desafío consiste en lograr una síntesis teórica y no sólo 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 en este terreno empleando la propuesta elaborada por Giddens (1994)¹⁴.

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, preminencia 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

¹³ 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.

¹⁴ 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.

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, a un conjunto de situaciones recurrentes, lo cual permite su tipificación. Este proceso de tipificación tendría la ventaja de liberar tiempo y energía, lo cual le 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 entrelazadas 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 racionalista¹⁵ 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.

Al respecto Olliver Willianson (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

¹⁵ 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.

“...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, bajo 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).

Williansom (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 sólo 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” Williansom (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 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.¹⁶

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 jerarcas de las mismas, y entre los jerarcas 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, suplidores, etc.; mostrando cómo detrás de la integración vertical no está sólo el principio de reducción de costos de transacción, sino un tejido social que intenta mediante decisiones planeadas controlar y organizar la producción¹⁷.

¹⁶ 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.

¹⁷ Sobre la relevancia de estudiar las empresas integradas verticalmente otorgando mayor atención al

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 el mismo 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 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 sólo 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 nivel 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 30s y 40s del siglo 20) la idea del mercado autoregulado fue rechazada por principio y en la práctica por el gobierno USA, cuyas poderosas estrategias estuvieron basadas en premisas radicalmente diferentes. Una de estas premisas fue que los mercados mundiales podían ser reestablecidos y expandidos sólo por medio de la administración conciente de los gobiernos y las grandes organizaciones empresariales" (Arrighi, 1996: 328).

Arrighi demuestra 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

tema de las relaciones interpersonales entre las personas inmersas en este tipo de contexto empresarial, véase los comentarios de Granovetter (1985).

durante las fases de predominio del capital Holandés, el Británico y el Norteamericano¹⁸.

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 de la producción, por las empresas integradas verticalmente; siendo este el fundamento del nuevo estadio del desarrollo del capitalismo a nivel mundial (Arrighi, 1996: 293)¹⁹.

Mediante el análisis histórico se demuestra 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, sólo 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

¹⁸ Este mismo planteamiento ha sido desarrollado exhaustivamente por Wallerstein (1989; 1988).

¹⁹ 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 (superseding). 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).

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 periodos 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 prestan 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 porque 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 elementos²⁰, 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 sólo 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.

VI. 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 "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.

²⁰ 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).

Bibliografía

- Arrighi, Giovanni (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, Princeton University Press.
- Giddens, Anthony (1994). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Amorrortu editores, Argentina.
- Granovetter, Mark (1973). "The strenght of weak ties". En *American Journal of Sociology*. No. 78, pp. 1360-1380
- Granovetter, Mark (1985). "Economic action and social structure: the problem of embeddedness". *American Journal of Sociology*. No. 91, November, pp. 481-510.
- Granovetter, Mark (1993). "The nature of Economic Relationship". *Explorations in Economic Sociology*. Editadopor R.Swedberg. New Yor: Russel Sage Foundation, pp. 3-41.
- Granovetter, Mark (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.
- Posas, María de los Angeles (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 inmigration*. 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*, No. 32, pp. 529-547.
- Scott, John (1991). *Social network analysis: a handbook*. Sage Publicatiосn, 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.
-

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

Wallerstein, Immanuel (1988), El moderno sistema mundial, Siglo XXI, México.

Wallerstein, Immanuel (1998), El capitalismo histórico, Siglo XXI, México.

Williamson, Oliver (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.

