

6-3)

HACIA UNA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA: BALANCE Y PERSPECTIVAS¹

Richard Swedberg

Traducción de Alejandro Toledo Patiño

Abstract

A new economic sociology emerged in the 1980's. Unlike former currents, it has not questioned the hypothesis of rationality characteristic of neoclassic theory. Instead, it has tended to criticize the "atomized" conception of actors and to take social structures into account when analyzing the economy (e.g., through the concepts of embeddedness of this approach are assessed, and the major axes around which this research is organized are pointed out).

Introducción

La incapacidad de la teoría económica dominante para analizar las instituciones económicas ha suscitado una carrera de velocidad para subsanar el vacío así creado, engendrando al mismo tiempo uno de los desarrollos más importantes de las ciencias sociales contemporáneas.² Esta insuficiencia de la teoría económica no es nueva, ya que desde fines del siglo XIX, por diversas –y malas– razones, los economistas ortodoxos están más o menos desinteresados por las instituciones económicas. Hoy día, lo repetimos, el curso es abierto y se ven multiplicar las tentativas para ocupar el lugar dejado vacío por la teoría económica dominante, desde los años setenta en economía y alrededor de una decena de años después, en sociología.

¹ "Vers une nouvelle sociologie économique: bilan et perspectives", Richard Swedberg (1997), *Cahiers internationaux de Sociologie*, vol. CIII, pp. 237-255.

² Mis agradecimientos para Nigel Dodd, Cecilia Gil-Swedberg, Msark Granovetter, Geoffrey Ingham, Jean-Louis Laville, Gyorgy Lengyel y Joachim J. Savelsberg por sus observaciones e informaciones. Para más precisiones sobre la nueva sociología económica, *cfr.* "New Economic Sociology", *Acta Sociológica*, 40, 1997, p. 161-182.

Los principales competidores son bien conocidos: en economía, se trata esencialmente de los partidarios del análisis de costos de transacción, de la teoría de la agencia, de la de los derechos de propiedad y de la teoría de los juegos (y de los juegos evolucionistas); entre los sociólogos, hace falta citar a los defensores de la nueva sociología económica, de la sociología de la elección racional y, me parece, de la socioeconomía. La idea de base de los economistas –algunas veces reagrupados bajo la bandera de la ‘economía neoinstitucional’– consiste en utilizar la teoría micro económica a fin de explicar la emergencia y el funcionamiento de las instituciones económicas y sociales. Los más conocidos son Gary Becker (1976, 1993), R. H. Coase (1988), Douglas North (North y Thomas, 1973, 1990) y Oliver Williamson (1975, 1985).³ La elección racional constituye igualmente el punto de partida de los análisis de la sociología, llamados de la elección racional; pero esta última se distingue sin embargo de la corriente teórica precedente, en la medida en que, de una parte, intenta proponer un análisis de la sociedad en su globalidad y, de otra, en que la mayoría sus partidarios son sociólogos. El texto de referencia es *Foundations of Social Theory* (1990), de J. Coleman quien fue igualmente el editor de *Rationality and Society* (1989). Además, la sociología de la elección racional, y contrariamente a la nueva sociología económica, tiene como ambición una refundición del conjunto de la sociología; en fin, está poco interesada en las instituciones económicas (para una excepción, véase Coleman, 1994). En lo que se refiere a la socioeconomía, ella difiere de la nueva sociología económica por sus ambiciones que son no sociológicas, sino interdisciplinarias; y esto, aun cuando el fundador de la socioeconomía, Amitai Etzioni (1988), sea un sociólogo y la mayor parte de sus productos sean obra de sociólogos, o bien de naturaleza sociológica (véase, por ejemplo, Etzioni y Lawrence, 1991; Matzner y Streek, 1991; Sjostrand, 1993).

En este artículo, me propongo presentar más ampliamente a uno de los competidores que, sin ninguna duda, permanecerá en la carrera: a saber, la nueva sociología económica. En efecto, esta corriente teórica ha nacido hace alrededor de una decena de años –en la primera mitad de los años 1980– y el momento de estudiar su programa y su historia me parece ha llegado, y de decir igualmente algunas palabras de sus perspectivas a futuro. ¿Cuáles han sido los resultados obtenidos hasta el presente por la nueva sociología económica? ¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus debilidades? ¿Cuáles son sus perspectivas?

³ Para una síntesis de estos trabajos, consúltese Eggertsson (1990); y para una crítica hecha desde la perspectiva de la nueva sociología económica, remitimos al lector a Granovetter (1985).

1- La nueva sociología económica: su historia, sus perspectivas teóricas y sus resultados

La nueva sociología económica ha nacido, lo hemos dicho, hace poco más de una decena de años. Es en efecto al inicio de los años que aparecen, en los Estados Unidos, un cierto número de trabajos pioneros de sociología económica, como, principalmente, el análisis de los mercados de Harrison White (1981), el estudio comparativo de diferentes redes al interior de un mercado, efectuado por Wayne Baker (1984) o incluso el libro de Arthur Stinchcombe, intitulado *Economic Sociology* (1983). Es igualmente en esta época que James Coleman publica, en el *American Economic Review*, un artículo fundacional, por demás interesante (1984), en el cual el autor subraya la necesidad de tomar en cuenta las estructuras sociales al seno mismo del análisis económico. Por tanto, si se necesitará fijar más precisamente la fecha de nacimiento de la sociología económica, nosotros tendríamos el año 1985; en efecto, en el curso de este año no solamente el término de “nueva sociología económica” fue creado, sino que, además, fue publicado el artículo que, poco después, habría de ser el texto más conocido de la sociología económica contemporánea. Se trata del notable artículo de Granovetter, aparecido en el número de noviembre de 1985 del *American Journal of Sociology*, que ha incitado a un cierto número de sociólogos a entrar en la carrera de la cual hablamos anteriormente, todos con una garantía intelectual por su irrupción en el terreno de los economistas.

Por lo tanto, cuando se lee este texto en la actualidad, puede parecer difícil comprender el efecto que suscitó cuando su publicación. Desde luego, tiene excelentes pasajes; en él se encuentra principalmente la mejor crítica que se puede hacer, aún hoy día, de la economía neoinstitucionalista. No obstante, es quizá difícil seguir el hilo de la argumentación, como cuando Granovetter analiza la concepción del hombre, sub-socializa o sobre-socializa en economía y en sociología o incluso la manera en la cual la confianza y la desconfianza intervienen en economía. Algunos estudiantes a los que se les da este texto a leer no tienen éxito en captar la tesis central.

Pero ¿cuál es ella precisamente? Desde un punto de vista teórico, diría que el avance más importante de Granovetter ha consistido en modificar radicalmente la crítica que se le puede dirigir a la ciencia económica; en lugar de subrayar el irrealismo (psicológico) del concepto de racionalidad –las gentes no son racionales en el sentido que los economistas lo entienden generalmente, etc.–, él subraya que estos últimos son totalmente incapaces de tomar en cuenta, dentro de sus análisis, la estructura social. Este desplazamiento aparece muy claramente en la primera versión de este artículo, escrito en 1981-1982:

Las críticas de los fundamentos de la economía han venido principalmente de los economistas mismos. Sus ataques están esencialmente apoyados sobre el *concepto de acción racional*. Ahora bien, quisiera mostrar en este texto que existe otra característica de la teoría económica neoclásica en la cual la crítica es mucho más interesante: se trata de la hipótesis según la cual los actores económicos toman sus decisiones de manera aislada, haciendo abstracción de sus relaciones sociales: es lo que yo llamaría la hipótesis de la toma de decisión 'atomizada' ('*atomized decision making*') (Granovetter, 1982, p.2).

Subrayemos que el desplazamiento así operado por Granovetter abrirá la vía a un nuevo tipo de análisis, en los cuales supone simultáneamente que los actores son racionales y que las estructuras sociales juegan un papel. Hace falta observar que si Granovetter adopta una posición respecto a la racionalidad diferente de la de James Coleman, existe sin embargo un cierto número de puntos en común entre estos dos autores: ambos parten principalmente de la idea de que no es necesario, para desarrollar un enfoque sociológico de la economía, adoptar una hipótesis de actores irracionales; la sociología y la racionalidad pueden perfectamente coexistir.

Es, lo hemos dicho, en el mismo año de la publicación del artículo de Granovetter que apareció la expresión "nueva sociología económica"; en efecto, durante el congreso anual de la Asociación Sociológica Americana en Washington, DC, en 1985, Granovetter organizó un desayuno-debate sobre el tema de "la nueva sociología de la vida económica". La antigua sociología económica, explicaba, correspondía esencialmente, de una parte, a la sociología industrial y, de otra parte, a la perspectiva Economía y Sociedad de Talcott Parsons, Neil Smelser y Wilbert E. Moore, dos corrientes teóricas que habían sido fértiles durante los años 1960, pero que "se están apagando repentinamente" (Granovetter, 1985a). Y aún cuando subrayó que la tradición de Parsons, Smelser y Moore podía producir todavía numerosos resultados,⁴ él trazó una frontera muy clara entre la antigua y la nueva sociología económica:

A un nivel general, la nueva sociología económica no duda en atacar de manera radical las tesis neoclásicas; aunque una de sus diferencias esenciales con la antigua es que ésta no tiene un modelo alternativo tan bien

⁴ "Se encuentran bastantes cosas en esos trabajos [de Parsons, Smelser y Moore] que conservan una pertinencia hoy día, a los ojos de la mayor parte de nosotros; también hay más continuidad [entre la antigua sociología económica y la nueva] que yo no pensé. Así, Smelser y Moore, al apoyarse en los resultados del análisis del mercado y de la sociología industrial, representa una alternativa a la teoría neoclásica, en particular en lo que concierne a los problemas del consumo y del trabajo" (Granovetter, 1985).

detallado para proponer [...] Yo considero, por mi parte, que hay algo fundamentalmente erróneo en la microeconomía y que la nueva sociología económica debe proclamar alto y fuerte; esto me parece particularmente importante en los dominios que constituyen el corazón de la economía, a saber, las estructuras de mercado, la producción, la determinación del nivel de precios, la distribución y el consumo. La idea errónea que la teoría económica nos pide aceptar consiste en identificar a los actores económicos como átomos independientes unos de otros. Ahora bien, los actores económicos están comprometidos dentro de interacciones y de estructuras de interacción que juegan un papel central y no son en absoluto simples fricciones periféricas, los "cabellos en la sopa", o el 5% de varianza que se puede descuidar, como la teoría económica lo ha hecho, y aún, muy a menudo tiende a creerlo" (Granovetter, 1985; *cfr.* Granovetter 1990a, pp. 107, 1990b, p. 95).

En diez años, la nueva sociología económica ha adquirido una cierta notoriedad y, si bien no representa aún un verdadero movimiento social, constituye ya una empresa colectiva de cierta amplitud, en particular en los Estados Unidos; subrayamos en otro lugar que la nueva sociología económica es un fenómeno esencialmente norteamericano, aún cuando posee, en diversos países europeos, algunos partidarios.⁵

Conozco muy mal la situación francesa y, para mayores detalles sobre este punto, remito al lector al artículo de Benoit Levesque citado al inicio de este ensayo. Sin embargo, lo que es evidente, aun para un observador externo, es que *La Revue du MAUSS*, fuertemente animada por Alain Caillé, ha producido muchos documentos interesantes para la sociología económica. Hace falta mencionar aquí la Colección de sociología económica, dirigida por Jean Lous Laville en las ediciones Desclée de Brower, así como una unidad de investigación, creada por la AISLF (Asociación Internacional de Sociólogos de lengua francesa) sobre este tema y animada por Bernard Eme, Jean-Louis Laville (Francia), Benoit Levesque y Louis Favreau (Quebec).

Cuando se estudian los grupos teóricos u otros tipos de formaciones intelectuales, se intenta en general identificar los diversos instrumentos

⁵ Me parece que los sociólogos europeos han desarrollado una versión bien diferente de la sociología económica de la de sus colegas americanos (Lengyel, 1979; Dodd, 1994). Así, por ejemplo, ponen fuertemente el acento sobre los clásicos de la sociología económica (véase Holton, 1986, 1989; Martinelli, 1986; Swedberg, 1991; Steiner, 1992; Gislain y Steiner, 1995). Ellos tienen igualmente, me parece, la tendencia a adoptar posiciones más holistas, en el mejor de los casos limitándose a enfoques de mediano alcance (*cfr.* principalmente Luhmann, 1988; Mingione, 1991; Mjoeset, 1992). Conviene igualmente remarcar que muchos de los sociólogos que no son ni americanos ni europeos, tienen vínculos con la sección 'Economía y Sociedad' del ISA que existe desde hace varios años.

utilizados para reforzar su posición institucional; esto es igualmente interesante para la nueva sociología económica. Se notará así que en 1992 apareció un manual de nueva sociología económica (Granovetter y Swedberg, 1992); tres antologías y un enorme *Handbook of Economic Sociology*, comprendiendo más de 40 contribuciones, han sido igualmente publicados (Friedland y Robertson, 1990; Zukin y DiMaggio, 1990; Swedberg, 1993; Smelser y Swedberg, 1994). Cada año, los seminarios de 'sociología económica' son organizados en el marco de la Asociación Americana Sociológica. En otros sitios algunos puestos han sido creados en "sociología económica" y, en los Estados Unidos, un departamento en la Universidad Duke busca llegar a una gran crítica en este terreno. Por tanto, resta mucho por hacer antes de que el éxito institucional de la sociología económica no sea incontestable, ya que, por ejemplo, las salidas en este terreno son poco numerosas y la sociología económica no posee ni una sección en la ASA (American Sociological Association) ni revista.

Dos conceptos fundamentales

¿Se puede decir que la nueva sociología económica ha producido, o reposa sobre, una teoría relativamente homogénea? En realidad, como aparecerá claramente a continuación, cuando analice un cierto número de ejemplos concretos, muy comunes, bien diferentes, de la sociología contemporánea —la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la sociología de la cultura—, que ellas están en el origen de numerosos trabajos de sociología económica, y en cierta medida, determinan sus opciones teóricas. Sin embargo, casi todos los autores que pertenecen a la nueva sociología económica se refieren a los conceptos teóricos fundamentales como, principalmente, el de *embeddedness*⁶ definido por Granovetter en su artículo de 1985 y sobre el cual quisiera decir algunas palabras.

La idea central de este texto, lo hemos dicho, consiste en desviar la crítica de la economía, de la hipótesis de racionalidad, hacia la de los actores aislados. Granovetter definió entonces el *embeddedness* como un concepto alternativo a la noción de atomicidad; esto aparece muy claramente en la primera versión de este texto:

Lo contrario de la idea de atomicidad corresponde a esto que yo designaría por el término de *embeddedness*, y pienso que el interés del análisis en

⁶ N. del T. francés: La traducción de este término ha sido objeto de debates: optamos por los términos de 'encuadramiento' (*encastrement*) y 'encuadrar' (*encastrer*) en vez de *enclassement* o 'inserción', que también puede ser utilizado.

términos de estructura social depende fundamentalmente del reconocimiento de la importancia de esta noción de inserción (Granovetter, 1982, p. 11).

Si Karl Polanyi había introducido la noción de *embeddedness* para mostrar que, en los periodos precapitalistas, la economía formaba una parte orgánica de la sociedad, Granovetter ha utilizado este concepto a fin de desarrollar una tesis casi simétrica, mediante la cual se ha servido para hacer resurgir la dimensión fundamentalmente social de las acciones económicas en las sociedades capitalistas.⁷ A lo largo de su artículo, subraya la importancia de esta noción: afirma que su trabajo releva de "el enfoque en términos de encuadramiento de la vida económica" y explica igualmente que es necesario "elaborar, a nivel teórico, el concepto de *embeddedness*, si bien es verdad que él mismo no lo hace" (Granovetter, 1985b, pp. 485, 493). Muestra que las acciones económicas están "encuadradas en los sistemas concretos de relaciones sociales" y que sería preferible —es decir, necesario— estudiar estas "relaciones sociales" en términos de redes (Granovetter, 1985, p. 487; *cfr.* 1990, pp. 107-108). Para citar la frase central del texto de 1985, la idea principal que desarrolla de tal modo es que el comportamiento económico está *encuadrado en las redes de relaciones interpersonales* (Granovetter, 1985b, p. 504; *italicas de R. S., cfr.* 1990b, p. 96). Menciona de modo rápido "eso que hace falta (según él) llamar el encuadramiento histórico y estructural de las relaciones", sin jamás, no obstante, explicarnos lo que él entiende por estos términos (Granovetter, 1985b, p. 486).⁸

Si la mayor parte de los sociólogos concuerdan en otorgar, en la nueva sociología económica, un lugar central al concepto de *embeddedness*, se dan cuenta raramente que este último se elabora igualmente a partir de un segundo concepto fundamental, el de la construcción social de la economía, creado por Berger y Luckmann en su célebre obra *The Social Construction of Reality* (1966). La introducción de este concepto en sociología económica ha sido hecha por otras corrientes de la sociología —principalmente por la sociología de la cultura y por el neoinstitucionalismo— aún cuando, incluso aquí, es Mark Granovetter quien ha escrito más sobre el

⁷ Si Granovetter no cita a Polanyi en la primera versión de su artículo, se refiere a él rápidamente en la versión final: "Yo afirmo que, en las sociedades precapitalistas, el nivel de encuadramiento del comportamiento económico es más débil que las teorías sustantivistas y las del desarrollo no lo dicen y que esta situación al menos cambia con la 'modernización' que ellas no pensaron; pero yo afirmo igualmente que este nivel siempre ha sido, y continuará siendo, mucho más importante que lo que pretenden los formalistas y los economistas" (Granovetter, 1985b, pp. 482-483; *cfr.* 1990b, pp. 96 y 1993).

⁸ En la primera versión de su artículo Granovetter había consagrado una página al "encuadramiento histórico" y "estructural" (Granovetter, 1982, pp. 12-13).

El grupo teórico de la nueva sociología económica⁹

El texto fundador: el artículo de Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" (1985).

El enfoque de base: Analizar los procesos económicos esenciales con la ayuda de la sociología, en particular de la teoría de las redes, de la teoría de la organización y de la sociología de la cultura.

Los conceptos fundamentales: el *embeddedness*, la construcción social de las instituciones económicas.

Los principales autores: Mark Granovetter, Mitchel Abolafia, Wayne Baker, James Baron, Nicole Woolsey Biggart, Fred Block, Ronald Burt, Bruce Carruthers, Paul DiMaggio, Frank Dobbin, Robert Eccles, Paula England, George Farkas, Neil Fligstein, Roger Friedland, Michael Gerlach, Gary Hamilton, Paul Hirsch, Patrick McGuire, Marshall Meyer, Mark Mizruchi, Victor Nee, Marc Orrú, Joel Podolny, Alejandro Portes, Walter Powell, Frank Romo, Michael Schwartz, Charles Smith, Linda Brewster Stearns, Michael Useem, Brian Uzzi, Harrison White, Viviana Zelizer.

Los principales anclajes institucionales: diferentes universidades de los Estados Unidos, principalmente SUNY en Sony Brook (en particular en los cursos de los años 1980) y algunas universidades de California (en los cursos de los años 1990).

Textos importantes: *Getting a Job* (1974) de Mark Granovetter; *Morals and Markets* (1979), *Pricing the Priceless Child* (1985) y *The Social Meaning of Money* (1994) de Viviana Zelizer; *The Power of Structure of American Business* (1985) de Beth Mintz y Michael Schwartz; *Doing Deals* (1988) de Robert Eccles y Dwight Crane; *Charismatic Capitalism* (1989) de Nicole Woolsey Biggart; *Postindustrial Possibilities* (1990) de Fred Block; *The Transformation of Corporate Control* (1990) de Neil Fligstein; *Auctions* (1990) de Charles Smith; *Alliance Capitalism* (1992) de Michael Gerlach; *Comparable Worth* (1993) de Paula England; *Structural Holes* (1992) de Ronald Burt; *Executive Defense* (1993) de Michael Useem; *Forging Industrial Policy* (1994) de Frank Dobbin.

papel de esta noción en la sociología económica y quien ha sido uno de sus principales abogados. En efecto, Granovetter vio en esta idea de la economía como construcción social (que se encuentra no en el artículo de 1985,

⁹ Proponemos la noción de grupo teórico de Mullins y Mullins (1973), pero se emplea aquí en un sentido bastante general.

sino en 1986-1987), una de las "dos proposiciones sociológicas fundamentales" de su reflexión en sociología económica, paralelamente al concepto de *embeddedness* (Granovetter, 1990b, p. 95).¹⁰ Sigue muy fielmente a Berger y Luckmann cuando explica las instituciones, las que cuando existen, aparecen como naturales y adquieren una dimensión de evidencia. Subraya también la incapacidad de la mayor parte de los economistas neoinstitucionales para superar esta concepción: para los "economistas a la Williamson", las instituciones existentes son las únicas posibles, porque ellas permiten reducir los costos de transacción.

Sin embargo, Granovetter va más allá de las tesis de Berger y Luckmann al introducir un enfoque en términos de redes y, más precisamente, cuando analiza el papel determinante jugado por las redes en las primeras etapas de la aparición de una institución. Retoma uno de los ejemplos preferidos de Granovetter, el de la industria eléctrica de los Estados Unidos, las redes de empresas, de *holdings* y de comisiones de regulación que habían sido constituidas por un personaje llamado Samuel Insull, modelaron profundamente esta industria en sus inicios (para más detalles, véase McGuire, Granovetter y Schwartz, 1993). En consecuencia, "la totalidad de las redes... se paraliza", como lo escribe Granovetter, lo que se traduciría por el hecho de que las redes personales no pueden entonces jugar más que un papel secundario (Granovetter, 1992, p. 9; 1990b, p. 105). La industria eléctrica había adquirido una forma institucional específica en la cual se encontraba "bloqueada", según la expresión de Granovetter.

La teoría de las redes

Nos interesa ahora ya no la perspectiva teórica general de la sociología económica, sino los trabajos particulares que ella ha suscitado; es interesante dividir estos últimos en tres grupos, según las teorías en las cuales se inspiran: la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la socio-

¹⁰ Si el objeto de este artículo era presentar la sociología económica de Granovetter, más que describir el paradigma de la nueva sociología económica, es necesario presentar aquí su noción de "resultados económicos" (*economic outcomes*). Así, Granovetter escribía en un artículo de 1990 que los fenómenos económicos poseen "tres niveles": "la acción económica individual" (donde el razonamiento en términos de inserción es esencial), los "resultados económicos" y "las instituciones económicas" (Granovetter, 1990b, p. 98 y ss.). Los "resultados económicos" corresponden a esas situaciones en las cuales hay agregación de acciones económicas individuales, pero donde ellas no se transforman en instituciones o en otros fenómenos macroeconómicos. Granovetter da el ejemplo de los precios y los salarios (véase en particular, Granovetter 1990b, pp. 100-102, para un análisis de la noción de "resultado económico").

logía de la cultura.¹¹ Para los primeros –aquellos que poseen su inspiración en la teoría de las redes– se requiere, en mi opinión, distinguir dos periodos bien diferentes. Durante el primero, que comienza a inicios de los años sesenta y que se prolonga poco después de mediados de los años ochenta, los autores intentaron analizar los lazos que existen entre diferentes empresas, es decir, esas estructuras sociales que aparecen cuando un individuo pertenece al consejo de administración de diferentes sociedades. Los múltiples trabajos de este tipo permitieron principalmente arribar a los resultados siguientes: por una parte, se recuperan de diferentes épocas los modelos estables de lazos y, por otra, las sociedades que ocupan el lugar más importante dentro de esas redes son, en general, los bancos y las compañías de seguros (véase por ejemplo Glasberg y Schwartz, 1983). La mayor parte de esos trabajos poseen una dimensión política y vinieron a comprobar ideas como la supremacía del capital financiero o la unidad de la clase dominante. Otros, menos orientados, permitieron obtener resultados más directamente ligados a preocupaciones sociológicas. Donald Palmer (1983), por ejemplo, colocado a contracorriente de los análisis tradicionales de los lazos sociales, ha intentado comprender las situaciones de ruptura de lazos que se observan cuando un individuo muere o se jubila; el sorprendente resultado que obtiene es que los lazos son muy raramente reemplazados; él arroja así la duda sobre los análisis realizados antes en este terreno (cfr. Stearns y Mizruchi, 1986). Michael Useem obtuvo también un resultado interesante, cuando demostró, gracias a un estudio comparado de jefes de empresa en los Estados Unidos y en Inglaterra, que los dirigentes de sociedades muy grandes desarrollan a menudo una visión de conjunto de la economía cuando forman parte de diversos consejos de administración (Useem, 1984). Entre todos los estudios realizados a partir de la noción de redes, la obra relativamente antigua de Granovetter, *Getting a Job* (primera edición 1974; segunda edición 1995), constituye ya innovación por sí sola, en razón de su ingeniosidad y complejidad. En ella el autor muestra que la manera en la cual las gentes obtienen un empleo está muy fuertemente determinada por sus relaciones y la forma en que éstas influyen en la estructura de sus flujos de informaciones. Los individuos que multiplican sus contactos ocasionales (“lazos débiles”) encuentran en general más fácilmente un empleo, que aquellos que no tienen más que contactos regulares (“lazos fuertes”), y esto, esencialmente, debido a que los primeros tienen acceso a más información que los segundos.

A partir de mediados de la década de 1980, los trabajos de sociología económica en términos de redes han cambiado de orientación y se han vuelto,

¹¹ Han sido igualmente realizados trabajos en otros terrenos, como los análisis del mercado de trabajo (cfr. por ejemplo, Farkas y England; Althausen, 1989; Lincoln y Kalleberg, 1990).

en su conjunto, más interesantes. Una de las razones de esta evolución debe ser buscada probablemente en la aparición de nuevos fenómenos económicos para los cuales la teoría de las redes estaba perfectamente adaptada. Así, el ascenso de nuevas regiones industriales, en las que la unidad estaba asegurada por las redes de pequeñas empresas, ha suscitado numerosos análisis de este tipo (por ejemplo Lazerson, 1993; Perow, 1993; Powell y Smith-Doerr, 1994; Piore y Sabel, 1984). Igualmente han aparecido muy buenas monografías, como la de Ronal Burt, *Structural Holes* (1992), en la que se encuentra una teoría del empresario muy original. Según el autor, la función del empresario consiste en establecer un nexo entre dos partes aisladas de una misma red que pueda beneficiar al uno del otro (más precisamente: entre dos conjuntos de relaciones no redundantes); confronta entonces, con toda la habilidad de la que es capaz, esta teoría con un cierto número de datos. En otro lugar, se refiere a la noción de *tertius gaudens* –el tercer beneficiario– de Simmel y le da una cierta consistencia al utilizar la teoría de las redes.

Finalmente, uno de los avances recientes de la teoría de las redes ha sido realizado, me parece, gracias a la introducción de la noción de *groupe d'affaires* (“grupo de negocios”), que encuentra, a la vez, un contenido sociológico y una legitimidad teórica en el texto de Granovetter *Handbook of Economic Sociology* (1994). “Un grupo de negocios es, de acuerdo con la definición que dio Granovetter, un conjunto de empresas reunidas de manera formal y/o informal” y que se distingue de un conglomerado ordinario en la medida que requiere la presencia de una “solidaridad social” (Granovetter, 1994, pp. 454, 462-463). Este concepto permite captar fenómenos como los *Chaebols* coreanos, los *Keiretsu* japoneses u otros grupos de empresas menos conocidas que existen en el mundo (cfr. por ejemplo Gerlach, 1992; Biggart, Hamilton y Orrú, en prensa).

La sociología de la cultura

En segundo lugar, la *Sociologie de la culture* representa una corriente minoritaria de la nueva sociología económica; la influencia que ella ejerce depende en gran medida del nombre de sus adherentes. Esto se explica principalmente por la creatividad intelectual de sus dos principales defensores –Viviana Zelizer y Paul DiMaggio– quienes, entre otros, se han interesado desde temprano en la sociología económica y han participado en la mayoría de los seminarios y conferencias organizadas sobre este tema.

En sociología económica, los trabajos de Zelizer y DiMaggio se dividen en dos categorías: los textos que subrayan la necesidad de integrar un enfoque cultural dentro de la nueva sociología económica, y los estudios concretos. El artículo de Viviana Zelizer, *Beyond the Polemics of the*

Market: Establishing a Theoretical Agenda (1998) es un buen ejemplo de este primer tipo de trabajos. La autora critica muy vivamente lo que ella llama la "dictadura de las estructuras sociales", es decir, la tendencia que ha tenido la sociología económica contemporánea a reducir cualquier cosa a relaciones sociales y a redes (Zelizer, 1988, p. 629); recuerda a autores como Burt, Granovetter y Stinchcombe que "la cultura languidece como los vestigios de un pasado parsoniano peligroso" (Zelizer, 1988, p. 629). Pero denuncia igualmente la tendencia inversa, a la que llama "dictadura de la cultura", y que conduce a otros autores a analizar los fenómenos económicos sólo en términos culturales, como si sólo fueran conjuntos de significaciones. Concluye también que un análisis debe asociar de manera equilibrada los factores culturales, estructurales y económicos y debe esforzarse por "encontrar un término medio entre la dictadura de la cultura y la dictadura de las estructuras sociales" (Zelizer, 1988, p. 629).

Se encuentran ideas bastante similares en la muy interesante discusión que Sharon Zukin y Paul DiMaggio hicieron respecto al concepto de *embeddedness* (1990a). En efecto, explican estos autores, el "*embeddedness* estructural", al seno de las redes y de las estructuras sociales, juega un papel bien importante, pero no es el único; hace falta tener en cuenta igualmente el *embeddedness* político (esto es el hecho de que la acción económica se inscriba siempre en una contexto dado de luchas políticas), el "*embeddedness* cognitivo" (ligado a los factores limitativos del espíritu humano que intervienen en los procesos mentales) y por último el "*embeddedness* cultural" (es decir, que toda acción económica es transformada en la cultura). Según Zukin y DiMaggio, la cultura determina a la economía por medio "de creencias e ideologías -teniendo valor de verdad- o por sistemas de reglas formales". En resumen, "(la cultura) traza los límites de la racionalidad económica" (Zukin y DiMaggio, 1990a, p.17; cfr. DiMaggio, 1994).

El mejor ejemplo que se puede dar de estudios empíricos relevantes del enfoque cultural de la sociología económica es la trilogía de Viviana Zelizer, *Morals and Markets* (1979), *Pricing the Priceless Child* (1985) y *The Social Meaning of Money* (1994).¹² En todas estas obras, la autora hace aparecer "la construcción social" de los fenómenos económicos (*qu'il s'agisse de l'assurancevie*), del valor económico de los niños o de los diferentes tipos de monedas. En *Morals and Markets*, pone también en evidencia las manifestaciones y las resistencias que la cultura opone a la

¹² Se encuentran algunos resultados esenciales desarrollados en estas tres obras en los tres artículos de Zelizer, 1978, 1981 y 1989.

instauración de un sistema de seguro de vida en los Estados Unidos del siglo xx; indica cómo el valor sagrado que se vincula a la vida entra en conflicto con la voluntad profana de dar un precio a la muerte de un hombre. En su segunda obra, *Pricing the Priceless Child*, Zelizer estudia una evolución casi simétrica: analiza el modo en el cual, dentro del imaginario americano, los niños que poseían un valor económico en el siglo xix han devenido, en el siglo xx, económicamente "sin valor", aunque ellos mismos se contemplan como una riqueza afectiva. Finalmente, en el último volumen de su trilogía, *The Social Meaning of Money*, muestra que el dinero no es una substancia neutra y sin ninguna dimensión social, sino que toma en realidad una multitud de formas culturalmente determinadas ("las monedas múltiples").

La teoría de las organizaciones

La teoría de las organizaciones representa la tercera corriente de la sociología contemporánea que ha ejercido una influencia sobre la sociología económica; esta influencia se explica por diversas razones. La primera es que el interés de la teoría de las organizaciones por las organizaciones económicas era antiguo. Esta situación deriva igualmente de que en los Estados Unidos la teoría de las organizaciones había tenido éxito en focalizar una gran parte del esfuerzo que había sido llevado hasta entonces por la "sociología industrial", cuando este último campo había comenzado a declinar entre 1960 y 1970 (por ejemplo, Hirsch, 1975) en razón de la relación muy estrecha que esta corriente de la sociología mantuvo con un enfoque de sistemas cerrados y de su atención casi exclusiva al grupo de trabajo, abstracción hecha del resto de la empresa y del resto de la economía en general. Una tercera razón que permite comprender las relaciones que unen la teoría de las organizaciones con la sociología económica es que, en las escuelas de comercio, éstas suelen tener sociólogos que enseñan la teoría de las organizaciones como, por ejemplo, en los Estados Unidos, James Baron, Nicole Woolsey Biggart, Paul Hirsch, Marshall Meyer, Joel Podolny.

El enfoque en términos de "contingencia" de la teoría de las organizaciones ha suscitado numerosos trabajos sobre economía. La idea central de esta corriente teórica (a saber, que una organización depende siempre, para sus recursos, de su entorno) ha sido traspuesta, por ejemplo, dentro del cuadro de la sociología económica por Ronald Burt. Uno de los problemas que han apasionado a Burt es la manera en la cual el grado de autonomía de una organización depende de la existencia de sus competidores, de sus proveedores y de sus clientes; la "autonomía estructural" de esta

organización respecto a estas diferentes categorías de actores es importante, además su ganancia es elevada (en realidad, la ganancia aumenta cuando hay pocos competidores y muchos proveedores y clientes).

Si en estos últimos años el enfoque en términos de "contingencia" ha perdido su atractivo, otras corrientes de la teoría de las organizaciones han aparecido en el curso del mismo periodo y han suscitado numerosos trabajos de gran interés para la sociología económica. Se puede citar principalmente la ecología poblacional,¹³ pero sobre todo el neoinstitucionalismo en el que se inspiran fuertemente las ideas de John W. Meyer de la Universidad de Stanford. En un artículo a partir de ahora célebre, de 1977 (escrito en colaboración con su estudiante, Brian Rowan), Meyer avanzó la idea de que la estructura formal de una organización refleja las restricciones que le impone su entorno y que ella es en parte constituida de "mitos racionales". En la descripción que hacen de los procesos de institucionalización, los autores se refieren a la obra de Berger y Luckmann, *Social Construction of Reality*, que constituye, aún hoy día, una fuente importante de inspiración del neoinstitucionalismo (por ejemplo, Scott, 1987, pp. 495-497; Dobbin, 1994, pp. 5, 14).

Esta última corriente teórica ha influido por sí misma en cantidad de trabajos notables de sociología económica y, principalmente, en *Transformation of Corporate Control* (1990) de Neil Fligstein y *Forging Industrial Policy* (1994) de Frank Dobbin. En sus obras, Fligstein nos presenta una historia de grandes empresas americanas, durante el periodo que se extiende de fin del siglo XIX hasta nuestros días, y pone en claro, contrariamente a lo que afirma Alfred Chandler en *The Visible Hand*, el papel tan importante jugado por el Estado en estos procesos. Se esfuerza por refutar la idea según la cual las formas organizacionales serían creadas para responder a fuerzas puramente económicas y tecnológicas; en efecto, explica, es posible, por ejemplo, que inicialmente la forma multidivisional sea desarrollada porque ella permite resolver un cierto número de problemas, pero en consecuencia es probable que la imitación haya jugado igualmente un papel (cfr. Fligstein, 1985). En otra parte, Fligstein desarrolla un sutil análisis en cuanto a *Verstehen* o de la comprensión subjetiva cuando está tentado a reconstruir la imagen que los jefes de empresas se han hecho de sus oficios en

¹³ La ecología poblacional, la que han desarrollado Michael Hannan y John Freeman, tiene como punto de partida la idea siguiente: las poblaciones de organizaciones manifiestan características que varían con sus niveles de desarrollo (cfr. por ejemplo Hannan y Freeman, 1977, 1989). Esta corriente teórica insiste en la competencia entre organizaciones, así como en la resistencia que ellas manifiestan a toda modificación de su forma organizacional (su "inercia estructural"). Diferentes tipos de organizaciones económicas han sido objeto de un análisis de este tipo: los bancos, las cervecerías, los sindicatos, etc. (véanse por ejemplo, los trabajos citados por Hannan y Carroll, 1992).

diferentes etapas de su evolución. Para designar esto que representa el concepto central de su análisis, utiliza el término "concepción de control"; explica así que si los dirigentes de inicios de siglo intentaron controlar directamente las empresas rivales mediante una competencia salvaje, los cárteles, en revancha, hasta hoy día poseen "una concepción financiera del control" y buscan ante todo administrar sus negocios por la manipulación de productos financieros, la maximización de la tasa de ganancia de corto plazo, etcétera.

En relación a Fligstein, Dobbin, en su obra, *Forging Industrial Policy*, adopta un enfoque relevante mucho más explícitamente de "constructivismo social"; y cita entre otros a Berger y Luckmann como algunas de sus fuentes de inspiración (Dobbin, 1994, pp. 5, 14). El "constructivismo social" aparece en efecto perfectamente adaptado al tema que Dobbin trata en su libro: el análisis comparado de las políticas ferroviarias de Francia, los Estados Unidos e Inglaterra, en el corazón del siglo XIX. Cada uno de estos tres países había desarrollado un "paradigma de política industrial" particular, el Estado tenía por misión vigilar la competencia en los Estados Unidos, dirigir la economía en Francia, Inglaterra se situaba a medio camino entre esos dos extremos: y todos, subraya Dobbin, consideraban su propia política industrial como la encarnación misma de la racionalidad y la eficiencia.

2- La nueva sociología económica: una evaluación crítica

Después de haber rastreado el nacimiento y desarrollo de la nueva sociología económica, quisiera ahora adoptar un punto de vista más crítico y decir también algunas palabras sobre su evolución futura a corto plazo. Para hacer esto, analizaré no solamente la teoría sobre la cual reposa sino también los temas que ha tratado hasta el presente; evidentemente aquí la cuestión esencial es saber si las orientaciones escogidas por la nueva sociología se pueden revelar fecundas o bien, si esta corriente se apaga poco a poco o se estanca en trabajos secundarios.

Cuando se estudia la teoría que, hasta el momento, ha inspirado a la nueva sociología económica, se requiere recordar que ella reposa sobre dos conceptos fundamentales: el *embeddedness* y la "construcción social de la economía". Ahora bien, lo que acuña inmediatamente en estos dos conceptos es su flexibilidad o, más precisamente, su capacidad para adaptarse a diferentes enfoques sociológicos. En efecto, tal vez el lector se acuerde que cuando Zukin y DiMaggio critican la ausencia de dimensión cultural del primero de estos conceptos, el de Granovetter, sugieren entonces, para resolver esta dificultad, introducir tan sólo otro tipo de *embeddedness*,

el "embeddedness cultural". Asimismo una crítica reciente del concepto de Granovetter, hecha desde una perspectiva parsoniana, ha sido resuelta de manera del todo comparable: sus autores han avanzado la idea de que la economía esta "encontrada" en el sistema social (Barber, 1994; *cfr.* Portes y Sensenbrenner, 1993).

Una flexibilidad tal bien podría remontarse a los orígenes mismos del concepto de *embeddedness*: los trabajos de Polanyi. Este último la evoca en dos trabajos (y de manera accidental) en *The Great Transformation* (1944); una decena de años después, en *Trade and Market* (1957), hace un esfuerzo tímido por darle un estatuto teórico más sólido (Barber, 1994). El concepto de *embeddedness* ha sido recuperado y utilizado —a menudo con un propósito polémico— para lo que él llama las "sustantividades", a fin de indicar que las economías precapitalistas constituyen partes orgánicas de la sociedad y que no pueden por lo tanto ser analizadas con la ayuda de la teoría económica.

Sea como sea, es claro que, sin esta flexibilidad tan grande, la mayor parte de los autores de sociología económica no habrían aceptado esta noción, al menos sin la acepción que le da Granovetter. En efecto, muchos rechazan la idea muy extendida según la cual este concepto pertenece en rigor a la teoría de las redes. Una reducción tal creará ineluctablemente un sesgo en el análisis:

La principal debilidad del análisis en términos de redes es que existe una explosión de estructuras sociales que dificultan cómo ellas pueden dar cuenta de la realidad observada. En otras palabras, no contienen ningún modelo político, ninguna condición analítica (de instituciones económicas analizadas) y ninguna indicación que permitiera conceptualizar la forma en la cual los actores construyen sus universos (Fligstein y Mara-Drita, 1992, p.20).

Ahora bien, se puede precisamente considerar que el alegato de Granovetter en favor de la idea de "construcción social de la economía" representa un medio de esquivar esta crítica.¹⁴ Ciertamente, Granovetter establece una relación entre el enfoque de redes y la noción de construcción social, mientras que reconoce igualmente que una vez que la red inicial se ha "fijado" en una institución no juega, con relación a esta última, más que un papel secundario. Además, el hecho de que los individuos consideren que toda institución posee una dimensión "fáctica" (como lo subraya Granovetter) permite integrar también otros enfoques teóricos.

¹⁴ Para ser más precisos, se requiere notar que en Granovetter la nueva sociología económica recobra más de otros enfoques que de la teoría de las redes (véase por ejemplo, Granovetter, 1991, p.107).

Como sea, la nueva sociología económica se está por lo tanto desarrollando y expandiendo a la sombra, se podría decir, de dos conceptos muy flexibles en los que la función se limita simplemente a dar al análisis una orientación particular, dejando para otro lugar toda libertad al teorizar. Se ha podido así hablar de "parteaguas conceptual" para designar la noción de *embeddedness* y se podría perfectamente retomar esta expresión para el concepto de construcción social (Portes y Sensenbrenner, 1993, p.1346). Naturalmente, esta situación no es muy satisfactoria para todos los que sueñan con ver a la sociología económica desarrollarse en torno de un núcleo duro, comparable al de la teoría económica dominante en los años cincuenta. Por lo tanto, como lo ha mostrado Robert Merton en su célebre texto sobre la sociología de mediano alcance, uno de los más grandes peligros que la sociología puede correr está precisamente en adoptar una de estas teorías que tienen visos imperialistas y que no producen finalmente más que ideas sin gran interés. Esta disciplina no puede desarrollarse armoniosamente más que apoyándose sobre diversas teorías de mediano alcance; esto es en lo que, hasta el momento, la nueva sociología económica ha tenido éxito gracias a los conceptos de *embeddedness* y de construcción social.

Consideremos ahora el segundo medio del cual disponemos para evaluar la nueva sociología económica: los temas que ella ha tratado y los que, hasta el momento, ha dejado. Como las antiguas versiones de la sociología económica habían dejado virgen la mayor parte del campo de la economía, en 1985, una variedad muy grande de sujetos era posible. Y existen hoy día los trabajos —quizá no definitivos, pero al menos notables— sobre sujetos como, por ejemplo, la evolución de las corporaciones, las economías asiáticas, los grupos de negocios o el capital social. Naturalmente hace falta admitir que faltan aún numerosos sujetos que merecerían ser analizados más en detalle —o simplemente analizados—, así como no se debe olvidar que la nueva sociología económica tiene apenas más de diez años. Uno de los temas así descuidados es el de la ley, o más precisamente, el de las relaciones que esta última guarda con la economía. Asimismo, muy pocos trabajos han sido consagrados al paso del socialismo al capitalismo en Europa Central y en la Unión Soviética, lo que es criticable en la medida que estas regiones representan verdaderos laboratorios vivientes de experimentación para la sociología económica. También son raros los trabajos que han buscado captar la naturaleza profunda del capitalismo occidental en los países del Oeste, inscribiéndose así en la tradición de los trabajos de Marx, Sombra, Weber y Schumpeter. En otros lugares, la nueva sociología económica ha permanecido casi muda sobre la mayor parte de las economías del Tercer Mundo —incluso en Brasil, no obstante que es actualmente dirigido por uno de los antiguos presidentes de la sección sociología económica del ISA, Fernando Henrique Cardoso.

Algunas observaciones para concluir

En la introducción mencioné la carrera que se ha abierto para venir a ocupar el hueco creado por el desinterés de los economistas por las instituciones económicas. Hasta hoy nadie ha llevado a cabo una empresa tal, pero se necesita comprender que en tanto no sea así, todas las teorías sociológicas nuevas tendrán muchos problemas para entender esto, cualquiera que sea su interés: en efecto, dentro de las ciencias sociales, como dentro de la sociedad en general, los primeros en llegar ocupan todo el terreno. Así, la cuestión que debemos plantear es la siguiente: ¿Los sociólogos hacen los esfuerzos suficientes para tomar la iniciativa y la delantera? ¿Especialmente la nueva sociología económica? Ciertamente, un número siempre creciente de sujetos económicos han sido analizados; y esto, al utilizar un enfoque "flexible" que reposa sobre tres de las corrientes más creativas de la sociología contemporánea: la teoría de las redes, la teoría de las organizaciones y la sociología de la cultura. Por último, me parece que la nueva sociología económica, tal como la veo, presenta igualmente el interés de alcanzar el éxito de ser una sociología de mediano alcance para el fin del siglo xx.

Por el contrario, considero que los medios dedicados por los sociólogos para ganar esta carrera de velocidad no son muy importantes. Ciertamente, se trata de desarrollar las teorías concernientes al funcionamiento de la economía o de ayudar a las economías reales a ser más eficaces, y en este sentido las potencialidades de los sociólogos son importantes, pero la sociología económica no dispone ni de los hombres ni de los medios necesarios para concretar esta labor. Hará falta para ello que, durante los próximos diez años, los departamentos de sociología privilegien de modo sistemático la sociología económica y que las instituciones científicas comiencen a alentar los trabajos en este terreno. Una ocasión como la que se presenta hoy día —es decir, la posibilidad de hacer progresar considerablemente las ciencias sociales en el mejoramiento de la comprensión que se tiene de las instituciones económicas— es rara y no debería dejarse pasar.

Bibliografía

- Abolafia, Mitchel (1984), "Structure Anarchy: Formal Organization in the Commodities Futures Market", en Patricia Adler y Peter Adler (eds), *The Social Dynamics and Financial Markets*, Greenwich, JAI Press, pp. 129-150.
- Althausser, Paul (1989), "International Labor Markets", *Annual Review of Sociology*, 15, pp. 143-161.
- Baker, Wayne (1984), "The Social Structure of a National Securities Market", *American Journal of Sociology*, 89, pp. 775-811.
- Barber, Bernard (1994), *All Economies are "Embedded": The Career of Concept, and Beyond*, Documento presentado en la sesión especial sobre *emdeddedness* en el encuentro anual de la American Sociological Association en Los Angeles.
- Barney Jay, B. y William Ouchi (eds.) (1986), *Organizational Economics*, San Francisco, Jossey Bass.
- Baron, James (1992), *The Normative Bases of Economic Transactions: The Case of Tipping*, Stanford University, Documento no publicado.
- y Michael, Hannan (1994), "The Impact of Economics on Contemporary Sociology", *Journal of Economic Literature*, 32, pp. 111-146.
- Barzel, Yoram (1989), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Becker, Gary (1975), *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press.
- (1976), *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago, University of Chicago Press.
- (1993), "Nobel Lecture: The Economic Way of Life", *Journal of Political Economy*, 101 junio, pp. 385-409.
- Berger, Peter L. y Thomas Luckmann (1966), *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*, Londres, Penguin.
- Biggart Nicole, Woolsey (1989), *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*, Chicago, University of Chicago Press.
- , Gary Hamilton y Marc Orrú, *Network Capitalism* (en prensa).
- Block, Fred (1990), *Postindustrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*, Berkeley, University of California Press.
- Boltanski, Luc (1987), "The Making of Class", *Cadres in French Society* (trad. Arthur Goldhammer), Cambridge, Cambridge University Press.
- Brack, H. J. Van de (1988), *Economische sociologie*, Assen/Maastricht, Van Gorcum.

- Brinton, Mary (1992), *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*, Berkeley, University of Chicago Press.
- Bürgenmeier, Beat (1992), *Socio-Economics: An Interdisciplinary Approach*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- (ed.) (1994), *Economy, Environment, and Technology: A Socio-Economic Approach*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Burt, Ronald S. (1982), *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure, Perception, and Action*, Nueva York, Academic Press.
- (1983), *Corporate Profits and Cooptation: Networks of Market Constraints and Directorate Ties in the American Economy*, Nueva York, Academic Press.
- (1992), *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Caillé, Alain (1989), *Critique de la raison utilitaire*, París, La Découverte.
- Campbell, John L. y Leon N. Lindberg (1990), "Property Rights and Organization of Economic Activity by the State", *American Sociological Review*, 55, pp. 634-647.
- y J. Rogers Hollingsworth (eds) (1991), *Governance of the American Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Carruthers, Bruce y Wendy Nelson Espeland (1991), "Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality", *American Journal of Sociology*, 97, pp. 31-69.
- y Terence Halliday (1993), *Resources, Property Rights, and Organizational Control: Financial Contracting Between Debtors and Creditors in and out of Bankruptcy*, Documento presentado en el encuentro anual de la American Sociological Association en Miami, Florida.
- Coase, R. H. (1988), *The Firm, the Market and the Law*, Chicago, University of Chicago Press.
- Coleman, James S. (1985), "Introducing Social Structure into Economic Analysis", *American Economic Review*, 74 (2), pp. 84-88.
- (1988), "The Role of Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- (1990), *Foundations of Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Thomas Fararo (eds) (1992), *Rational Choice Theory: Advocacy and Critique*, Londres, Sage.
- De Alessi, Louis (1980), *The Economics of Property Rights. Research in Law and Economics*, 2, pp. 1-47.

- Di Maggio, Paul (1990), "Cultural Aspects of Economic Action and Organization", en Roger Friedland y A. J. Robertson (eds), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter, pp. 113-136.
- Dobbin, Frank (1994), *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dodd, Nigel (1994), *The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society*, Londres, Polity Press.
- Eccles, Robert y Robert Crane (1988), *Doing Deals: Investment Banks*, Boston, Harvard Business School Press.
- Eggertsson, Thrainn (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Edelmann, Lauren (1990), "Legal Environments and Organizational Governance. The Expansion of Due Process in the American Workplace", *American Journal of Sociology*, 95, pp. 1401-1440.
- England, Paula (1993), *Comparable Worth: Theories and Evidence*, Nueva York, Plenum.
- y George Farkas (1986), *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Democratic View*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- (eds) (1988), *Industries, Firms, Jobs: Sociological and Economic Perspectives*, Nueva York, Plenum.
- Etzioni, Amitai (1988), *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, Nueva York, The Free Press.
- (1991), *The Moral Dimension: Toward a New Economics: Toward a New Synthesis*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Fligstein, Neil (1985), "The Spread of the Multidivisional Form among Large Firms", 1919-1979, *American Sociological Review*, 50, pp. 377-391.
- (1990), *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Lona Mara-Drita (1992), *How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market the European Community*, Documento presentado en el encuentro anual de la American Sociological Association en Pittsburgh.
- Frank, Robert (1992), "Melding Sociology and Economics: James S. Coleman's Foundations of Social Theory", *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 147-170.
- Friedland, Roger y A. J. Robertson (eds) (1990), *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter.

- Frisby, David (1990), "Preface", en Georg Simmel, *Philosophy of Money* (2nd ed.), Londres, Routledge, pp. XV-XLI.
- (1992), *Some Economic Aspects of Philosophy of Money*, en David Frisby, Simmel y Since, Londres, Routledge, pp. 80-97.
- Funibom, Eirik y Svetozar Pejovich (1972), "Property Rights and Economics Theory: A Survey of the Literature", *Journal of Economic Literature*, 10, pp. 1137-1162.
- y Kudolf Richter (eds) (1991), *The New Institutional Economics*, Tübingen, J. C. B. Mohr.
- Garcia, Marie-France (1986), "La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Solagene", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65, pp. 14-40.
- Gerlach, Michael (1992), *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*, Berkeley, University of California Press.
- Gislain, Jean-Jacques y Philippe Steiner (1995), *La sociologie économique 1900-1920*, París, PUF.
- Glasberg, Davita Silfen y Michael Schwartz (1983), "Ownership and Control of Organizations", *Annual Review of Sociology*, 9, pp. 311-332.
- Granovetter, Mark (1974), *Getting a Job: A Study of Contacts and Carrers* (2da. ed. corregida y aumentada), University of Chicago Press, 1195 (Ira ed., Cambridge, Harvard University Press).
- (1982), *Economic Decisions and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (No publicado, primeros borradores de Granovetter, 1985b).
- (1985), *Luncheon Roundtable on the "New Sociology of Economic Life"*, ASA Meetings, Washington, DC (Borradores no publicados).
- (1985b), "Economic Action and Social Structure: The Problem Embeddedness", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-510.
- (1987), *On Economic Sociology: An Interview with Mark Granovetter*, Reportes de investigación del Departamento de Sociología, Uppsala University, 1, p. 1-26.
- (1990), "Interview", en Richard Swedberg, *Economics and Sociology: Redefining their Boundaries*, Princeton, Princeton University Press, pp. 96-114.
- (1990b), "The Old and the New Economic Sociology: A History and Agenda", en Roger Friedlan y A. F. Robertson (eds), *Beyond the Market Place: Rethinking Economy and Society*, Nueva York, Aldine de Gruyter, pp. 89-112.
- (1992a), "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociológica*, 35, pp. 3-11.

- Granovetter, Mark (1992b), "Problems of Explanation in Economic Sociology", en Nitin Nohria y Robert G. Eccles (eds), *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Boston, Harvard Business School Press, pp. 25-56.
- (1993), "The Nature of Economic Relationships", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 3-41.
- (1994), "Business Groups", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton y Nueva York, Princeton University Press y Russell Sage Foundation, pp. 453-475.
- (1995), *Letter to Richard Swedberg*, febrero 14.
- *Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions*, Cambridge, Harvard University Press (en prensa).
- Hannan, Michael y John Freeman (1977), "The Population Ecology of Populations", *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- y John Freeman (1989), *Organizational Ecology*, Cambridge, Harvard University Press.
- y Glenn Carroll (1992), *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation, and Competition*, Oxford, Oxford University Press.
- Hechter, Michael (1987), *Principles of Group Solidarity*, Berkeley, University of California Press.
- Hedström, Peter (ed.) (1993), "Theme Issue: Rational Choice Theory", *Acta Sociológica*, 36 (3), pp. 167-305.
- Heinemann, Klaus (ed.) (1987), *Soziologie wirtschaftlichen Handelns, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* (Sonderheft 28), pp. 1-227.
- Hirsch, Paul (1975), "Organizational Analysis and Industrial Sociology: An Instance of Cultural Lag", *American Sociologist*, 10 (febrero), pp. 3-12.
- (1986), "From Ambushes to Golden Parachutes: Corporate Takeovers as an Instance of Cultural Framing and Institutional Integration", *American Journal of Sociology*, 91, pp. 300-837.
- Holton, Robert J. (1986), *Talcott Parsons on Economy and Society*, Londres, Routledge.
- (1989), "Max Weber, Austrian Economics and the New Right", en Robert Holton y Bryan Turner (eds), *Max Weber on Economy and Society*, Londres, Routledge, pp. 30-67.
- (1992), *Economy and Society*, Londres, Routledge.
- Lazerson, Mark (1993), "Future Alternatives of Work Reflected in the Past: Putting-Out Production in Modena", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 403-427.

- Lenguel, György (1937), "Entrepreneurial Inclinations", *Research Review* (Hungría), 3, pp. 79-96.
- y J. Toth, *The Spread of Entrepreneurial Inclinations* (en prensa).
- Lincoln, James y Arne Kalleberg (1990), *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Attitudes in the United States and Japan*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Love, John (1991), *Antiquity and Capitalism: Max Weber and the Sociological Foundations of Roman Civilization*, Londres, Routledge.
- Luhmann, Niklas (1988), *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Martinelli, Alberto (1990), *Economia e società: Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser*, Milano, Edizioni Comunità.
- y Neil J. Smelser (eds.) (1991), *Economy and Society: Overviews in Economic Sociology*, Londres, Sage.
- Matzner, Egon y Wolfgang Streeck (eds.) (1991), *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Full Employment*, Altershot, Edward Elgar.
- McGuire, Patrick, Mark (1993), "Granovetter and Michael Schwartz, Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America", en Richard Swedberg (ed.), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 213-246.
- McIntyre, Lisa (1994), *Law in the Sociological Enterprise*, Boulder, Westview Press.
- Meyer, John W. y Brian Rowan (1977), "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony", *American Journal of Sociology*, 83, pp. 340-363.
- Meyer, Marshall W. (1994), "Measuring Performance in Economic Organizations", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/Nueva York, Princeton University Press/ Russell Sage Foundation, pp. 556-578.
- Mingione, Enzo (1991), *Fragmented Societies: A Sociology of Economic Life Beyond the Market Paradigm*, Oxford, Blackwell.
- Mintz, Beth y Michael Schwartz (1985), *The Power Structure of American Business*, Chicago, Chicago University Press.
- Mizruchi, Mark (1982), *The American Corporate Network, 1904-1974*, Londres, Sage.
- (1992), *The Structure of Corporate Political Action: Interfirm Relations and Their Consequences*, Cambridge, Harvard University Press.

- Mjoeset, Lars (1992), *The Irish Economy in a Comparative Institutional Perspective*, Dublín, The National Economic and Social Council.
- Montgomery James (1991), "Social Networks and Labor-Market Outcomes: Toward and Economic Analysis", *American Economic Review*, 81, pp. 1408-1418.
- Mullins, Nicholas C. y Carolyn J. Mullins (1973), *Theories and Theory Groups in Contemporary American Sociology*, Nueva York, Harper & Row.
- Nohria, Nitin y Robert G. Eccles (eds.) (1992), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*, Boston, Harvard Business School Press.
- Nee, Victor (1989), "Sleeping with the Enemy: Why Communism Loves the Market," Ithaca, NY, Documentos de trabajo en *Transition from State Socialism* núm. 21.
- North, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- y Robert Paul Thomas (1973), *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Palmer, Donald (1983), "Broken Ties: Interlocking Directorates", *The Interorganization Quarterly*, 28 (1), pp. 40-55.
- Parsons, Talcott (1991), "The Marshall Lectures (and Criticisms Theory)", *Sociological Inquiry*, 61 (1), pp. 1-110.
- Perrow, Charles, "Small Firm Networks", en Richard Swedberg (ed.) (1993), *Exploration in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation, pp. 377-402.
- Petersen, Trond (1992), "Individual, Collective and Systems Rationality in Work Groups: Dilemmas and Market-Type Solutions", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 469-510.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books.
- Podolny, Joel, A. (1992), "Status-Based Model of Market Competition", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 829-872.
- Poggi, Gianfranco (1993), *Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of Money*, Stanford, Stanford University Press.
- Portes, Alejandro (ed.) (1994), *The Economic Sociology of Immigration*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro y Julia Sensenbrenner (1993), "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action", *American Journal of Sociology*, 98, pp. 1320-1350.
- Powell, Walter (1993), *The Social Construction of an Organizational Field: The Case of Biotechnology*, Documento presentado en la

- conferencia "Strategic Change" en la Warwick Business School, Warwick, UK.
- Powell, Walter y Laurel Smith-Doerr (1994), "Networks and Economic Life", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton/Nueva York, Princeton University Press/Russell Sage Foundation, pp. 368-402.
- Romo, Frank, *The Omega Phenomenon*, Cambridge, Cambridge University Press (en prensa).
- Sabel, Charles (1985), "Historical Alternatives to Mass Production Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization", *Past and Present*, 180 (agosto), pp. 133-176.
- Schumpeter, Joseph A. (1991), *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton, Princeton University Press.
- Scott, W. Richard (1987), "The Adolescence of Institutional Theory", *Administrative Science Quarterly*, 32, pp. 493-511.
- Shapiro, Susan (1984), *Wayword Capitalists: Target of the Securities and Exchange Commission*, New Haven, Yale University Press.
- Sjöstrand Sven-Erik (ed.) (1993), *Institutional Change: Theory and Empirical Findings*, Armonk, Nueva York, M. E. Sharpe.
- Smelser, Neil J. (1990), "Can Individualism Yield a Sociology? (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *Contemporary Sociology*, 19, pp. 778-783.
- Smelser, Neil J. y Alberto Martinelli (eds) (1990), "Economy and Society: Overviews", en *Economic Sociology*, Londres, Sage.
- y Richard Swedberg (eds.) (1994), *Handbook of Economic Sociology*, Nueva York, Princeton University Press/Russell Sage Foundation.
- Smith, Charles (1990), *Auctions: The Social Construction of Value*, Berkeley, University of California Press.
- Stark, David, Pak (1992), *Dependency and Privatization Strategies in East Central Europe, East European Politics and Societies*, 6, pp. 17-51.
- Stearns, Linda Newster y Mark Mizruchi (1986), "Broken-Tie Reconstitution and the Fractions of Interorganizational Interlocks: A Reexamination", *Administrative Science Quarterly*, 31, pp. 522-538.
- Steiner, Philippe (1992), "Le fait social économique chez Durkheim", *Revue française de sociologie*, 33, pp. 641-666.
- Sutton, John R., Frank Dobbin, John W. Meyer y W. Richard Scott (1994), "The Legalization of the Workplace", *American Journal of Sociology*, 99, pp. 944-971.
- Swedberg, Richard (1987), "Economics and Sociology: Past and Present", *Current Sociology*, pp. 1-221.

- Swedberg, Richard (1990), *Economics and Sociology. Redefining Their Boundaries: Conversations with Sociologists*, Princeton, Princeton University Press.
- (1991a), "Major Traditions of Economic Sociology", *Annual Review of Sociology*, 17, pp. 251-276.
- y Joseph Al. Schumpeter (1991b), *His Life and Work*, Londres, Polity Press.
- (ed.) (1993), *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- (1994a), *Histoire de la sociologie économique*, París, Desclée de Brouwer.
- (1994b), *On Analyzing the Economy: The Contribution of James S. Coleman*, Stockholm University, Department of Sociology, Documento de trabajo núm. 8.
- Szelenyi, Ivan (1988), *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*, Oxford, Polity Press.
- Tilly, Charles (1991), "Individualism Askew (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *American Journal of Sociology*, 96, pp. 1007-1101.
- Useem, Michael (1984), *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the US and UK*, Nueva York, Oxford University Press.
- (1993), *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*, Cambridge, Harvard University Press.
- Uzzi, Brian (1994), *Through the Economic Looking Glass: Embeddedness and Economic Action in the New York Apparel Economy*, Kellogg Graduate School of Management, Documento de trabajo.
- (1994), *Embeddedness and Performance: The Network Effect*, Kellogg Graduate School of Management, Documento de trabajo.
- Walder, Andrew (1992), "Property Rights and Stratification in Socialist Redistributive Economies", *American Sociological Review*, 57, pp. 524-539.
- White, Harrison C. (1981), "Where Do Markets Come From?", *American Journal of Sociology*, 87, pp. 517-547.
- (1990), "Control to Deny Chance, but Thereby Muffling Identity (Review of James S. Coleman, Foundations of Social Theory)", *Contemporary Sociology*, 19, pp. 783-788.
- Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Implications*, Nueva York, The Free Press.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms Implications*, Nueva York, The Free Press.

- Williamson, Oliver, E. (1986), *Economic Organization: Firms, Markets, and Policy Control*, Nueva York, New York University Press.
- Zaslavskaja Tatiana (1989), "The Subject of Economic Sociology" en Tatiana Zaslavskaja. *A Voice of Reform*, Nueva York. M. E. Sharpe, p. 20-37.
- Zelizer, Viviana (1981), "The Price and Value of Children: The Case of Live Insurance and Death in 19th Century", *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1036-1056.
- (1979), *Morals and Markets: The Development of Life Insurance and United States*, Nueva York, Columbia University Press.
- (1981), "The Price and Value of Children: The Case of Children's Insurance", *American Journal of Sociology*, 86, pp. 1036-1056.
- (1985), *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*, Nueva York, Basic Books.
- "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda", *Sociology Forum*, 3, pp. 614-634.
- (1989), The Social Meaning of Money: "Special Monies", *American Journal of Sociology*, 95: p. 342-377.
- (1992), "Repenser le marché la construction sociale de «marché aux enfants»", *Actes de la recherche en sciences sociales*, 94, pp. 3-26.
- (1994), "Preface" en *Pricing the Priceless Child: the Changing Social Value of Children*, Princeton, Princeton University Press, pp. IX-XII.
- Zukin, Sharon y Paul DiMaggio (1990a), "Introduction" en Sharon Zukin y Paul DiMaggio (eds.), *Structures of Capital*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-36.
- (eds) (1990b), *Structures of Capital: The Social Organization of The Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Resumen

La nueva sociología económica apareció en la década de 1980. A diferencia de corrientes anteriores, ella no ha cuestionado la hipótesis de racionalidad propia a la teoría neoclásica; más bien ha buscado criticar la concepción "atomizada" del actor y de integrar la estructura social dentro del análisis de la economía, por ejemplo, a través del concepto de *embeddedness* y de construcción social de las actividades económicas. El artículo se propone establecer un balance de fortalezas y debilidades de esta perspectiva de investigación *tout en rappelant* en torno a los principales ejes en que está organizada.

Richard Swedberg

Profesor de la Stockholms Universitat, Sociologiska Institutionen, S-10691 Stockholm.

Alejandro Toledo

Profesor Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Unidad Iztapalapa y alumno del Doctorado en Estudios Sociales en la misma universidad.