

Capítulo 3: Aportes y Limitaciones de la sociología económica.

María de los Ángeles Pozas*

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 a la sociología económica como una rama específica de la sociología¹. 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 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, 1990^a y 1990^b; Swedberg, 1990^a; 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 norteamericana 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 bajo 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 norteamericana. 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).

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, mismas que 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 los mismos 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 disciplina².

Los postulados básicos

Los esfuerzos de sistematización de la nueva disciplina realizados por diversos autores a partir de 1991, coinciden al considerar el 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, reduciendo 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 ésta 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 ahistórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo al modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto. Por consiguiente, para Polanyi la configuración y desarrollo del 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 sólo 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 sólo* 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 a 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 sólo 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 que 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 en base a 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.

Capital social

Evidentemente, en las tradiciones marxista y estructuralista que fundamentan la mayor parte de la producción sociológica en Europea 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 inmigrantes 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 sólo permisivas y facilitadoras de la acción social, sino también restrictivas, ya que la pertenencia a las mismas 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 forzosa (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.

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 a 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, buscando saber como 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 macro estructural a fin de poder explicar por qué las sociedades funcionan como lo hacen.

El autor llega así al problema que ha caracterizado a 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 a 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 sociedad 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 Internet³ 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 México⁴ 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 (ver anexo).

El enfoque de redes no es idéntico a la sociología económica pero ésta 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 utilizan 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 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 la sociólogos culturales, que utilizan el enfoque de redes para el análisis del discurso político sobre cuestiones económicas en los periodos de transición del socialismo al capitalismo en los países de Europa del Este. Trabajos por ejemplo como el de Balázs Vedres y Péter Csigó (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 a los autores, esta definición aterriza el discurso en la estructura social al permitir el análisis de la estructura de dicha competencia. De acuerdo a 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 convencen 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 a éste, en tanto que para ellos es cambiante y se va creando de acuerdo a 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 como 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).

Aportaciones al debate desde la economía no ortodoxa

La economía neo-institucionalista 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 éstas 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*⁵.

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 trabajo⁶.

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).

La creciente convergencia de ambos enfoques a dado lugar a una corriente dentro de la sociología económica que busca explicar cómo interactúan las instituciones con las redes sociales y las normas, para dar forma a la acción económica⁷. 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 a 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 empresas⁸. 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 a 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 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 sólo 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 sólo la redefinición de reglas formales sino fundamentalmente la realineación de intereses, normas y poder. De acuerdo a 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 ésta 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.

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 respecto 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, misma que 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 búsqueda esencialmente de una definición sociológica de la acción económica. Sólo 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 “tradición 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 la redes de las relaciones interpersonales que se encuentran en marcha en el momento de realizarse la acción económica. De acuerdo a 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 que 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 a 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 –rel 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 sociología⁹.

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 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 priva 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 sólo 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.

* Profesora-investigadora de El Colegio de México. Doctorado en sociología por la Universidad de Johns Hopkins. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Imparte los cursos “Sociología Económica” y “México y América Latina en la Globalización: ¿Polarización o Desarrollo?” en el programa de Doctorado en Ciencias Sociales de El Colegio de México. Su más reciente libro es, *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa* México: El Colegio de México 2002.

Notas

1 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).

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

3 www.redes-sociales.org

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

5 Entre estos trabajos se pueden 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 Arrow *The Limits of Organization* (1974) y el de Douglas North *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990).

6 Desarrollos recientes de la economía institucionalista incluyen los trabajos de Eggertsson 1990; Williamson 1994; Furubotn and Richter 1998. En análisis organizacional se puede citar a DiMaggio y Powell 1991.

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

8 “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).

9 “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).

Bibliografía

Adler-Lomnitz, Larissa 1975 *Cómo sobreviven los marginados* (Madrid: Siglo XXI).

_____ 1994 *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos de antropología* (México: Miguel Ángel Porrúa).

Alchian, Armen 1950 "Uncertainty, evolution and economic theory" en *Journal of Political Economy* (Chicago: University of Chicago Press) No.59:211-221.

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

Arrow, Kenneth 1974 *The limits of organization* (Nueva York-Londres: Norton).

Axelrod, Robert 1984 *The Evolution of Cooperation*. (Nueva York: Basic Books).

Vedres Balázs y Péter Csizsákos 2002 "The discourse of consolidation in Hungary: an empirical study of the discursive field in economic policy" www.bke.hu

Block, Fred 1990 *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*, (Berkeley, CA: University of California Press).

Beckert, Jens 2002 *Beyond the Market: The social foundations of economic efficiency* (Princeton: Princeton University Press).

Boettke, Peter 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) No. 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 sociological 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." *Americian Journal of Sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 94: 95-120.

_____ 1994 "A rational 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: Pinceton 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.Flapp (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, (Conneicut, London: Praeger).

Giddens, Anthony 1987 *Las nuevas reglas del método sociológico* (Buenos Aires: Amorrortu)

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 Strengh 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: Intevews 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.

_____ 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 fondementes 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’Ecole de Hautes études en sciences sociales) No. 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 Business) 37, 1: 1-27.

_____ 2003 "A new institutionalist approach to institutions" en N. Smelser y R. Swedberg 2^o 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.

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.

Portes, Alejandro 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

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.

Wright, Gavin 1998 "Can a Nation Learn? American Technology as a Network Phenomenon" 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).

ANEXO

MUESTRA DE LA PRODUCCIÓN DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y EL ANÁLISIS DE REDES EN AMERICA 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 Jose 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° 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 prevalecientes 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 No. 22)

López, José y Jaime Joseph 2002 *Miradas individuales e imágenes colectivas. Dirigentes populares: sus limites y potencialidades para la democracia y el desarrollo* (Lima: Alternativa).

Montero, Cecilia 1998 *La Revolución Empresarial Chilena* (Santiago de Chile: Dolmen editorial).

Navarro, Vivianc1998 *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, No. 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).