

Reflexiones sobre el concepto de *embeddedness*

Miguel Ángel Gómez Fonseca*

Este artículo presenta una reflexión sobre el empleo del término *embeddedness* en la sociología y en la economía, como recurso para articular ambas disciplinas. En primer lugar se reseña el empleo del término *embeddedness* en la literatura inglesa. Posteriormente se analizan los significados que pudiera tener en español, para lo cual se establece un correlato con el sentido que autores como Karl Polanyi, Mark Granovetter, James Coleman, Nicole Biggart, Francis Fukuyama y Brian Uzzi, entre otros, le dan a este término en sus propuestas para articular la economía con las estructuras y la acción social. Como conclusión se discute el estatus teórico-metodológico que el término *embeddedness* puede tener desde una perspectiva weberiana de la acción social. **Palabras clave:** *embeddedness*, teoría social, teoría de los costos de transacción, sociología, neoinstitucionalismo económico, redes sociales.

A 50 años de su publicación, la *Historia del análisis económico*, de J. A. Schumpeter, se ha constituido en referencia ineludible de cualquier obra sobre la historia de las doctrinas económicas. En la parte preliminar el autor define cuatro campos fundamentales de la economía y, junto a la historia, la estadística y la teoría, le concede a la sociología económica uno de ellos; reconoce el “carácter riguroso” que tienen algunas conexiones entre sociología y economía. No obstante, Schumpeter sostiene que ni los economistas ni los sociólogos pueden llegar demasiado lejos sin que sus caminos se interfieran uno a otro y descarta de manera tajante que, en la práctica, la cooperación entre ambos haya sido particularmente estrecha y fecunda.

* Profesor investigador de economía en la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa. Correo electrónico: magomezfonseca@hotmail.com

Es evidente que desde el siglo XVIII las dos disciplinas se han desarrollado independientemente, de tal forma que Schumpeter asegura que el economista y el sociólogo típicos saben muy poco (y se preocupan menos) de las investigaciones realizadas por “los otros”, y se conforman con su propia sociología o economía primitivas (según sea el caso) antes que aceptar los resultados de la investigación profesional de los demás.

Schumpeter considera esta pobre relación como un mal necesario de la especialización y duda de que la cooperación interdisciplinaria hubiera podido resultar fecunda; esto es, que rindiera “ventajas netas”, pues habría acarreado el costo de la “pérdida de la eficiencia” que resulta de una “especialización rigurosa” de cada disciplina (1971: 41 [1954]).¹

A medio siglo de haberse dado a conocer este escéptico diagnóstico, la situación sigue siendo en esencia la misma. Al respecto, lo menos que se puede señalar es la evidente contradicción de admitir la existencia de “rigurosas conexiones” y justificar que esas disciplinas requieren desarrollarse con casi absoluta independencia. Bajo la actitud (que no argumento) de Schumpeter, la química y la física no hubieran logrado nunca una vinculación acertada a través de la química cuántica y seguirían siendo dos campos de conocimiento sin vinculación posible.

El problema se complica cuando este autor proclama que el interés de la economía por la psicología se desprende de que ellas, como todas las ciencias sociales, se ocupan del comportamiento humano. Sin embargo, en este caso tampoco se ha generado una verdadera colaboración ya que “...los economistas nunca han permitido que los psicólogos profesionales [...] ejerzan influencia sobre sus análisis, sino que han elaborado por sí mismos todos aquellos supuestos que juzgaban oportunos en relación con los procesos psíquicos.” (Schumpeter, 1971: 42).

De este aislamiento, Schumpeter difícilmente puede resultar responsable. Sólo se limita a constatar las consecuencias de cómo la teoría económica ortodoxa construyó su objeto de estudio, fijó su fronteras y delimitó sus relaciones con disciplinas que abarcan “campos vecinos”. Una vez que los teóricos de la utilidad marginal alcanzaron su mayor refinamiento con las aportaciones de la escuela de Viena, impusieron diversos paradigmas mediante los cuales la economía ortodoxa fincó su confinamiento.

¹ Con cierta ironía señala que antes que una fecundación cruzada, el resultado de una vinculación entre ambas disciplinas culminaría en una “esterilización recíproca”.

El individualismo metodológico y la ficción del *homo œconomicus* deslindaron las decisiones, la racionalidad y la acción económica de cualquier intromisión de naturaleza social. Mediante la máxima del “*de gustibus non est disputandum*” los “fines” últimos resultan factores inexplicables, misterios impenetrables que la economía no está ni facultada, ni interesada en develar.

De esta manera, la teoría económica ortodoxa se redujo a “...no ser ya sino un estudio de los mecanismos provocados por la parsimonia de la naturaleza y la repugnancia variable del hombre a ciertos sacrificios. Todo lo demás debe desterrarse del dominio de la ciencia económica y entregarse a [los campos vecinos constituidos por] la sociología o a la psicología.” (James, 1998: 86).

Al margen de esta tendencia que domina con claridad el pensamiento económico, han surgido planteamientos heterodoxos que cuestionan la reclusión y reivindican la necesaria articulación entre las disciplinas de las ciencias sociales.

Por fortuna no han faltado voces que desde una perspectiva sociológica se han alzado contra las limitaciones del enfoque ortodoxo de la economía, en una búsqueda de opciones que superen su ahistoricidad, atomismo y racionalismo hedonista y calculador.² En esta tarea, el concepto de *embeddedness* ha permitido –no sin riesgos ni limitaciones– desarrollar una línea de interpretación interdisciplinaria.

De acuerdo con las referencias proporcionadas en el *Oxford English Dictionary*, *embed* (o su equivalente *imbed*) y sus derivaciones son términos relativamente nuevos. Sus primeras menciones se ubican en las postrimerías del siglo XVIII. Durante el XIX, el significado preponderante fue el de *incrustamiento* en una sustancia sólida. Su empleo predominó en la geología para describir la inclusión de cristales en un medio sólido distinto, fósiles como los caracoles que impactan su huella en las capas minerales o insectos que quedan atrapados en sustancias resinosas. En el mismo sentido se usó para describir cómo el Volcán Etna hundió sus raíces de piedra en el mar y, en la ingeniería, ya casi al finalizar el siglo, se utilizó para designar varillas de acero empotradas en concreto. Asimismo, la anatomía patológica se refería a masas de ciertas sustancias alojadas (*lying*) como si

² Mientras tanto, otras posiciones abiertas a consideraciones antropológicas, históricas y sociales, como la economía política, enfrentan una problemática diferente: la de reivindicar al sujeto y superar una lectura determinista de su acción.

estuvieran incrustadas (*imbedded*) en el cerebro; y en la literatura para identificar a partes de escritos incrustadas (*embedded*) en el texto de un libro. Como excepción, el término se introdujo en forma figurativa en la literatura aludiendo a rayos de luz ceñidos o incrustados (*embedded*) en vastas masas de sombra.³

El siglo XX testifica un incremento notorio del empleo metafórico del término *embed*, en particular a partir de los años sesenta, cuando en la lingüística C. S. Smith lo adopta para referirse a enunciados u oraciones que contienen a otros enunciados, los cuales se consideran enmarcados (*embedded*) por la primera; y en las matemáticas D. Gorenstein distingue subgrupos *weakly or strongly embedded*. En la década siguiente, en biología se alude a moléculas incrustadas en la membrana celular que desarrollan funciones específicas.⁴

Pero el término *embed* adquiriría un carácter conceptual que rebasa su empleo meramente descriptivo. Ya en los años veinte, el filósofo A. N. Whitehead sostiene que los hechos no son la suma de factores sino más bien la concreción, integración o constitución (*concreteness* o *embeddedness*) de interminables relaciones.⁵ En los años treinta la psicología lo usa para nombrar la asimilación o incorporación (*embeddedness*) de experiencias nuevas, que de esta manera se convierten (*become*) o engendran partes de nosotros mismos. En los años sesenta se hace referencia a cómo Freud y Jung desarrollaron soluciones opuestas al problema de cómo articular o incorporar (*imbed*) la idea del inconsciente en las tradiciones del pensamiento occidental.⁶

En las ciencias sociales este concepto fue puntualizado originalmente en la historia y en la antropología, por Polanyi (1992 [1957]), para describir la inclusión de las relaciones económicas en las relaciones sociales durante el largo periodo de transición hacia el capitalismo. La revista *The Economist* comenzaría a divulgarlo al referirse en 1963 al *Man's social embeddedness*.⁷ En la sociología, Mark Granovetter (1985) le daría gran difusión en los años ochenta y noventa para describir la manera como los componentes

³ *Oxford English Dictionary*, consultado en línea.

⁴ *Op. cit.*

⁵ "Facts is not the sum of factors; it is rather the concreteness (or, *embeddedness*) of factors, and the concreteness of an inexhaustible relatedness among inexhaustible relata." (*Oxford English Dictionary*, *-embeddedness*).

⁶ *Oxford English Dictionary*.

⁷ 7 de septiembre de 1963: 832/1.

sociales debían ser considerados en las acciones económicas. Por último, sería la obra colectiva *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*, coordinada por Boyer y Hollingsworth (1997), la que mayor impulso le diera al empleo del término *embeddedness* en la economía.

A partir de entonces múltiples autores pertenecientes a variadas corrientes de las diversas disciplinas de la ciencias sociales lo han aplicado para estudiar innumerables temas relacionados con la economía.⁸

El término de *embeddedness* ha sido traducido al español como embebido, empotrado, incrustado o encuadrado; y no existe –y quizá no se tenga que llegar a– un consenso sobre su significado en este idioma.

La intención de este artículo es indagar sobre los significados semánticos y teóricos del término en la literatura inglesa, con la finalidad de proponer no sólo las distintas acepciones que pudiera tener en el habla hispana sino, ante todo, el empleo teórico y metodológico que amerita dentro de las ciencias sociales.⁹

El soporte social de la acción económica

A partir del concepto de *embeddedness* distintos autores han intentado rescatar a la economía ortodoxa de su confinamiento mediante su articulación con el resto de las ciencias sociales y la incorporación discreta de algunas variables de índole no económica (sociológicas o antropológicas). De esa manera se ha procurado superar el paradigma neoclásico del *hombre económico* desliziándose hacia la perspectiva sustentada por Weber respecto a una acción social que enmarca a la acción específicamente económica dentro de la acción social y hacia la consideración de diversas racionalidades. Este desplazamiento permite además apreciar una particularidad histórico-social y abandonar enfoques que plantean la validez universal de conceptos o fenómenos desligados de su contexto histórico, como la *naturaleza humana*.

⁸ En efecto, se ha recurrido al término *embeddedness* para estudiar relaciones interempresariales, canales de comercialización, empresas de migrantes, empresariedad, relaciones de crédito, decisiones de localización y adaptación organizacional (Uzzi, 1997: 35).

⁹ Para establecer los distintos significados atribuibles al término *embeddedness* se indagó en diccionarios y tesauros de ambas lenguas la etimología inglesa de *embeddedness*, las traducciones asignadas y los sinónimos y antónimos del término y sus traducciones. Los diferentes significados encontrados se cotejarán con el contexto en que han sido empleados en la literatura inglesa.

Para Weber (1977: 25) los fenómenos relacionados con la economía pueden ser exclusivamente económicos, sociales con relevancia económica, o sociales condicionados por la economía. En ese sentido podemos establecer niveles de acción social específicamente económica y acción social de relevancia económica que, al quedar articulados, nos permiten entender a la economía como socialmente soportada.

Weber denominó economía social a los estudios que realizaba sobre problemas económicos, reivindicando que la economía se tenía que estudiar desde una perspectiva amplia incluyendo una dimensión social e histórica, por lo que ésta debía atraer o convocar a diferentes disciplinas sociales. El estudio de los problemas económicos resulta entonces una empresa ampliamente interdisciplinaria.

Aunque por su cercanía con la escuela austriaca (a través de Menger) Weber llegó a considerar la pertinencia –bajo ciertas circunstancias– de la noción del hombre económico, como un actor conocedor, racional y motivado por fines económicos; estaba convencido de que un punto de vista puramente económico era irreal, por lo que tenía que ser complementado por otros enfoques.

El concepto de *embeddedness* ha sido criticado de manera acertada por Hodgson (1999: 274) porque da por sentado lo que significa el dominio económico. Para él, este concepto lleva implícito que la “economía” está por fuerza delimitada como un dominio definido por los principios neoclásicos. Presupone que lo económico está disociado de lo social y por lo tanto hay que vincularlo. El argumento es válido en términos abstractos pero, con fines operativos de análisis de la realidad empírica, el planteamiento de Hodgson renuncia a la aplicación de cuerpos teóricos orientados a un campo económico deslindado con anterioridad.

El concepto de *embeddedness* resulta útil como recurso para articular reflexiones teóricas de la economía con corrientes sociológicas, en vez de pretender construir un nuevo bagaje teórico “liberado” de prejuicios economicistas. En otras palabras, la utilidad del concepto de *embeddedness* tiene lugar cuando, desde la teoría, se intenta reconstruir un hecho empírico mediante la articulación de conceptos pertenecientes a disciplinas heterogéneas. Es el remedio metodológico contra una construcción reduccionista del campo económico. En última instancia cabe defenderlo por su aporte como elemento crítico al pensamiento neoclásico y por su función histórica de proponer un ensamble entre disciplinas económicas y sociológicas especializadas en campos diferentes, cuyas relaciones es más fácil caracterizar como tensas que como fluidas (Villavicencio, 2000).

El origen de la aplicación del concepto en la economía se remonta al empleo de los términos de *enmeshed* y (especialmente) el de *embeddedness* por parte de Karl Polanyi, para describir la relación entre la economía y las instituciones (económicas y no económicas) cuya inclusión –para Polanyi– resultaba vital para comprender la actividad económica.¹⁰

Los términos de *embeddedness* y *enmesh* han sido entendidos y traducidos de muy diversas maneras. Eso nos ilustra la complejidad de la articulación entre la economía y las estructuras sociales.

El término *embeddedness* ha sido traducido como *embebido*, cuestión incorrecta desde un punto de vista gramatical, pues *embebido* correspondería a la traducción de *imbibed* (del verbo *imbibe*); pero sociológicamente aceptable. Embeber en español tiene las siguientes acepciones:

1. difundirse un líquido por un sólido poroso por capilaridad;
2. impregnar.¹¹

La primera en forma metafórica y la segunda –por su propio significado– pueden dar cuenta de la articulación entre las estructuras sociales que permean las prácticas económicas como los líquidos permean a los sólidos. Éste parece ser el significado que Polanyi (1992: 67) pretende cuando se refiere a que “...en lugar de que la economía se incorpore a las relaciones sociales, éstas se incorporan al sistema económico”.

En el mismo tenor, Marina Della Giusta (2001: 35) menciona al “...análisis del contenido social que *infiltra* las transacciones económicas...”. Pero en esta interpretación las relaciones sociales que se infiltran en relaciones económicas les dan al mismo tiempo un contenido. El sólido, al quedar embebido, adquiere distinta consistencia.

La traducción de *embeddedness* como *embebido* guarda también una posible relación con la idea de las actividades económicas inmersas en una matriz social. Polanyi describe en esos términos que a finales del siglo XIX “...el sistema económico se sumergió en las relaciones sociales generales...” (1992: 76).

El verbo *embed*, y su equivalente *imbed*, de los cuales deriva el sustantivo *embeddedness*, puede ser traducido como *empotrar*, *encajar*, *incrustar* o

¹⁰ “...the human economy [...] is embedded and enmeshed in institutions, economic and noneconomic. The inclusion of the noneconomic is vital.” (cit. en Smelser y Swedberg, 1994: 15).

¹¹ *Diccionario Enciclopédico*, Grijalbo, México, 1986.

embutir; términos todos ellos sinónimos entre sí.¹² Los términos *empotrar* o *incrustar* tendrían un sesgo diferente porque parecería que las relaciones económicas están indentadas o ensambladas de manera íntima (como piezas de un rompecabezas) con las sociales, pero sin perder su calidad de estrictamente económicas, igual que la piedra preciosa no se infiltra del oro en el que está embutida o engarzada. Este significado nos remitiría a aquella visión estructuralista de la sociedad que la segmenta en lo estructural y lo superestructural; en lo económico, político e ideológico, etcétera; de modo que unos niveles están montados en otros, incrustados en forma compleja, no obstante, al final de cuentas cada capa implica un ámbito específico.¹³

Pero si regresamos al término original de *embeddedness*, encontramos que el significado en inglés tiene varias acepciones interesantes:

1. *to fix firmly in a surrounding mass* (por ejemplo *embed a post in concrete*);
2. *to enclose snugly or firmly*;
3. *to cause to be an integral part of a surrounding whole*.¹⁴

Las primeras dos acepciones corresponderían al significado de empotrar o incrustar. Pero la tercera se ajustaría bastante mejor no sólo a la probable intención original de Polanyi, sino, más importante, a la interpretación contemporánea del concepto; en la medida en que se sugiere que las categorías económicas pasan a integrarse al todo social del que forman parte.

Por su construcción etimológica, *embed* se traduciría como *depositar en una cama*¹⁵ o en forma más literaria *yacer en un lecho*. Ese concepto vendría a dar cuenta de las relaciones sociales como soporte de las económicas. Biggart, por ejemplo, habla de los fundamentos institucionales de lo económico cuando describe cómo la estrategia de las empresas de venta directa descansa (*rest*) en la importancia que la noción de *empresarialidad*

¹² Mariano Velazquez, Edward Gray y Juan Iribas, *The revised Velazquez Dictionary*, Prentice Hall, Newwood Cliffs, 1967 (en adelante, *Diccionario Velazquez*) y Julio de la Canal, *Diccionario de sinónimos e ideas afines*, CECSA, México, 1982.

¹³ Lo peor de esta interpretación viene cuando a esos niveles se les imputa un determinismo jerarquizado.

¹⁴ The American Heritage College, *Dictionary*, Houghton Mifflin, Boston y Nueva York, 3a. edición, 1993.

¹⁵ *Diccionario Velazquez, op. cit.*

(*entrepreneurialism*) ocupa en los valores culturales de los norteamericanos, de manera que las creencias institucionalizadas y las relaciones sociales resultan soportes básicos –críticos– de la acción económica de esas organizaciones (Biggart, 1990: 168).

Si buscamos entre los sinónimos en inglés de *embed* encontramos los verbos *entrench* y *encroach* (atrincherar y usurpar, respectivamente, según el Diccionario Velazquez) como alternativas dignas de mención.

Entre las acepciones de *entrench*, de acuerdo con el American Heritage, tenemos: *to establish so solidly or strongly as to make dislodgment or change extremely difficult*. Este término cuyo antónimo es *remover*¹⁶ puede describir con precisión el hecho de que las relaciones económicas no son fácilmente removibles de las relaciones sociales que las albergan. Tal interpretación parece idónea para conceptualizar las vicisitudes de los trasplantes japoneses en otras economías nacionales, que generaron una enorme literatura. Además, la idea de *hospedar* o *albergar* quizá sea una mejor metáfora que la del *lecho* a la que hace referencia el término *embed*.

El verbo *encroach* muestra también un filo importante: la idea de usurpar es muy sugerente en la interpretación de Coleman y de Granovetter de cómo las redes sociales son utilizadas con fines económicos. Coleman (1990) propone el concepto de *relaciones múltiples* para precisar que las personas están unidas en más de un contexto, noción que después su discípulo Mark Granovetter (1995) aplicó en *Getting a Job*. Quizá el papel que ambos asignan a la racionalidad del actor los conduce a una comprensión un tanto utilitarista del significado de *embeddedness* como usurpar (*encroach*). Biggart también lo hace cuando señala que las organizaciones de venta directa utilizan deliberadamente las redes sociales de sus vendedores, enfatizando que las estrategias económicas racionales encaminadas a la obtención de beneficios trabajan a través de condiciones e instituciones sociales y no a pesar de ellas (Biggart, 1990: 160 y Della Giusta 2001: 38).

Pero Polanyi también empleó el término *enmeshed* cuya traducción literal, *enmarañado*, da cuenta de relaciones complejas entre lo económico y lo social. Continuando en el terreno metafórico, ambos ámbitos parecen enmarañarse como en una madeja se enredan estambres de varios tipos. La metáfora intentaría explicar que para deslindar lo económico de lo social tendría que llevarse a cabo la difícil tarea de desenmarañar uno de

¹⁶ *Idem*.

otro. Sin embargo, el resultado de ese deslinde desvirtúa el aspecto original de la madeja, porque no es lo mismo una maraña de hilos que madejas de hilos debidamente separados y clasificados. Así, tendríamos que entender que en el proceso de análisis de la realidad, esto es, en la disección de lo económico y lo social, se pueden perder de vista aspectos esenciales que se presentan empíricamente entremezclados. Mediante esta metáfora estaríamos cayendo en la acepción de *entrench* como algo que no es fácil remover, y de *embed* como la acción de integrar un elemento al contexto al que pertenece.¹⁷

Un sinónimo igual de sugerente de *enmesh* es *implicate*,¹⁸ significado que vendría a enriquecer la acepción de relaciones económicas integradas a las estructuras sociales. Con un significado similar, Hirschman (1990: 157) considera que sólo entremezclando o entreverando (*intermingling*) lo económico con lo social se puede lograr una explicación coherente.

Otro término empleado en la traducción de *embeddedness* es encuadrar. Isabelle This, la traductora al francés del texto original en inglés de Swedberg (1997: 243), señala en una nota al pie de página que opta por el término *encastrement* (*encuadrar*) frente a las opciones alternativas de *enchâssement* (empotrar) o de *insertion* (inserción) que también podrían ser útiles.

Encuadrar insinúa y destaca otro aspecto que no estaba contemplado y que sumado a las interpretaciones anteriores amplía el significado de *embeddedness* como las limitaciones que la estructura social puede imponer al despliegue de las relaciones económicas. Ésta parece ser la acepción con la que se ha explicado por qué los implantes japoneses han resultado sólo parcialmente exitosos en otros países.

Polanyi acuñó el término de *embeddedness* en 1957, pero la obra de Granovetter (1985) lo recuperó y devolvió a la discusión. Su aporte ha sido poner en debate el supuesto carácter atomizado de los individuos, es decir, considerar a los actores económicos como átomos independientes unos

¹⁷ Esta acepción nos remite al planteamiento metodológico de Hugo Zemelman (2000: 49) respecto a la necesidad de “reconstruir el significado empírico que el problema adquiere dentro de una situación concreta”. Esta reconstrucción tiene lugar en el tránsito de lo abstracto a lo concreto mediante la consideración de múltiples determinaciones, la articulación de diversos campos disciplinarios, la identificación de lo que el concepto da por supuesto, pero al mismo tiempo oculta. Desde esta perspectiva, el *embeddedness*, más que un concepto, representa un recurso metodológico consistente en identificar entre los diversos significados de cualquier concepto o categoría el que toma con base en su articulación con otros niveles, en función de un problema eje de investigación y no el que le asigna un determinado corpus teórico.

¹⁸ *Webster Collegiate Thesaurus*, Merriam Webster, Springfield, Mass., 1988.

de otros. Para Granovetter el ser humano se encuentra implantado en distintos grupos sociales –la familia, el vecindario, las redes interpersonales, los negocios, las iglesias y las naciones–, con cuyos intereses tienen que compatibilizar los suyos propios. El concepto de *embeddedness* le permite a Granovetter construir una propuesta alternativa a la noción de atomicidad (Swedberg, 1994: 240). El individuo es racional, pese a que su racionalidad está comprometida (acotada) por las relaciones interpersonales en las que está inmerso. Es una racionalidad que las circunstancias sociales del individuo no dejan salir a flote.

En Mark Granovetter podemos identificar dos significados de *embeddedness*: *a*) factores sociales que acotan o restringen la acción económica y *b*) una integración mediante un traslape entre lo social y lo económico.

En el primer caso, Granovetter busca contraponer un enfoque sociológico a la teoría económica sustituyendo el supuesto de una conducta racional basada en el interés propio, por conductas económicas e instituciones constreñidas (*constrained*), obligadas o forzadas por las relaciones sociales prevalecientes. Para Granovetter (1985: 481-482), asumir las conductas económicas como independientes implica un grave malentendido.

En el segundo caso hace referencia a las ventajas de obtener información económica a través de redes de relaciones sociales, pues de esta manera la información se obtiene a un menor costo, es más detallada y confiable debido a su traslape (*overlaid*) con contenidos sociales que le benefician con una mayor carga de confianza y abstención de conductas oportunistas (Granovetter, 1985: 490).

Esta última concepción de *embeddedness*, como integración por traslape, es formulada por Moore en términos muy sencillos al considerar que los negocios son una actividad social, en la medida en que las transacciones económicas generan vínculos sociales (cit. en Della Giusta, 2001: 56).

En la misma línea, Della Giusta sustenta la integración en el hecho mismo de que los seres humanos ante todo son seres sociales y toman en cuenta a los demás al igual que a sí mismos al decidir un curso de acción (2001: 60). Esta acepción nos remite de nuevo a la acción social de Weber (Swedberg, 1999).¹⁹

La crítica al atomismo abarca a los individuos y a las organizaciones. Así, al revisar a Coase, Granovetter destaca que en ninguna economía

¹⁹ Granovetter termina su multicitado artículo de 1985 con una reivindicación de este concepto weberiano y lamenta que los sociólogos lo hayan relegado.

capitalista las firmas se han comportado exclusivamente como una unidad aislada, sino que siempre han establecido relaciones de cooperación entre ellas. No encontraremos una economía constituida por firmas atomizadas haciendo negocios a distancia con otras firmas en el marco del mercado (1994: 453). Cabe entonces cuestionarse: ¿sólo recientemente las empresas empiezan a establecer relaciones entre ellas?, o ¿alguna vez las empresas han existido como entes realmente autónomos, relacionados exclusivamente a través del mercado y sin cooperar?

Debe reconocerse a Granovetter su determinación para descartar al paradigma de mercados y jerarquías como marco para el estudio de las relaciones interempresariales. A pesar de compartir de alguna manera con Williamson el supuesto de acciones racionales y de concederle amplios méritos, su crítica a la noción de actores atomizados le conduce a denunciar la inutilidad del modelo neoclásico de mercado.²⁰

Su enfoque tiene dos limitaciones básicas. Por un lado, mantiene –junto con Coleman– el supuesto de que los actores son racionales, pues no encuentran necesario asumirlos como irracionales. Para ellos la sociología y la racionalidad pueden coexistir perfectamente. Por otro lado, su noción de *embeddedness* admite el encuadramiento de las acciones económicas en las relaciones, pero las restringe a redes de relaciones interpersonales. Lo cuestionable es, como lo señala Platteau, que en las modernas economías de mercado la confianza se produzca esencialmente por estrechas redes interpersonales apoyadas por códigos efectivos de *moralidad de grupo limitada*, por lo que esos mecanismos no pueden proporcionar una respuesta completa al problema del orden de mercado (Swedberg, 1997: 243 y Platteau, cit. en Della Giusta, 2001: 55).

De la obra de Durkheim sobre la división social del trabajo es pertinente recuperar un concepto –digamos inverso– de *embeddedness* como complemento necesario. La definición atribuible a Durkheim no resaltaría el elemento social integrado al evento económico, sino a la inversa: el reconocimiento de la imposibilidad de un contrato mercantil puro. Rechaza el argumento liberal de la racionalidad utilitaria aseverando la existencia y hasta la necesidad de elementos no contractuales dentro de los contratos: elementos involucrados en su creación que no pueden ser reducidos a la

²⁰ “I argue that the anonymous market of neoclassical models is virtually nonexistent in economic life and that transactions of all kind are rife with the social connections described.” (Granovetter, 1985: 495).

intención expresa de algún individuo y que regulan y dan cohesión al contrato. La formulación de un contrato entre dos partes a menudo conlleva una referencia implícita o explícita a un conjunto de normas, costumbres y reglas de carácter social (incluido lo legal). Quienes permanecen fieles a la tradición liberal ponen el acento en los mecanismos necesarios para dar obligatoriedad a los términos del acuerdo, mientras que Durkheim lo hace en la existencia de un cuerpo de reglas que no son objeto de un acuerdo entre las partes contratantes, sino que está socialmente dado (Hodgson, 1988: 157-162).

En contraste con estos enfoques, al discutir la confianza y precisar en qué puede consistir la confianza institucional, Williamson (1996) –forzado por las evidencias aportadas por sus críticos– ha reconocido finalmente que existen algunos elementos del contexto que participan en la configuración de mecanismos de gobernanza específicos. Estos rasgos constituyen “atributos incrustados” tales como la cultura, cuyo papel en la organización económica es conjurar el comportamiento oportunista; la política, que puede generar un marco legal más flexible que permita mayores opciones de organización o instituciones reguladoras que faciliten o dificulten la disposición a invertir en activos especializados; las organizaciones profesionales, que delimitan los requisitos que debe cumplir ese tipo de actividades; las redes fundadas en la reputación y la cultura corporativa que –a diferencia del resto– opera en el nivel particular (Williamson, 1996: 268).²¹ Al respecto, vale retomar metodológicamente lo señalado por Nicole Biggart en lo referente a formas de organización económica, donde lo económico es condición necesaria pero no suficiente (1990: 171-172). Por más factores sociales que Williamson (o quien argumente con base en la noción neoclásica del hombre económico) incorpore(n), éstos siempre serán externos y prescindibles para su teoría, que, en lo económico, encuentra las condiciones necesarias y suficientes.²² Williamson puede considerar atributos sociales implicados, pero siempre como algo extra, como

²¹ Richter (2001) afirma que Williamson define *embeddedness* como “instituciones informales, costumbres, tradiciones, normas y religión”.

²² Lo que subyace en el fondo de esta crítica no es el reconocimiento de la existencia de elementos sociales incrustados o empotrados, sino una metodología radicalmente opuesta, que no asume la tradición de los modelos económicos como construcciones lógicas creadas en la mente de los investigadores, sino que busca basarse en la observación empírica y erigir abstracciones sociohistóricas de instancias reales de un fenómeno. Se asume aquí la crítica weberiana a los modelos económicos que trabajan sólo sobre condiciones utópicas –como la libre competencia– y una conducta rigurosamente racional (Biggart, 1990: 175 y 212).

complemento, como factores exógenos de su modelo. Se trata de atributos implicados, pero no constitutivos. Es a lo más que puede llegar la teoría económica convencional. Con todo, al considerarlos, hace un reconocimiento implícito de que en las relaciones económicas la estructura social juega algún papel. No obstante, ello no lo conduce a prescindir de los fundamentos metodológicos de la teoría económica, al contrario, se aferra a ellos y en su noción de *calculativeness* reivindica el principio de la acción racional y del individualismo metodológico no sólo para la economía, sino para las ciencias sociales en general.²³

No todos los enfoques que promueven un ensamble interdisciplinario recurren al término de *embeddedness*. Por la difusión que ha alcanzado, cabe destacar la propuesta de Francis Fukuyama (1996), para quien los temas relacionados con la competencia internacional se expresan política y económicamente en términos culturales. La economía es el área de la vida moderna en donde la cultura ejerce una influencia directa.²⁴ No obstante, para él la economía se explica y se fundamenta en los postulados de la teoría neoclásica y el individualismo metodológico.

Podemos considerar que la economía neoliberal está en lo cierto, digamos, un ochenta por ciento: ha revelado importantes verdades sobre la naturaleza del dinero y de los mercados, porque su modelo fundamental del comportamiento humano racional y egoísta es correcto [...] Pero hay un veinte por ciento del comportamiento humano sobre el cual poco dicen las economías neoliberales. Tal como lo entendió muy bien Adam Smith, la vida económica está profundamente imbricada en la vida social y no puede ser comprendida separada de las costumbres, la moral y los hábitos de la sociedad en que transcurre. En síntesis, no puede ser divorciada de la cultura. (Fukuyama, 1996: 32)

Hay que complementar la conducta racional utilitaria y egoísta del actor individual con los hábitos heredados de la historia, sin que ello niegue que la base fundamental de la conducta humana derive de esa naturaleza

²³ "Calculativeness is the general condition that I associate with the economic approach and with the progressive extension of economics into the related social sciences. [...] Note in this connection that calculative economic reasoning can take several forms—of which price theory, property rights theory, agency theory, and transaction cost economics are all variants." (Williamson, 1996: 252).

²⁴ "La variable importante no es la política industrial en sí misma, sino la cultura." (Fukuyama, 1996: 24 y 41).

egoísta del hombre que para Fukuyama no sólo maximiza el consumo material o la acumulación de riqueza, sino el reconocimiento social.

Desde su perspectiva culturalista, la cultura liberal –como motor de la historia– constituye un movimiento universal que encuentra en el capitalismo democrático y sus instituciones su realización plena y conduce, en un sentido hegeliano, al fin de la historia, en el momento en que se derrumba el bloque socialista y el mercado impone su hegemonía.²⁵

La superioridad de la cultura liberal la conduce a una hegemonía en la que dialécticamente se enfrenta y se nutre de restos de culturas tradicionales precapitalistas localmente arraigadas. “La democracia liberal que emerge en el fin de la historia no es, por lo tanto, totalmente ‘moderna’.” (Fukuyama, 1996: 30). Así, el funcionamiento económico –neoclásico por excelencia– resulta influido por el ensamble entre la cultura moderna y las culturas tradicionales. Fukuyama se apoya entonces en el argumento de Durkheim:

En ese aspecto, resulta claro que existe algo así como la “historia”, en el sentido marxista-hegeliano, que homogeneiza culturas dispares y las impulsa en dirección a la “modernidad”. Pero como existen límites en cuanto a la efectividad del contrato y de la racionalidad económica, el carácter de esa modernidad nunca será por completo uniforme. (Fukuyama, 1996: 379)

La dialéctica hegeliana entre modernidad y tradición da lugar a síntesis contemporáneas en las que los rasgos culturales arcaicos, al fusionarse con la base cultural liberal, dejan de ser anacronismos. En este choque entre la cultura liberal moderna y vestigios culturales extraños la economía contemporánea puede resultar beneficiada por complementariedad.

El comportamiento social, y por lo tanto, moral, coexiste con el comportamiento egoísta que procura el máximo de utilidad en los más diversos niveles. La mayor eficiencia económica no ha sido lograda, en la mayor parte de los casos, por los individuos racionales y egoístas, sino por el contrario por grupos de individuos que, a causa de una comunidad moral preexistente, son capaces de trabajar juntos en forma eficaz. (Fukuyama, 1996: 41)

²⁵ “La convergencia internacional en dos instituciones básicas, como la democracia liberal y la economía de mercado, nos obliga a preguntarnos si hemos llegado ‘al fin de la historia’, en la cual el proceso global de la evolución humana a través del tiempo culmina no según la versión marxista, en el socialismo, sino en la visión hegeliana de una sociedad burguesa, democrática y liberal.” (Fukuyama, 1996: 377).

Desde la perspectiva de esta reflexión podemos interpretar la postura de Fukuyama como una versión adaptada de la tesis inversa de *embeddedness* de Durkheim, complementada con una perspectiva culturalista que se fundamenta en una relación dialéctica entre las culturas moderna (liberal) y premodernas. Así, Fukuyama deja al pensamiento neoclásico y neoliberal a salvo de posibles cuestionamientos en lo económico, para desplazar las contradicciones al nivel cultural. La economía de mercado y las relaciones de propiedad capitalistas quedan incuestionadas y el énfasis se pone en la dialéctica cultural.

Con base en la línea de razonamiento de Fukuyama, la dialéctica cultural se expresa también entre una propensión natural a la obtención individualista del reconocimiento y la posibilidad de una construcción social de confianza capaz de contrarrestar sus efectos nocivos.²⁶

La solución de 80 y 20 por ciento por parte de Fukuyama para superar las limitaciones de la óptica liberal e individualista sugiere cierta ingenuidad o ridiculez, según la benevolencia con la que se quiera juzgar al autor. Las fuerzas inexorables del mercado explican satisfactoriamente 80 por ciento y un inocuo 20 por ciento complementario de inevitable “exogeneidad” cultural se encarga de explicar por qué algunas economías nacionales son más eficientes que otras. Pero aquí Fukuyama asoma un rasgo de ambigüedad ya que este ámbito, en un principio sustentado en la historia premoderna, puede ser también objeto de la reflexividad de los sujetos, a quienes Fukuyama asigna la capacidad consciente de crear mejores hábitos.²⁷

Resulta paradójico que este autor (proclamándose hegeliano) renuncie a que la acción colectiva se encamine por el Estado. En contrapartida, opta por recomendar un camino mucho más incierto y cuestionable: la generación consciente de hábitos. En varios sentidos renuncia a Hegel para adscribirse a los principios neoliberales, lo que sin duda le ha acarreado el apoyo de diversas instancias de la élite del poder. Su obra promueve una acción social individual respetuosa de principios liberales complementada por una acción colectiva mientras ésta no subvierta dichos principios.

Para concluir esta reflexión sobre los posibles significados de *embeddedness*, habría que señalar que la variedad de significados del término inglés

²⁶ Blunden (2003) señala que ambas categorías provienen a su vez de Hegel.

²⁷ “Una próspera sociedad civil depende de los hábitos, las costumbres y el carácter distintivo de un grupo humano, todos ellos atributos que sólo pueden ser conformados de manera indirecta a través de la acción política ya que, básicamente, deben ser nutridos a través de la creciente conciencia y del respeto por la cultura.” (Fukuyama, 1996: 22).

embed, que resultan apropiados para retratar la imbricación entre lo económico y lo social, no equivalen a un término único en español, de ahí seguramente la dificultad para traducirlo y la diversidad de opciones con las que ha sido glosado. Son aceptables diversas acepciones como:

1. *integración* de lo económico con lo social (implicar, traslapar, imbricar);
2. *soporte* o *sustento* de lo económico en lo social (basar, apoyar, descansar, albergar u hospedar);
3. *infiltración* de aspectos sociales en las prácticas económicas (embeber, impregnar, entremezclar, entretejer);
4. *apropiación* (usurpación, invasión) de las estructuras sociales por las acciones económicas; y
5. *empotrar* o *incrustar* (ensamblar).

Aunque hay acepciones más certeras que otras, lo más conveniente no es circunscribir la traducción a una sola acepción, sino el empleo conjunto de esta diversidad para aprehender la complejidad del fenómeno. En todo caso, el significado medular giraría en torno a lo inevitable del soporte social de las acciones y las estructuras económicas, a la noción de una integración entre lo económico y lo social con un carácter no removible, salvo para fines analíticos. Este carácter implica que un recorte analítico del campo de lo económico exige un movimiento complementario de síntesis que por lo general no se realiza.

Desde esta perspectiva, cabe por ejemplo reprender a Brian Uzzi (1997: 44-45) cuando establece una distinción entre la psicología del *embeddedness* y la de la transacción atomística, lo que le permite caer en el lugar común de contraponer a las estructuras de gobernanza del mercado atomístico (caracterizado por cálculos intensivos, dispositivos de monitoreo y lazos contractuales impersonales); estructuras sustentadas en relaciones sociales diádicas y colectivas entre individuos basadas en la confianza. Sin duda existen intercambios mercantiles en los que las relaciones impersonales tienen mayor peso y otros en los que las relaciones de confianza son insustituibles. Pero, siendo consecuentes con el concepto de *embeddedness*, habría que cuidarse de dar por sentado que en los mercados supuestamente atomísticos las acciones o las estructuras están exentas de una interferencia social e impera sólo el cálculo económico que pregonan los economistas ortodoxos. En su lugar, podemos asegurar que todos los mercados están socialmente soportados, aunque este soporte se manifieste en diferentes

grados y formas, de tal manera que no hay estructuras económicas puras y estructuras socialmente infiltradas, sino diferentes modalidades de interpenetración de las estructuras económicas y el ambiente social al que pertenecen.

Detrás de los significados encontramos diferencias de apreciación en la modalidad de cómo se pueden relacionar los dominios de lo económico y lo social. Por ello, lo más importante no es cómo traducir el término *embeddedness* o como describir la vinculación entre lo económico y lo social, sino un correcto ejercicio metodológico de análisis y síntesis para lograr incorporar la noción de acción social de Weber a la reconstrucción teórica de la realidad empírica.

Bibliografía

Biggart, Nicole Woolsey

1990 *Charismatic Capitalism. Direct Selling Organizations in America*, The University of Chicago Press, Chicago y Londres.

Blunden, Andy

2003 *Fukuyama on Trust and Recognition* [disponible en: <http://home.mira.net/~andy/works/fukuyama.htm>].

Boyer R., y R. Hollingsworth, comps.

1997 *Contemporary Capitalism. The Embeddedness of Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.

Coleman, James S.

1990 *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.

Della Giusta, Marina

2001 “Redes sociales y la creación del capital social”, en *Trabajo*, 2a. época, año 2, núm. 4, enero-julio, CAT-Plaza y Valdés, México, pp. 35-66.

Fukuyama, Francis

1996 *Confianza*, Atlántida, Buenos Aires y México.

Granovetter, Mark

1985 “Economic action and social structure: a theory of embeddedness”, en *American Journal of Sociology*, núm. 91, pp. 481-510.

1988 “The sociological and economic approaches to labor markets: a social structural view”, en G. Farkas y P. Englands, comps., *Industries, Firms and Jobs*, Plenum, Nueva York, pp. 187-216.

- 1990 “Entrevista”, en Richard Swedberg, comp., *Economic and Sociology Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton.
- 1992 “Problems of explanation in Economic Sociology”, en Nohria Nitin y Robert Eccles, *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, Harvard Business School Press.
- 1993 “The nature of economic relationship”, en Richard Swedberg, comp., *Exploration in Economic Sociology*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- 1995 *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*, Chicago University Press, Chicago.
- 1999 “Coase encounters and formal models: taking Gibbons seriously”, en *Administrative Science Quarterly*, núm. 42, marzo, Cornell University, pp. 158-162.
- Hirschman, Albert O.
- 1990 “Entrevista”, en Richard Swedberg, comp., *Economic and Sociology Redefining their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton.
- Hodgson, Geoffrey M.
- 1988 *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge.
- 1999 *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is not the End of History*, Routledge, Nueva York.
- James, Émile
- 1998 *Historia del pensamiento económico en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Polanyi, Karl
- 1992 *La gran transformación: los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, trad. de Eduardo L. Suárez, Fondo de Cultura Económica, México [1957].
- Richter, Rudolf
- 2001 “New Economic Sociology and New Institutional Economics”, en *Conferencia Anual del ISNIE*, Berkeley.
- Schumpeter, Joseph A.
- 1971 *Historia del análisis económico*, Fondo de Cultura Económica, México [1954].
- Smelser, Neil, y Richard Swedberg, comps.
- 1994 *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press/ Russell Sage Foundation, Nueva York y Princeton.

Swedberg Richard

1990 *Economics and sociology, redefining their boundaries conversations with Economists and Sociologists*, Princeton University Press, Princeton.

1994 “Markets as social structures”, en Neil Smelser y Richard Swedberg, comps., *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press/Russell Sage Foundation, Nueva York y Princeton.

1997 “Vers une nouvelle sociologie économique: bilan et perspectives”, en *Cahiers internationaux de Sociologie*, vol. CIII, pp. 237-263.

Swedberg, Richard, comp.

1999 *Essays in Economic Sociology: Max Weber*, Princeton University Press, Princeton.

Uzzi, Brian

1997 “Social structure and, competition in interfirm networks: the paradox of embeddedness”, en *Administrative Science Quarterly*, núm. 42, marzo, Cornell University, pp. 35-67.

Villavicencio, Daniel

2000 “Economía y sociología: historia reciente de una relación conflictiva, discontinua y recurrente”, en Enrique de la Garza, coord., *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Weber, Max

1977 “La objetividad del conocimiento en las ciencias y la política sociales”, en *Sobre la teoría de las ciencias sociales*, Península, Barcelona.

Williamson, Oliver E., comp.

1996 *The mechanisms of governance*, Oxford University Press, Nueva York.

Zemelman Merino, Hugo

2000 *Conocimiento y sujetos sociales*, El Colegio de México (colección Jornadas núm. 111), México.

Artículo recibido el 16 de febrero de 2004
y aceptado el 29 de octubre de 2004