

Sociología y economía: apuntes sobre varios autores clásicos

JUAN CARLOS RODRÍGUEZ*

RESUMEN

Este artículo pone de relieve el interés de la sociología, desde sus inicios como disciplina, por el estudio de la vida económica. Lo hace centrando la atención en las aportaciones de figuras centrales del pensamiento social (Marx, Durkheim, Weber, Polanyi y Granovetter) a la comprensión de la estructuración y el funcionamiento real de los mercados, del comportamiento complejo de los actores económicos individuales y de las dependencias mutuas e influencias recíprocas entre las esferas de la sociedad y la economía. En definitiva, las perspectivas sociológicas sobre la economía ayudan a entender mejor cuestiones importantes de la economía y pueden complementar los análisis de las ciencias económicas.

1. INTRODUCCIÓN

Como quiera que definamos la economía, esta ha sido objeto central de estudio en la sociología desde sus orígenes. Para Karl Marx, la economía es la realidad social última. Una de las grandes obras de Émile Durkheim está dedicada a entender las causas y las consecuencias de la intensificación de la división del trabajo en la edad contemporánea. Y la gran obra póstuma

* Analistas Socio-Políticos (ASP) y Universidad Complutense de Madrid (juancarlos.rodriguez@cps.ucm.es).

de Max Weber se titula *Economía y sociedad*. En gran medida, la sociología surge a raíz de la preocupación por las grandes repercusiones sociales que estaban teniendo las transformaciones económicas en curso desde la revolución industrial. Lo anterior no quiere decir que ese interés no haya decaído en algún momento, quizá, como señalan Smelser y Swedberg (2005: 11), entre los años treinta y los setenta del siglo pasado, con las excepciones de autores como Talcott Parsons o Karl Polanyi.

En el análisis y el diagnóstico de la vida económica contemporánea, la propia de las economías de mercado o capitalistas, sociólogos y economistas no siempre se han entendido. No es arriesgado afirmar que las relaciones entre ambas perspectivas se han caracterizado por una gran controversia entre las tradiciones dominantes en sociología y la corriente principal de la ciencia económica, la marginalista o clásica del XIX o la que hoy llamamos neoclásica.

Vista desde la barrera de los sociólogos, la controversia se debería a las siguientes insuficiencias de la ciencia económica¹. Primero, la consideración de los individuos como átomos inconexos, sin raíces culturales o sociales. Segundo, el tener en cuenta solo un tipo de motivaciones, las propias de la maximización de utilidad, del cálculo de costes y beneficios.

¹ Véase al respecto, por ejemplo, con una formulación distinta a la que aquí se sigue, Smelser y Swedberg (2005).

Tercero, el supuesto de que esa modalidad de economía, la del *homo oeconomicus*, vale para cualquier momento y cualquier lugar; es decir, sería, de algún modo, natural, y no contingente histórica o culturalmente. Cuarto, la autonomía absoluta de la esfera económica, sin que se necesite ir más allá de esta para explicar los fenómenos económicos. Por último, más recientemente, el “imperialismo” de la ciencia económica, en la medida en que los economistas se han aprestado en las últimas décadas a explicar económicamente todo tipo de fenómenos en todas las esferas de la vida social.

En general, en paralelo, entre los sociólogos ha predominado una notable reticencia hacia la economía de mercado, de la que se han resaltado sus, hipotéticos o reales, efectos disgregadores de los vínculos sociales, en particular de los propios de la vida en comunidad.

De todos modos, para que este retrato rápido y de trazo grueso de las relaciones entre la sociología y la ciencia económica sea más ajustado, hay que hacer tres consideraciones más. Primera, no toda la ciencia económica ha transcurrido por la corriente principal, con modelos abstractos y muy simplificados de la acción humana. Los individuos son más plenos y enraizados en el conjunto de la vida social en Adam Smith, especialmente en el de *La teoría de los sentimientos morales*, y en corrientes minoritarias, herederas directas de la economía clásica del XIX, como la economía austríaca, representada por autores como Friedrich von Hayek y Ludwig von Mises². Segunda, en la tradición weberiana, aunque se reconozca un elemento fundamental de lucha (pacífica) en los mercados (véase más adelante), no se les asigna un papel central en una supuesta desintegración de la vida social. Si acaso, su desarrollo contemporáneo es parte de un orden emergente de creciente racionalidad formal y “desencantamiento” del mundo en el que confluyen cambios observables en las distintas esferas de la vida social. Tercera, desde los orígenes de la sociología hasta hoy cabe entrever una perspectiva según la cual los mercados no solo tendrían ese tipo de efectos negativos, sino que, en ciertas condiciones, serían fuente de nuevas formas de solidaridad (quizá quedándose cortos, como

² Una referencia muy reciente de las líneas actuales de investigación en esta corriente en Boettke y Coyne (2023).

cree Durkheim; véase más adelante) o, incluso, de vida civil (Pérez-Díaz, 2009).

En este texto se recoge lo fundamental de las perspectivas sobre la economía de tres de los padres fundadores de la sociología (Karl Marx, Émile Durkheim y Max Weber), así como las de Karl Polanyi y Mark Granovetter, dos clásicos recientes, en la medida en que su discusión sobre el arraigo o incrustación (*embeddedness*) de lo económico en lo social ha orientado las discusiones principales de la sociología económica de las últimas décadas³.

El propósito de este trabajo no es ofrecer una revisión bibliográfica ni una discusión en profundidad, sino resaltar las aportaciones básicas de cada autor haciendo, en lo posible, justicia a sus argumentos y presentándolos con un mínimo de interpretación, aunque se extraigan de ellos las sugerencias más interesantes. En el texto se enfatiza la perspectiva de los autores sobre la esfera económica, en especial sobre los actores que la pueblan, y su relación con el resto de las esferas de la vida social.

2. KARL MARX Y LA PRIMACÍA DE LO ECONÓMICO (O LO TECNOLÓGICO)

Aunque no fuera un sociólogo, la influencia de Karl Marx (1818-1883) en la sociología occidental del siglo XX es evidente, sobre todo en términos de la apuesta por el factor económico para explicar el funcionamiento de las sociedades. Se deriva de ello la centralidad de los intereses económicos en la vida de los individuos, que hay que entender a la luz de su pertenencia a clases sociales definidas por su posición económica, de la que, precisamente, se derivan objetivamente esos intereses.

Vista la perspectiva de Marx como enfoque sociológico podríamos identificarlo como perteneciente a las tradiciones materialista y

³ Desde luego, no hace ninguna justicia al campo de la sociología económica, desarrollado desde los años ochenta del siglo pasado. Véase, por todos, Smelser y Swedberg, eds. (2005) y Krippner y Álvarez (2007). Y menos aún a un autor como Talcott Parsons, que también podría haber tenido su lugar en este trabajo (Smelser, 2005).

objetivista⁴. Situarse en la tradición materialista significa que la dimensión más relevante para entender el orden social (la estructura social, para los sociólogos) es la material. Es decir, las explicaciones han de partir de la producción, el intercambio y el uso de los recursos asociados a la satisfacción de las llamadas “necesidades materiales” (alimentación, vestido, vivienda, etc.) y que están disponibles para la acción social (Sewell, 1992). Lo que ocurra con los recursos es lo determinante para explicar la otra gran dimensión de la vida social, la cultural, compuesta por lo que Sewell llama esquemas culturales (normas jurídicas, ideas, creencias, símbolos, etc.).

Por otro lado, situarse en la tradición objetivista implica suponer que se puede hablar de una realidad social, una estructura, externa a los individuos, observable, y que es la que determina sus comportamientos. El margen de maniobra de los individuos es, entonces, muy reducido, pues, por ejemplo, sus intereses materiales se ven muy condicionados por su posición en el mercado o en las relaciones de producción o, en la tradición culturalista, por los valores o las creencias en que se han socializado.

Marx es materialista: lo fundamental es la economía, o la técnica, como veremos. Y objetivista: lo relevante son las clases sociales determinadas por la estructura económica, no los individuos que las componen. La economía está en el centro de sus análisis y de sus explicaciones. Es la estructura determinante⁵. Según Marx, la existencia humana se produce socialmente, es decir, la producción material es social y no puede entenderse como propia de individuos aislados, desprendidos de sus lazos naturales, tomando decisiones según sus preferencias particulares y meramente vinculados a través de los mercados. La producción la protagoniza una suerte de “sujeto social”, que actúa en y a través de una totalidad de ramas de producción.

En la medida en que es social, la vida económica no es natural; no es la misma independientemente de la fase histórica de desarrollo

⁴ En esta primera caracterización de los autores clásicos considerados en este artículo, sigo a Álvarez-Miranda (2001, no publicado).

⁵ Las referencias básicas utilizadas para la síntesis que viene a continuación son Marx (1978 [1873]; 2008 [1859]) y Marx y Engels (1985 [1848]).

de lo que llama las fuerzas productivas; no es universal. Marx se opone, así, a lo que considera el entendimiento hegeliano de la sociedad civil, una sociedad de libre competencia, y al que, según su juicio, predomina en los economistas de la época, con sus leyes naturales de la economía, válidas para la humanidad en cualquier momento. Se opone a su visión del capitalismo como algo natural, inevitable, y a su visión amorfa de las poblaciones: estas están estructuradas, como vemos a continuación, según las relaciones de producción. En Marx el individuo desaparece del panorama. Sus comportamientos vienen a ser el resultado de determinaciones estructurales, distintas según el momento histórico.

La producción de las condiciones materiales de la existencia tiene cuatro momentos o componentes, que forman una suerte de sistema en el que cada uno está condicionado o determinado por los demás. Esos componentes son la producción, propiamente dicha; la distribución, esto es, cómo se apropian o distribuyen las rentas generadas en la producción; el cambio, es decir, lo que solemos conocer como intercambio o comercio de bienes o servicios, intermedios o finales; y, por último, el consumo, que sería el componente más individual.

Los bienes adquieren su valor mediante la producción. Ese valor viene dado, como en Adam Smith, por la cantidad (el tiempo) de trabajo utilizado en producirlos. Todo el valor lo aportan los trabajadores⁶, que no se apropian de todo el que generan. Según el momento histórico, según el modo de producción, una parte de los resultados de su trabajo (el plusvalor en el caso del capitalismo) se lo apropiarán los amos de los esclavos, los señores feudales o la burguesía capitalista. En eso consiste la explotación. Vista esta, en el caso del capitalismo, con los ojos del Marx joven, el de los *Manuscritos de economía y filosofía* (Marx, 1980 [1844]), lo característico es la alienación o extrañamiento del trabajador con respecto al producto de su trabajo, que no le pertenece, y al proceso productivo, que no controla y en el que viene a ser una pieza de la maquinaria.

⁶ No es este el lugar de discutir las insuficiencias de las teorías económicas de Marx ni sus silencios o simplificaciones extremas, por ejemplo, en lo tocante al origen de la propiedad privada capitalista o la posible aportación de valor de los empresarios (Pérez-Díaz, 1983), pero, al menos han de quedar mencionados.

A lo largo de la historia de la humanidad se han sucedido distintos modos de producción (asiático, antiguo, feudal, burgués o capitalista). Su realidad última es lo que denomina Marx estructura o infraestructura, en la que se sustenta el resto de la sociedad. A su vez, lo determinante en la infraestructura son las fuerzas productivas materiales, lo que, en terminología no marxista, serían las técnicas predominantes, las materias primas fundamentales y los modos de organización principales.

A título de ilustración, se puede presentar, por un lado, una producción fundamentalmente agrícola, basada en el uso del arado, la fuerza animal, los fertilizantes naturales, con la producción de un excedente escaso, que se puede intercambiar a escala local. Y, por otro, puede considerarse la producción fundamentalmente industrial, en fábricas basadas en el aprovechamiento de combustibles como el carbón para alimentar máquinas de vapor, eficientes gracias a la combinación del hierro y el carbón en altos hornos, con productos que se venden en mercados locales, nacionales o internacionales.

Si esas ilustraciones caracterizan adecuadamente a las fuerzas productivas, da la impresión de que, en última instancia, lo determinante son las técnicas que permiten aprovechar unas u otras fuentes de materias primas o de energía, de modo que el desarrollo de las fuerzas productivas equivaldría, al final, al desarrollo de la tecnología. Conviene esta puntualización, pues no siempre se caracteriza al marxismo en términos de un posible determinismo económico, sino que algunos lo ven como un determinismo tecnológico (Kline, 2001). Quedaría sin explicar, en cualquier caso, de dónde viene el desarrollo de las fuerzas productivas; es decir, cómo surgen la innovación tecnológica o científica o el descubrimiento y aprovechamiento de nuevas fuentes de energía o las ideas, nuevas o antiguas, que estarían en la base de esas innovaciones. En principio, no podrían venir de las dimensiones no económicas de la vida social, pues, como veremos, están determinadas por la infraestructura.

Las fuerzas productivas materiales determinan las relaciones sociales de producción, que son necesarias e independientes de la voluntad de los individuos. En el primer ejemplo anterior, reflejarían que la producción está

protagonizada por campesinos, en condiciones de semilibertad o de servidumbre, y se lleva a cabo en el marco de dominios señoriales, de tal modo que son señores territoriales quienes se apropian de una parte de la renta generada por los campesinos. En el segundo ejemplo, la producción está protagonizada por trabajadores asalariados libres, que venden su fuerza de trabajo a capitalistas que son los propietarios de los medios de producción y que se apropian de parte de las rentas generadas por el trabajo de los asalariados.

Esas relaciones de producción acaban configurando las clases sociales, distintas según el modo de producción, cada una con sus intereses materiales definidos. En cada modo de producción se da un enfrentamiento fundamental entre dos clases debido a la incompatibilidad de sus intereses materiales, cuya satisfacción implica el menoscabo de los de la opuesta: una es la clase dominante y la otra, la subordinada. Se trata de la lucha de clases, que Marx ve como el motor de la historia de la humanidad (Marx y Engels, 1985 [1848]).

En el modo de producción burgués o capitalista se enfrentan la burguesía y el proletariado. La burguesía la forman los propietarios de los medios de producción. El proletariado, que solo es dueño de su fuerza de trabajo, ha de venderla como mercancía a los burgueses para poder sobrevivir. Ello no es óbice para que, en sus análisis de la realidad concreta, no admita Marx la relevancia de más de dos clases o fragmentos de clase, así como de grupos (como el ejército o la burocracia) que no derivan sus intereses de su posición en las relaciones de producción⁷.

El segundo componente fundamental de la sociedad, tal como la entiende Marx, es la superestructura, que es generada por la infraestructura. Es el conjunto de los elementos no económicos de la sociedad: las instituciones políticas, el derecho, el sistema de enseñanza, la religión, el arte, etc. La superestructura expresa los intereses de la clase dominante y su funcionamiento contribuye a mantener las relaciones de producción de la infraestructura. Por ejemplo, el sistema judicial y la policía se encargan de hacer efectivo el derecho de propiedad privada

⁷ Por ejemplo, en su obra *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (Marx, 1985 [1852]). Véase al respecto, entre otros, Pérez-Díaz (1978: 65-87).

que legitima que los medios de producción estén en manos de la burguesía. Las dimensiones no económicas de la vida social no tienen lógicas propias, pues acaban reduciéndose a la de las relaciones de producción. Como veremos, se trata de un enfoque muy distinto de los de Durkheim o Weber.

Los modos de producción se van sucediendo históricamente, a medida que se hacen insostenibles y se resuelven las contradicciones entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción. Esas transformaciones se producen en la forma de revoluciones sociales. Los modos de producción no son observables en la realidad histórica; sí lo son las correspondientes formaciones sociales, que representarían una suerte de variedades locales e históricamente condicionadas de cada modo de producción.

Todos los modos de producción conocidos han sido antagónicos. Solo los futuros (socialismo, comunismo) dejarían de serlo, puesto que las relaciones de producción estarían en armonía con los rasgos fundamentales de las fuerzas productivas. Esto significa que, como la producción es social, la apropiación también lo será, desapareciendo la propiedad privada (socialización de los medios de producción) y, por tanto, las mercancías y los intercambios de mercado, y, con todo ello, los intereses particulares de clase y la sociedad de clases. En la sociedad sin clases, sin esos particularismos, cada cual produciría según sus capacidades y se le compensaría según sus necesidades. No olvidemos que una sociedad así solo puede sostenerse con el extraordinario desarrollo de las fuerzas productivas inherente al capitalismo, de tal modo que podría decirse que acabaría con uno de los supuestos de la ciencia económica al uso, el de la escasez.

Otro modo de mostrar la preeminencia de lo material en Marx es recordar su adagio: "No es la conciencia de los hombres lo que determina su ser, sino, por el contrario, es su existencia social lo que determinará su conciencia" (Marx, 2008 [1859]: 5). Las condiciones materiales de la existencia determinan la conciencia. Es decir, los individuos que, por su posición en las relaciones de producción, pertenecen a una clase, acaban desarrollando una determinada conciencia de clase en correspondencia con sus intereses materiales. Lo cual significa,

en lo fundamental, que se conducen colectiva o políticamente según sus intereses objetivos de clase. En el caso del proletariado, esto implica que apuestan por sindicatos y partidos políticos revolucionarios orientados a acabar con las relaciones de producción propias del capitalismo y con los componentes de la superestructura que las sostienen.

En la vida real no tiene por qué darse el paso hacia la conciencia de clase plena. En ese caso, puede hablarse de falsa conciencia (un término que no usó Marx, sino Engels): el proletariado no acaba de reconocer sus intereses objetivos de clase y/o no acaba de extraer las consecuencias políticas lógicas. Es decir, no acaban de reconocer los intereses que Marx les asigna "científicamente" ni de adoptar la estrategia política que el autor deriva lógicamente de esos intereses. La falsa conciencia se debe a la labor ideológica de la superestructura, es decir, al papel que desempeñan la religión, la escuela y otras instituciones de producción cultural en la ofuscación de las mentes del proletariado. De ahí la necesidad de los partidos revolucionarios, para descorrer el velo de la ideología de los ojos del proletariado y facilitar su paso a la estrategia de revolución social. De ahí el programa revolucionario de *El manifiesto comunista*.

Aunque Marx no fue el primero en situar el conflicto de clases sociales en el centro de la atención del análisis de las sociedades, de la reemergencia de Marx en la vida académica tras la revolución rusa de 1917 (Magness y Makovi, 2023) procede gran parte de la sociología de las desigualdades del siglo XX, centrada en el análisis de clases definidas al modo marxista y con mayor o menor sofisticación según el autor o el momento histórico del capitalismo. Procede, asimismo, el énfasis en lo económico para explicar el conjunto de la vida social característico de la tradición marxista y neomarxista hasta tiempos relativamente recientes: los únicos intereses objetivos y reales son los materiales; todo lo demás se deriva de ellos. Procede, también, en gran medida, la visión de la economía como realidad social y no meramente interindividual, sino estructurada mediante relaciones entre grupos. Procede de Marx el énfasis en la economía como realidad social conflictiva en último término. No cabe el acomodo de los intereses (que no son individuales, sino colectivos) en los mercados. Son, en última instancia, irreconciliables. Por último, también cabe recordar la relevancia de

los estudios de Marx sobre la alienación de los trabajadores.

3. ÉMILE DURKHEIM: LA DIVISIÓN DEL TRABAJO COMO FUENTE DE UNA NUEVA SOLIDARIDAD

En cuanto a Émile Durkheim (1858-1917), aunque su perspectiva sociológica es, al igual que la de Marx, claramente objetivista, no establece una preeminencia a favor de los elementos materiales o los culturales de la estructura social. Es objetivista en tanto que cree que hay una realidad social más allá de los individuos e independiente de estos. A ella se refiere como hechos sociales o morales, susceptibles de observación y medida y que son externos a los individuos y se imponen a estos (Durkheim, 1993 [1895]: 33 y ss.). Son externos en la medida en que no cambian aunque cambien los individuos. Y es fácil entender que se imponen a los individuos con grados distintos de coerción, desde la sanción social de los comportamientos inapropiados hasta su sanción penal.

Para explicar un hecho social no hay que descender a la escala individual, sino que las relaciones de causalidad habrán de establecerse entre hechos sociales. Por ejemplo, para explicar la creciente división del trabajo contemporánea, Durkheim se remite, exclusivamente, al aumento de la densidad material y moral de las sociedades (crecimiento de las ciudades) y al aumento del volumen de población de estas, todo lo cual hace crecer enormemente las relaciones, lo cual acaba requiriendo una mayor división del trabajo. La división del trabajo permite una mayor productividad, pero no surge para ello, sino para facilitar la vida en unas condiciones de lucha por la existencia más arduas, derivadas de los aumentos de la densidad y del volumen de población (Durkheim, 1985 [1893]: 311).

Sin embargo, a diferencia de Marx, no otorga ninguna primacía a una de las dos dimensiones básicas de la vida social, la material y la cultural. En principio, lo que observamos son, simplemente, fenómenos o cambios concomitantes (Durkheim, 1985 [1893]: 290) y le corresponde al investigador argumentar la posible relación de causalidad entre ellos.

Como veremos, puede ocurrir, por ejemplo, que los cambios en la primera dimensión provoquen cambios en la segunda, pero no en el grado suficiente para que, por así decirlo, el nuevo orden resultante sea equilibrado, requiriéndose para ello ulteriores cambios en la dimensión cultural motivados por la lógica propia de esta.

Durkheim es bastante crítico con los economistas de su época, por partir de un tipo de hombre muy simplificado, el *homo oeconomicus*, que prescinde de casi todas las características que le hacen complejo y social (su país, su religión, su familia, etc.) (Swedberg, 2003: 19). Para Durkheim, el principal incentivo de la actividad económica es el interés privado, pero la vida económica no se basa solo en el interés propio. Al actuar económicamente no podemos despojarnos del resto de nuestra vida, esto es, ni de nuestros valores ni de nuestras relaciones con los demás, que, por tanto, podrán afectar a nuestros comportamientos económicos. De todos modos, una concentración exclusiva en las actividades económicas es muy insuficiente para que sobrevivan esos otros lazos sociales, que requieren de un cultivo propio en otro tipo de actividades colectivas (Swedberg, 2003: 20), como veremos. Por ese tipo de razones, aunque Durkheim no se dedicara muy intensamente al estudio de la vida económica, propuso que la teoría económica se subsumiera en una sociología económica. Esta debería ocuparse de estudiar las instituciones económicas, es decir, las relacionadas con la producción de la riqueza, el intercambio y la distribución de rentas (Swedberg, 2003: 18-19).

La gran obra de sociología de la economía de Durkheim es *La división del trabajo social* (Durkheim, 1985 [1893]). En ella no se ocupa ni del capitalismo ni de la economía de mercado como tales, sino del enorme despliegue de la división del trabajo, el hecho moral o social que sintetiza la gran transformación social y económica que viven las sociedades europeas de su tiempo. Esta transformación implica la sustitución de un tipo de sociedad, la segmentaria, por otra, la organizada, un proceso que transcurre en paralelo, pero no en perfecto compás, con la sustitución de un tipo de solidaridad, la mecánica, por otro, la orgánica.

La sociedad organizada se caracteriza por una gran y creciente división del trabajo, es decir, por una creciente especialización en una

miríada de funciones, en la forma, sobre todo, de ocupaciones o profesiones. Funcionaría como un organismo compuesto por un sistema de órganos distintos, es decir, por partes muy diferenciadas, cada una de ellas con una función especial y todas coordinadas alrededor de un órgano central. En esas sociedades, el medio "natural" de los seres humanos sería el profesional, no el familiar. En las sociedades segmentarias, por el contrario, lo que se observa es una repetición de agregados muy semejantes entre sí. Simplificando, la sociedad organizada se correspondería con la sociedad industrial; la segmentaria, con las sociedades agrarias tradicionales.

En principio, cada uno de esos tipos de sociedad genera o se ve acompañado de sus formas propias de solidaridad, es decir, de cohesión social. La segmentaria se caracterizaría por una solidaridad mecánica, basada en las semejanzas, que vincula directamente al individuo con la sociedad o, más bien, con un conjunto de sentimientos y creencias comunes que se impone al individuo, convirtiéndose este, en el fondo, en algo de lo que dispone la sociedad. La solidaridad mecánica vendría dada, sobre todo, por compartir los valores comunes, los propios de la conciencia colectiva. La solidaridad orgánica, por el contrario, se deriva de la interdependencia de partes especializadas, la propia de un sistema de funciones, y es mayor cuanto mayor es la especialización. Metafóricamente hablando, es la que tienen entre sí los órganos de un organismo (un animal) superior.

La creciente división del trabajo genera, por sí misma, la solidaridad orgánica, aunque no lo hace del todo espontáneamente, por el mero contacto cotidiano entre las ocupaciones o profesiones, en las fábricas o en el mercado. La mayor división del trabajo implica un mayor valor del individuo y una creciente esfera de acción individual, pero la nueva solidaridad no emerge meramente de las relaciones individuales protagonizadas por esos individuos más especializados y con más libertad.

Si cada individuo se consagra a una función especial, por la fuerza de las cosas, acaba solidarizándose con otro. Sin embargo, no basta con eso. El interés económico acerca a los hombres, pero solo por breves instantes; es meramente un lazo externo y siempre encubre

una suerte de conflicto latente o aplazado. No basta con los contratos *de facto* que implicarían esas relaciones. Es necesario, y así ocurre, que estén regulados, lo cual es obra de la sociedad, no de los particulares. A la par que crece la división del trabajo, crecen nuevas formas de derecho, en todos sus ámbitos, que regulan las nuevas relaciones. Ello no quiere decir que ese cambiante derecho ahogue los tratos individuales. Por el contrario, los facilita y ordena. Crecen a la vez la esfera individual y la esfera estatal, esto es, la regulación general de la vida económica, ya que su creciente interdependencia no puede menos que afectar al interés general. De este modo, nos vemos inmersos no solo en las obligaciones de las relaciones económicas, concretas y temporales, sino en una red de obligaciones jurídicas de la que no tenemos derecho a escapar y que revelan nuestra creciente dependencia mutua y con respecto al Estado.

Los tratos individuales, para que sean estables y generen orden y cohesión social, requieren de condiciones previas, dadas por el derecho o la costumbre. La creciente división del trabajo genera una nueva forma de solidaridad, pero no da origen a las sociedades. Se da en sociedades ya existentes, con sus correspondientes lazos morales y sociales, con sus correspondientes posibilidades de cooperación. Que se dé en sociedades ya formadas es lo que permite que las nuevas funciones especializadas se coordinen armónicamente.

Que tales sociedades acaben dotándose del monto apropiado de cohesión y (nueva) solidaridad no es un resultado obvio ni necesario de la transición hacia un nuevo tipo de sociedad. La división del trabajo genera la solidaridad orgánica en un grado alto, por sí misma y gracias a la emergencia de nuevas formas de derecho, pero puede quedarse corta. Esa es la gran preocupación de Durkheim, la que inspira *La división del trabajo social* y otra de sus grandes obras, *El suicidio*: que las grandes transformaciones en curso generen más desorden que orden, una sociedad no suficientemente ajustada o cohesionada. Es decir, la división del trabajo, por sí misma, puede consolidarse en formas ordenadas, pero también en formas anormales.

Esas formas anormales no son, a su juicio, periféricas o marginales en la sociedad de su tiempo, sino tan graves como para requerir un ulterior desarrollo de la solidaridad orgánica

mediante nuevas formas de regulación estatal y nuevos ámbitos de sociabilidad.

Durkheim destaca, por una parte, la “división coactiva del trabajo”. Para que la división del trabajo genere solidaridad no basta con que cada uno desempeñe una tarea, sino que le convenga, lo cual implica que no se vea obligado a llevarla a cabo independientemente de sus capacidades y preferencias. El trabajo se divide coactivamente cuando las condiciones exteriores de la lucha, de la competencia, no son de igualdad. Es decir, por un lado, cuando ciertos factores externos a los individuos impiden el despliegue de sus capacidades naturales. No se trata de que se alcance una igualdad de resultados, ni mucho menos, sino de que las desigualdades sociales resulten de las desigualdades naturales y no de cortapisas o rémoras tales como lo que hoy denominaríamos desigualdad de oportunidades, que Durkheim identifica con las desigualdades de riqueza al nacer⁸. Por ello, reclama que se reduzcan al máximo, incluso suprimiéndose las herencias.

Por otro lado, la división del trabajo también es coactiva cuando los intercambios son injustos, es decir, cuando lo intercambiado no tiene el mismo valor social. Esto no quiere decir, al modo marxista, que contenga la misma cantidad de trabajo, sino la misma cantidad de trabajo útil, es decir, un valor social equivalente. Solo si los contratos son justos son auténticamente voluntarios. Para ello, han de estar regulados, lo cual es función del Estado, que atenderá a los sentimientos más o menos vivos de la conciencia colectiva al respecto, aunque Durkheim no entra en detalles sobre esta materia.

Destaca, por otra parte, tres formas anómicas de la división del trabajo: las recurrentes crisis industriales o comerciales, el antagonismo entre el trabajo y el capital y el extrañamiento o alienación de los trabajadores respecto a su trabajo. Las crisis representan rupturas de la solidaridad orgánica, reflejando que ciertas funciones

⁸ Se trata de eliminar barreras artificiales, de “igualar” las oportunidades eliminando ventajas económicas al nacer, no de compensar cualquier tipo de ventajas que tengan los individuos, incluyendo las genéticas (desigualdades naturales, según Durkheim), como se llega a proponer hoy en el mundo de los economistas que estudian la desigualdad de oportunidades. Véase, por todos, Palmisano y Peragine (2022).

no se ajustan entre sí. La creciente presencia de grandes empresas industriales provoca una mayor separación de los patronos y los obreros, de modo que estos viven en un estado de hostilidad permanente extendido y característico. El trabajador, cada vez más especializado, se aísla en su trabajo y cada vez tiene menos sentido de la obra común, cuya idea se le escapa, a la par que se le escapa el sentido del trabajo de sus colaboradores. Sin embargo, eso no es una consecuencia necesaria de la división del trabajo, sino de una de sus formas, según la cual el trabajador, visto meramente como un instrumento para aumentar el rendimiento, se convierte en una especie de apéndice de las máquinas.

Resalta Durkheim que eso es, justamente, lo que no han entendido los economistas, que la división del trabajo no es solo un medio de aumentar el rendimiento, sino que genera su propia solidaridad, pero solo si se dan las condiciones para que el trabajador vea el sentido de lo que hace: “[N]o es, pues, una máquina que repite los movimientos cuya dirección no percibe, sino que sabe que van dirigidos a alguna parte, hacia un fin, que percibe más o menos distintamente. Siente que sirve para algo” (Durkheim, 1985 [1893]: 438).

La unidad entre las partes enfrentadas y entre el trabajador y la obra común no tiene por qué darse espontáneamente, como se comprobaba, justamente, con la existencia de esas formas anómicas. Requiere de la contribución de otros órganos de la sociedad. El Estado, como órgano independiente, árbitro de las relaciones sociales e interesado en la paz social, tiene que asegurar la justicia de las relaciones contractuales fijando sus condiciones generales, consagrándolas con su autoridad. No se trata de que intervenga en detalle en los mercados o en las empresas. La regulación de las profesiones hay que dejarla en manos de quienes, en lenguaje hayekiano, tienen el adecuado conocimiento local, actuando en el marco de instituciones que faciliten encuentros y tratos comunes con sentido entre los protagonistas de la actividad económica, también entre patronos y trabajadores, en cada sector o, más bien, ocupación. Esa función de autorregulación deberían desempeñarla las corporaciones profesionales de escala nacional. A estas cabe asignarles, además, funciones que antes desempeñaban organismos sociales como la familia, relativas a la asistencia social,

la educación, las manifestaciones estéticas... En lo fundamental, se convertirían en instancias de socialización o sociabilidad, las más apropiadas en un mundo con gran especialización del trabajo. Como recuerda Durkheim, los individuos no se asocian solo por defender intereses comunes, sino por el mero hecho de asociarse, por no sentirse perdidos, por el placer de estar en contacto, "de constituir una unidad con la variedad... por llevar juntos una misma vida moral" (1985 [1893]: 18). Es decir, serían uno de los lugares más apropiados para la necesaria vida comunitaria en los tiempos actuales.

Las corporaciones profesionales han de ser los cuerpos intermedios de las sociedades contemporáneas. La alternativa, según Durkheim, sería un Estado hipertrofiado dedicado a "encerrar y retener" a una "polvareda infinita de individuos inorganizados" es una "monstruosidad sociológica". La actividad colectiva es demasiado compleja para que pueda expresarse solo mediante el Estado, alejado de los individuos y manteniendo con ellos relaciones "externas e intermitentes" (Durkheim, 1985 [1893]: 34).

En síntesis, de la perspectiva de Durkheim sobre la división social del trabajo pueden extraerse algunas sugerencias que probablemente son relevantes todavía para entender las sociedades y economías contemporáneas. No hay división del trabajo coordinada sin una sociedad preexistente. Sin embargo, la creciente división del trabajo propia de las "sociedades organizadas" puede generar nuevas formas de solidaridad y de cohesión social, algo no tan obvio para muchos sociólogos. Ello requiere que se vayan generando y aplicando reglas que eviten los resultados anormales o anómicos de la nueva sociedad, para lo que desempeña un papel central el Estado. Pero no se trata de intervencionismo estatal ni de obstaculizar la división del trabajo, sino de asegurar las condiciones para que se genere la nueva solidaridad orgánica, en lo que desempeña un papel central la justicia de los contratos y la igualdad de condiciones en la competencia. Por último, las nuevas corporaciones profesionales proporcionarán el lugar de encuentro y sociabilidad adecuado a los nuevos tiempos, completando, por así decirlo, la vida comunitaria que solo se da parcialmente en empresas y mercados.

4. MAX WEBER: LA VARIEDAD DE ORIENTACIONES ECONÓMICAS, EN GENERAL, Y LAS PROPIAS DEL CAPITALISMO MODERNO, EN PARTICULAR

La perspectiva sociológica de Max Weber (1864-1920), al contrario que las de Marx y Durkheim, no es objetivista, sino subjetivista, aunque comparte con el segundo la negación de la preeminencia a una u otra de las grandes dimensiones de la vida social, la material y la cultural, algo que le separa radicalmente del primero.

Según Weber, el trabajo del sociólogo no consiste en elaborar argumentos que encadenen causal o concomitantemente hechos sociales externos a los individuos. En última instancia, lo que tenemos ante nosotros son individuos que actúan según ciertas orientaciones, dando, explícita o implícitamente, un sentido a sus acciones. Una parte de esas acciones son sociales, esto es, las que tienen en cuenta las expectativas de los demás, que pueden estar próximos o constituir, simplemente, un grupo de referencia. Esas acciones pueden dar lugar a regularidades en el comportamiento de los individuos, aunque no todas reflejan una acción social. La tarea del sociólogo puede partir de esas regularidades, pero, al final, implica entender, con una variedad de medios, el sentido que dan los individuos a su acción social.

La realidad empírica con la que trabaja el sociólogo es, entonces, cultural. Esto no quiere decir que toda la realidad social sea meramente cultural. Lo que significa es que los individuos actúan en una variedad de esferas de la vida social, con lógicas propias no reducibles a una lógica común ni a la lógica predominante de una de las esferas. La acción social de los individuos en cada una de esas esferas sigue una orientación dominante. Es decir, tiene un sentido propio, que es el que hay que descubrir, y que será distinto en la esfera económica, la política, la del honor, la religiosa, la estética, etcétera.

Por eso, por ejemplo, no se pueden reducir las desigualdades políticas, es decir, la pertenencia a unos u otros partidos políticos o el voto a estos, a desigualdades económicas, esto

es, la pertenencia a unas u otras clases sociales, condicionada por la posición de los individuos en el mercado. Ni tampoco pueden reducirse las desigualdades en la esfera del honor, las estamentales, a desigualdades de clase.

Si acaso, como veremos, pueden darse conexiones de sentido entre unas y otras esferas, en la medida en que resulten en hábitos o modalidades de conducta (*ethos*) compatibles a escala individual y, por eso, con posibilidad de reforzarse en la medida en que sean coherentes. Los posibles encajes de unas y otras esferas a escala individual y, por reiteración, a escala social, hay que entenderlos no como hechos sociales que son causa de otros (como Durkheim), sino como resultado de afinidades electivas entre modos de vida, y su sentido correspondiente, propios de distintas esferas.

No toda la acción en la esfera económica es social, pero lo es en gran medida y, en cualquier caso, es esta la que ocupa a Weber⁹. La esfera económica lo es porque la acción está orientada económicamente, es decir, no a la satisfacción de necesidades, sino a la obtención de utilidades deseables o a la probabilidad de disposición sobre estas. Esta orientación no se da en el vacío, sino en las condiciones propias de nuestra existencia física, cuyo sostenimiento se enfrenta con la "limitación cuantitativa y la insuficiencia cualitativa de los medios externos precisos", para lo cual hay que hacer algún tipo de planes, trabajar, "luchar" contra la naturaleza y cooperar o competir con otros. Lo económico tiene que ver, en definitiva, con la "lucha material por la existencia" (Weber, 1985 [1904]: 28-29, 31). Formulada en términos más propios de la economía, la orientación económica da sentido a decisiones que están directamente vinculadas a un mundo material de recursos escasos susceptibles de usos alternativos. Si no hay limitación de medios y necesidad de esforzarse, trabajar, transformar la naturaleza, etc., no hay acción económica. No se trata meramente de obtener sustento. En términos no weberianos, antes del pecado original, Adán y Eva obtienen el sustento necesario, pero no hay economía; solo la habría después de la caída.

Para Weber hay tres tipos de fenómenos socioeconómicos. Primero, los propiamente

⁹ La síntesis que sigue está basada, sobre todo, en estas tres referencias: Weber (1984 [1921]; 1985 [1904]; 2012 [1923]).

económicos que se acaban de considerar, cuya significación cultural reside estrictamente en su aspecto económico. Segundo, los que pertenecen a otra esfera de la vida social y que son económicamente importantes si afectan a los primeros. Tercero, los fenómenos condicionados económicamente.

En la medida en que los fenómenos económicos son universales, todo está económicamente condicionado; tal es la presión de los intereses materiales. Pero esto no implica que los fenómenos culturales sean solo producto o función de una configuración de intereses materiales. Weber acepta ese posible condicionamiento, pero reniega de la "concepción materialista de la historia" (Weber, 1985 [1904]: 36) y de las interpretaciones de instituciones o acontecimientos solo basadas en intereses de clase. Aunque una institución puede haber servido, en un momento determinado, los intereses de una clase social, no significa que haya surgido para servirlos (Weber, 1985 [1904]: 39-40). Por otra parte, todo el conjunto de la civilización, incluyendo la cultura, es económicamente importante, e influye no solo en la "configuración de las necesidades materiales", sino también en cómo satisfacerlas y, en particular, en cómo se conforman los grupos basados en los intereses materiales y en los medios de poder a su disposición (Weber, 1985 [1904]: 32). Estos grupos no pueden derivarse mecánicamente de unos intereses materiales que ni siquiera están dados, sino mediados culturalmente.

En sentido amplio, incluso una actividad bélica puede estar orientada económicamente. En sentido estricto, una acción es económica solo si conlleva un ejercicio pacífico del poder de disposición mencionado, incluyendo el de la propia fuerza de trabajo. En este sentido, el obrero no actúa económicamente en la fábrica, pues se limita a obedecer órdenes, funcionando como un "medio técnico de trabajo" (Weber, 2012 [1923]: 14). Sí lo hará en su hogar.

Ese ejercicio pacífico del poder de disposición es la gestión económica, que puede estar orientada afectiva, tradicional o racionalmente (si se sigue un plan). Weber reconoce, por tanto, una variedad de modalidades de acción económica, más allá de las más cercanas al capitalismo contemporáneo, que constituyen su principal interés. En la gestión racional no se trata de una racionalidad técnica, sino econó-

mica, es decir, condicionada por la existencia de recursos escasos y sus usos alternativos, de modo que requiere seleccionar unos fines y no otros, y tener en cuenta, por tanto, lo que los economistas llaman “costes de oportunidad”. Esa selección de fines implica optar entre utilidades actuales y futuras, entre diversos usos actuales, producir cosas y servicios de los que se dispone, pero que no son inmediatamente aprovechables y, no menos importante, disponer de utilidades en poder de otros.

La adquisición de esos otros poderes de disposición puede llevarse a cabo, por una parte, mediante asociaciones cerradas, administrativas, como la propia de una economía planificada, o reguladoras, entre cuyos miembros está racionado el consumo y/o la producción. Este sería el caso de las asociaciones para el aprovechamiento de los pastos comunes o de los gremios (Weber, 2012 [1923]: 15).

O, por otra parte, puede llevarse a cabo mediante el cambio, ocasional o tradicional, o darse en el mercado. Este se caracteriza por que se ofrecen y se demandan bienes para el cambio de manera general, es decir, por la existencia de “probabilidades de mercado” (Weber, 2012 [1923]: 16). Todo cambio implica un compromiso posterior a una lucha pacífica, en el regateo (lucha de precios) o en la competencia, entre distintos oferentes. Las situaciones de mercado varían según la probabilidad de que un bien o servicio pueda convertirse en mercancía (mercabilidad) y según la libertad de mercado. Ambas dependen de la regulación del mercado.

Si el cambio está mediado por el dinero, hablamos de economía monetaria, mucho más eficaz que la basada en el cambio natural (trueque), pues separa los dos momentos del trueque y no necesita correspondencia entre las cosas cambiadas. De este modo, se ensancha el mercado y las actividades económicas dejan de depender de la situación del momento. Aún más importante es que el uso del dinero como medio de cambio permite una contabilidad racional, pues sirve como referencia común para todos los bienes o servicios.

La gestión racional puede ser de tipo material, en las asociaciones económicas orientadas según valores (éticos, políticos, utilitarios, estamentales...), o de tipo formal. Solo en esta

es posible el cálculo, posibilidad que es máxima si se opera en una economía monetaria. Según su orientación, la actividad económica, en general, y la gestión económica, en particular, puede ser consuntiva, orientada a cubrir las necesidades propias, o lucrativa, es decir, a aumentar las probabilidades de ganancia mediante el cambio.

Para Weber, una empresa es una unidad económica lucrativa, que aspira a obtener rentabilidad, para lo cual trabaja con una contabilidad de capital. Es decir, con una contabilidad doble que permite establecer un balance de pérdidas o ganancias al final de cada ejercicio comparando el valor inicial y final del capital en dinero. Ello solo es posible si se opera en condiciones de mercado, con propiedad privada de los medios de producción y si se puede disponer de un trabajo asalariado libre. Es decir, los mercados no se dan en abstracto, en cualesquiera condiciones, sino que necesitan, como poco, y como veremos, de la propiedad privada, que es la base de las modalidades de lucha pacífica en los mercados.

En primer lugar, el precio en dinero de lo comprado y lo vendido en condiciones de libertad de mercado es el que permite estimar la cuenta de capital, asignándole a este un valor realista. Ese precio depende de las probabilidades de mercado, es decir, de los compromisos a los que se llega tras la lucha pacífica en él. Sin mercado, y sin dinero, no hay posibilidad de contabilidad racional. No se puede conocer lo que valen las cosas de manera general, pues no se sabe cuánto están dispuestos a pagar los demás. Weber no admite que pueda asignarse un valor según el trabajo recogido en las cosas. Para él, lo relevante es la probabilidad de adquisición de utilidades. En una cosa puede haber mucho trabajo, pero valer poco en el mercado, dicho en lenguaje común. Se puede asignar valor al capital según criterios distintos, pero no serán fácilmente generalizables. En realidad, según Weber, el cálculo natural (no basado en dinero) tiene grandes problemas, que solo pueden resolverse con ayuda de la tradición o de un poder dictatorial que regule detalladamente el consumo y consiga, por la fuerza, que la gente siga esa regulación (Weber, 1984 [1921]: 79).

En todo caso, que la empresa guíe sus decisiones según la rentabilidad esperada y esta requiera de la existencia de precios de mercado

no implica que se trate de un mercado de competencia perfecta. No se trata de un mercado sin forma, sin estructura. Hay grandes y pequeños consumidores, y los deseos de los primeros contribuirán más a configurar la oferta.

En segundo lugar, la actividad lucrativa con contabilidad de capital requiere, obviamente, que los medios de producción sean propiedad del empresario. Solo así puede asignar con libertad unos recursos escasos a unos u otros fines alternativos. Ello incluye el poder de disposición sobre trabajadores libres, es decir, la posibilidad de contratarlos y despedirlos, de asignarlos a una u otra tarea, con mucha libertad. Lo cual, a su vez, requiere que existan esos trabajadores, desposeídos de todo menos, lógicamente, de su propia fuerza de trabajo y que, por tanto, se vean obligados a venderla en el mercado. Por último, se requiere una separación estricta entre las cuentas de la empresa y las cuentas de la hacienda, esto es, del hogar del empresario.

Si se dan todas estas condiciones, es posible lo que denomina Weber como capitalismo moderno, que se distingue de las formas de capitalismo tradicional, justamente, por la posibilidad de que existan actividades económicas lucrativas que intentan conseguir la rentabilidad mediante una racionalidad formal.

En realidad, que surja y se consolide en Occidente el capitalismo moderno desde el siglo XIX es un resultado histórico contingente, que se nos aparece como bastante desprovisto de la necesidad de las leyes históricas del desarrollo de las fuerzas productivas propia del materialismo histórico. Así lo plantea Weber en uno de los capítulos (“El origen del capitalismo moderno”) de su *Historia económica general* (Weber, 2012 [1923]: 230-293). En él muestra cómo van encajando las diversas piezas, pertenecientes a casi todas las esferas de la vida: técnica, comercial, jurídica, política, financiera, etc. Es decir, cómo los actores relevantes van inventando o descubriendo, y aprovechando, toda una variedad de instrumentos hasta confluír en las empresas y los mercados propios de ese nuevo capitalismo.

En ese encaje desempeña un papel fundamental lo que hoy llamamos “revolución industrial” y que Marx denominaría desarrollo de las fuerzas productivas. La revolución industrial es la que permite nuestra emancipación de

las materias del mundo orgánico (trabajo de los animales, crecimiento de las plantas), de las trabas orgánicas al trabajo (gracias a la máquina de vapor) y, gracias a la ciencia, de la tradición.

Pero también tiene un papel relevante, entre otros factores no técnicos o materiales, la aparición de un nuevo sistema de ideas, la “ideología capitalista”. Este sistema está asociado a un nuevo tipo humano caracterizado por un *ethos* religioso no tradicionalista, el propio del puritanismo, cuyo ascetismo intramundano redundaba en un intento de controlar sistemáticamente la propia conducta. Resulta afín al *ethos*, también ascético, propio del empresario capitalista moderno, empeñado en sacar delante de manera sistemática y rentable su empresa, controlando minuciosamente los costes y reinvertiendo sus ganancias, en lugar de dedicarlas al consumo ostentoso. Para el puritano no se trata de actuar así para conseguir la salvación, pues no se puede cambiar el decreto divino (predestinación). Se trata de calmar la angustia de no saber si se es uno de los elegidos, uno de los que se salvará. Se trata de saber si se está en “estado de gracia”, lo que implica un apartamiento del mundo, condenado como el resto de la creación, y cuya posesión no puede alcanzarse ni por las obras ni por la confesión. Pero según las doctrinas puritanas, sí puede comprobarse “en un cambio de vida, clara e inequívocamente diferenciada de la conducta del ‘hombre natural’”, lo que implica un “impulso a controlar metódicamente en la conducta su estado de gracia” y a “ascetizar su comportamiento en la vida” (Weber, 1984 [1904/1905]: 183-184).

Más adelante se perderán esas motivaciones religiosas, quedando el estuche “vacío de espíritu”, algo que el “capitalismo victorioso” no parece necesitar, al descansar ya, como dice Weber, en “fundamentos mecánicos” (Weber, 1984 [1904/1905]: 224). O, en otros términos, la religiosidad ascética se habría visto suplantada por una concepción pesimista, nada ascética, la representada en la fábula de las abejas de Mandeville: “los vicios individuales pueden ser, en circunstancias, ventajosos para la colectividad” (Weber, 2012 [1923]: 293).

En definitiva, la perspectiva weberiana sería la más cercana a la de los economistas clásicos o neoclásicos, por su subjetivismo y por poner a los individuos en el centro de la atención. Sin embargo, no se trata de individuos

abstractos (“atomizados”), sino de individuos que actúan socialmente, siguiendo orientaciones culturales distintas en cada esfera de la vida social, que no cabe dar por supuestas. Una de esas esferas es la económica, la que tiene que ver más directamente con las condiciones materiales de la existencia. No cabe reducirla a la propia de los mercados de la ciencia económica, pues estos solo serían una modalidad de vida económica y, a su vez, varían según las condiciones históricas. Tampoco cabe dar por supuestos los intereses materiales de los individuos o de las clases, pues su configuración depende de las orientaciones culturales predominantes en los unos y las otras, muchísimo menos homogéneas estas de lo que pensaba Marx.

La esfera económica influye en las demás y se ve influida por estas, operando cada una con lógicas irreductibles entre sí. Estas influencias mutuas, por su parte, no se producen en términos de la causalidad durkheimiana entre hechos sociales, sino que, de existir, habrá que identificarlas como afinidades electivas por las conexiones de sentido y de modos de vida (*ethos*) derivadas de las correspondientes orientaciones. De ahí la propuesta de interpretación, digamos, multifactorial de fenómenos históricos como el origen del capitalismo.

5. ANOTACIONES SOBRE POLANYI Y GRANOVETTER, DOS CLÁSICOS RECIENTES

Como argumentan Krippner y Alvarez (2007), es probable que el concepto de *embeddedness* (arraigo, incrustación) de la economía en la sociedad haya dado forma a la evolución de la disciplina actual de la sociología económica. A su juicio, ese concepto, en realidad, hace referencia a dos enfoques, distintos según los matices del concepto y, sobre todo, según la problemática a la que intentan dar respuesta. Cada uno de esos dos enfoques está representado por la obra de dos autores que se han convertido en clásicos en esa disciplina, Karl Polanyi y Mark Granovetter. En Polanyi, el concepto atañe a la cuestión de la integración de la economía en el conjunto del sistema social, y se usa para combatir la visión neoclásica de la economía como esfera autónoma. En Granovetter, se refiere al arraigo de la conducta económica en relaciones personales o sociales concretas y se enfrenta a la cuestión del atomismo en la corriente principal de la economía.

Karl Polanyi y la institucionalización de la economía

El punto de partida de Polanyi es su gran preocupación por los que ve como nefastos efectos del experimento de implantación *ex novo* de la economía de mercado en el siglo XIX, primero en Inglaterra y luego a escala mundial, y que critica en su obra *La gran transformación* (Polanyi, 1975 [1944]). En última instancia, el experimento no puede menos que provocar daños, en la medida en que falta el engarce entre una nueva forma de orden económico y la sociedad en que se intenta imponer, una en la que, por lo pronto, ni siquiera se producen o consideran como mercancías tres de las consideradas centrales en esa visión de la economía y que serían, más bien, mercancías ficticias: la tierra, el trabajo y el dinero. Por ello, el experimento estaba condenado al fracaso, como se comprueba, según Polanyi, en la variedad de reacciones a este desplegadas en el XIX, comenzando por el proteccionismo.

La formalización teórica de la idea del engarce de lo económico en lo social, entendido en sentido amplio, la lleva a cabo en un texto posterior (Polanyi, 1957). Polanyi propone un doble significado del término “lo económico” que le sirve para negar, por parcial, la utilidad del predominante en la ciencia económica para un entendimiento adecuado de la vida social. El significado sustantivo se refiere “al intercambio [del hombre] con su entorno natural y social en tanto que le sirve para proveerse de los medios para satisfacer sus necesidades materiales (*material want*)” (Polanyi, 1957: 243). El significado formal se refiere a la elección entre distintos usos de unos medios que viene inducida por la escasez o insuficiencia de estos, que se llevaría a cabo según la lógica de la acción racional. Sin embargo, el significado sustantivo no implica ni elección ni insuficiencia de medios¹⁰, lo cual no solo iría en contra de la visión de la

¹⁰ Dejando de lado la cuestión de la ausencia de escasez, que, en el fondo, implicaría la existencia de una economía propia del paraíso original, es difícil sostener que pueda no haber elección, salvo que imaginemos que nunca hay fines alternativos. Pero siempre los hay: se consumen todos los frutos recogidos ahora o se guardan algunos para más tarde; qué parte del alimento obtenido se comparte; cuánto esfuerzo se pone en la caza o la recolección, etc. Asunto distinto es que la elección entre medios y fines se haga con racionalidad formal o material, o con criterios tradicionales o afectivos, como diría Weber.

economía de la corriente principal de la ciencia económica, sino de las perspectivas weberiana y marxista, como hemos visto.

Solo el segundo significado es válido para la ciencia social, pues el primero mantiene una relación contingente con la economía humana, del mismo modo que el sistema de mercado no es más que una de las variedades posibles de economía. El concepto sustantivo es más realista, refiriéndose a la “economía empírica”, “un proceso instituido de interacción entre el hombre y su entorno que resulta en una oferta continua de medios materiales de satisfacción de necesidades” (Polanyi, 1957: 248).

Esa institucionalización se refiere a las condiciones sociales de las que emergen los motivos de los individuos, sin las cuales no se sostendría ni la interdependencia de los elementos del proceso económico ni su recurrencia, y de las que depende la propia estabilidad de ese proceso. Las economías humanas están, entonces, incrustadas (*embedded*) e imbricadas (*enmeshed*) en instituciones, de carácter económico o no económico, tales como las políticas o las religiosas (Polanyi, 1957: 250).

La institucionalización de las economías empíricas tiene lugar a través de tres formas de integración: la reciprocidad, la redistribución y el intercambio. Cada una de estas formas de integración tiene unas precondiciones institucionales. La reciprocidad implica la transferencia de bienes y servicios entre individuos o grupos “simétricos” situados al mismo nivel: se comparan los medios de subsistencia acopiados por los miembros de un grupo entre todos los miembros de este, una familia o un clan, por ejemplo. La redistribución implica una transferencia inicial de esos medios a una instancia central y superior, que luego los dispensa al resto de miembros. El intercambio implica una transferencia de bienes o servicios entre los distintos partícipes en un mercado.

Mark Granovetter y las relaciones personales en que se imbrica la acción económica

En su artículo más influyente sobre la cuestión, Granovetter (1985) intenta terciar entre las

que considera las dos perspectivas sobre la economía predominantes en las ciencias sociales, la infrasocializada y la sobresocializada, que comparten, en el fondo, una visión de los actores económicos como átomos inconexos operando al margen de una estructura de relaciones sociales. Frente a ellas, propone un argumento basado en la incrustación (*embeddedness*) de la actividad económica, en la medida en que las conductas y las instituciones económicas están constreñidas por las relaciones sociales en curso.

La primera perspectiva la representa la economía clásica y la neoclásica, que, como hipótesis, descartan cualquier influencia de la estructura y las relaciones sociales en la producción, la distribución o el consumo, incorporándolas, si acaso, como parte de las fricciones que dificultan la existencia de mercados competitivos. La segunda perspectiva la representa el enfoque parsoniano, según el cual los individuos, extremadamente sensibles al juicio de los demás, obedecen “a los dictados de sistemas de normas y valores desarrollados por consenso e internalizados mediante la socialización” (Granovetter, 1985: 483). En otras palabras, se comportan como lo hacen porque siguen la orientación marcada por creencias que dan por supuestas y no se cuestionan, y que son propias de las categorías sociales a las que pertenecen.

Según Granovetter, ambos enfoques olvidan las relaciones sociales en que se imbrica la acción de los individuos. Para mostrar su relevancia utiliza, primero, ejemplos de transacciones de mercado que implican contactos personales directos, por ejemplo, entre compradores y vendedores de bienes de consumo o entre fabricantes de ciertos productos y sus proveedores. Utiliza, segundo, ejemplos de contactos personales en el seno de asociaciones de empresarios de un sector. Tercero, tiene en cuenta la pertenencia de los mismos individuos a consejos de administración de distintas empresas. Por último, se refiere a los contactos personales entre los trabajadores de una empresa. Observemos que, si bien Granovetter habla de las “relaciones sociales” en que se imbrican o incrustan las transacciones económicas, no se refiere a relaciones externas a la vida económica, sino a relaciones personales motivadas por tratos económicos.

Ese tipo de relaciones interpersonales, tan caracterizadas por su reiteración que pueden

acabar constituyendo redes sociales, pueden servir para obtener información que no podría adquirirse por otros medios, estimar la reputación de las contrapartes, hacerse una idea de los motivos que las guían y, derivado de todo lo anterior, mejorar la confianza mutua, contribuir a la solución de problemas complejos, reducir los problemas de fraude y oportunismo, y, en última instancia, producir orden. Nada asegura que sea así y, de hecho, Granovetter reconoce que tales relaciones pueden proporcionar “la ocasión y los medios para el delito y el conflicto en mayor escala que en ausencia de ellas” (Granovetter, 1985: 491).

Sin embargo, una explicación tal puede tener sentido a la vista de que, en contra de uno de los postulados básicos de la economía de los costes de transacción, representada por Oliver Williamson, no parece que sea tan común el recurso a organizaciones jerárquicas (empresas) para resolver problemas complejos con resultados difíciles de prever, dados los límites de nuestra racionalidad, o para prevenir la tentación del engaño y el oportunismo. Bien se resuelven suficientemente en el marco de relaciones de mercado, bien la eficacia para resolverlos que Williamson otorga a las organizaciones jerárquicas no es tanta en la práctica. Incluso, puede argumentarse que una parte de la eficacia de este tipo de organizaciones se debe no solo a las relaciones jerárquicas de supervisión y mando, sino también a la mayor densidad de relaciones interpersonales propia de la vida dentro de las empresas, es decir, no tanto a la estructura formal de estas como a su estructura informal (Granovetter, 1985: 502).

6. RECAPITULACIÓN

En este artículo se han mostrado algunas de las líneas fundamentales de la perspectiva sociológica sobre la economía, variada como son los enfoques de los autores clásicos examinados. Lo que resulta más claro es que la aportación de la sociología no queda reducida a la cuestión de la imbricación de lo económico en lo social, a escala macro o a escala micro, como tiende a enfatizarse en las últimas décadas en la sociología económica, deudora de Polanyi o de Granovetter.

La sociología tiene bastante que decir, primero, sobre la estructuración y el funcionamiento real de los mercados y de los órdenes económicos en general (Marx, Weber, Granovetter). Segundo, la sociología puede hacer aportaciones de relieve sobre las orientaciones culturales que diferencian las esferas de la vida social, así como sobre las variadas orientaciones y formas de racionalidad observables en la vida económica, más allá de la racionalidad instrumental más cercana a la ciencia económica de la corriente principal (Weber, Polanyi). Es decir, la sociología contribuye a entender la complejidad de los actores económicos individuales. Por último, pero no en último lugar, la sociología ayuda a entender las necesarias dependencias mutuas entre las distintas esferas de la vida social (Weber, Durkheim), así como los modos y consecuencias de las influencias recíprocas entre ellas, comenzando por la posibilidad de que el propio funcionamiento de la vida económica genere dosis no desestimables de solidaridad y cohesión social (Durkheim). Esto solo lo resaltan algunos economistas (los de la escuela austríaca y apenas los de la corriente principal) y suelen dejarlo de lado muchos sociólogos, con el perjuicio consiguiente para la conversación entre ambas disciplinas y entre estas y el público general.

BIBLIOGRAFÍA

ÁLVAREZ-MIRANDA, B. (2001). *Estructuras sociales doblemente duales. Dos cuestiones en torno al concepto de “estructura social”*. No publicado.

BOETTKE, P. y COYNE, C. (2023). New thinking in Austrian economics. *Annual Review of Economics*, 15(1). doi: 10.1146/annurev-economics-082322-021346.

DURKHEIM, E. (1985 [1893]). *La división del trabajo social I y II*. Barcelona: Planeta-Agostini.

DURKHEIM, E. (1993 [1895]). *Las reglas del método sociológico*. Madrid: Morata.

GRANOVETTER, M. (1985). Economic action and social structure: the problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.

KLINE, R. R. (2001). Technological determinism. En N. J. SMELSER y PAUL B. BALTES (Eds.), *International encyclopedia of the social and behavioral sciences* (pp. 15495-15498). <https://doi.org/10.1016/B0-08-043076-7/03167-3>

KRIPPNER, G. R. y ALVAREZ, A. S. (2007). Embeddedness and the intellectual projects of economic sociology. *Annual Review of Sociology*, 33, pp. 219-240.

MAGNESS, P. y MAKOVI, M. (2023). The mainstreaming of Marx: measuring the effect of the Russian revolution on Karl Marx's influence. *Journal of Political Economy*, 131(6). <https://doi.org/10.1086/722933>.

MARX, K. (1978 [1873]). *El capital. Crítica de la economía política. Libro primero. El proceso de producción del capital I*. Madrid: Siglo XXI de España.

MARX, K. (1980 [1844]). *Manuscritos: economía y filosofía*. Madrid: Alianza.

MARX, K. (1985 [1852]). El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte. En K. MARX, *Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850. El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (pp. 233-360). Madrid: Espasa-Calpe.

MARX, K. (2008 [1859]). *Contribución a la crítica de la economía política*. Madrid: Siglo XXI de España.

MARX, K. y ENGELS, F. (1985 [1848]). *Manifiesto del Partido Comunista*. Moscú: Progreso.

PALMISANO, F. y PERAGINE, V. (2022). Inequality of opportunity: theoretical considerations and recent empirical evidence. En D. CHOTIKAPANICH, A. N. RAMBALDI y N. ROHDE (Eds.), *Advances in Economic Measurement* (pp. 349-386). Singapur: Palgrave MacMillan.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1978). *Estado, burocracia y sociedad civil. Discusión crítica, desarrollos y alternativas a la teoría política de Karl Marx*. Madrid: Alfaguara.

PÉREZ-DÍAZ, V. (1983). El proyecto moral de Marx cien años después. *Papeles de Economía Española*, 17, pp. 66-109.

PÉREZ-DÍAZ, V. (2009). Markets as conversations: markets' contributions to civility,

the public sphere and civil society at large. En V. PÉREZ-DÍAZ (Ed.), *Markets and civil society: the European experience in comparative perspective* (pp. 27-76). Nueva York, Oxford: Berghahn Books.

POLANYI, K. (1957). The economy as instituted process. En K. POLANYI, C. M. ARENSBERG y H. W. PEARSON (Eds.), *Trade and markets in the early empires. Economics in history and theory* (pp. 243-270). Glencoe: The Free Press.

POLANYI, K. (1975 [1944]). *La gran transformación*. México: Juan Pablos Editor.

SEWELL, JR., W. H. (1992). A theory of structure: duality, agency, and transformation. *American Journal of Sociology*, 98(1), pp. 1-29.

SMELSER, N. J. (2005). Parsons's economic sociology and its extension to the global economy. *Journal of Classical Sociology*, 5(3), pp. 245-266.

SMELSER, N. J. y SWEDBERG, R. (2005). Introducing economic sociology. En N. J. SMELSER y R. SWEDBERG (Eds.), *The handbook of economic sociology* (pp. 3-25). Princeton: Princeton University Press.

SMELSER, N. J. y SWEDBERG, R., eds. (2005). *The handbook of economic sociology*. Princeton: Princeton University Press.

SWEDBERG, R. (2003). *Principles of economic sociology*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

WEBER, M. (1984 [1904/1905]). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Sarpe.

WEBER, M. (1984 [1921]). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de Cultura Económica.

WEBER, M. (1985 [1904]). La objetividad del conocimiento en las ciencias y la política sociales. En M. WEBER, *Sobre la teoría de las ciencias sociales* (pp. 7-102). Barcelona: Planeta-Agostini.

WEBER, M. (2012 [1923]). *Historia económica general*. México: Fondo de Cultura Económica.