



**Sociología Económica y Migración internacional:  
Aproximaciones y divergencias**

María de los Angeles Pozas  
El Colegio de México

January 2005

**CMD Working Paper #05-02e**

12 de Enero de 2005

## SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y MIGRACIÓN INTERNACIONAL: APROXIMACIONES Y DIVERGENCIAS

María de los Angeles Pozas<sup>1</sup>

### INTRODUCCIÓN

La presentación constituye una reflexión teórico-metodológica sobre la posible contribución de la sociología económica a los estudios sobre migración internacional. Si bien son diversas las investigaciones en donde los especialistas recurren a algunos de los conceptos básicos de esta rama de la sociología para explicar el fenómeno de la migración internacional, en este artículo se realiza el ejercicio inverso, es decir, se parte de la sociología económica para pensar libremente *desde afuera* la forma en que ciertas categorías podrían resultar de utilidad en la permanente tarea de construir el andamiaje teórico que explica este fenómeno social.

Aunque dicho ejercicio puede resultar arriesgado, se parte de la premisa de la creciente necesidad de diálogo, ya no sólo de carácter interdisciplinario, sino al interior mismo de los diferentes campos de la sociología. En este sentido, en el artículo se presenta una síntesis de los debates recientes en relación a los conceptos básicos de la sociología económica, a fin de asumir una posición crítica y rescatar algunos elementos de los clásicos que, en opinión de la autora, fueron poco atendidos por la *tradición central* y que resultan de especial interés para los estudios de migración. Evidentemente, partir de la sociología económica, significa abordar la migración internacional como un fenómeno económico, aún a sabien-

---

<sup>1</sup> María de los Angeles Pozas es profesora investigadora del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México. ([mapozas@colmex.mx](mailto:mapozas@colmex.mx))

das de que la complejidad de este proceso social no puede ser reducido a un sólo tipo de enfoque. No obstante, se considera que puede resultar valioso revisar las viejas premisas de los economistas con las herramientas de la sociología económica, y contribuir a través de la reflexión en el proceso de construcción de una síntesis que integre los diversos enfoques y resultados de los estudios de migración.

## SOCIOLOGÍA ECONÓMICA, ECONOMÍA POLÍTICA Y SOCIOLOGÍA INSTITUCIONAL

El resurgimiento de la sociología económica y su rápida difusión no sólo en Estados Unidos sino en Europa y más recientemente en América Latina, se da en el contexto del dominio hegemónico del neoliberalismo tanto en el ámbito de la economía, como de la cultura y la ideología. En este sentido, la construcción teórica de la disciplina como un campo específico de la sociología ha sido de alguna manera permeada por el postulado básico del neoliberalismo que considera que, aún cuando el mercado sea un instrumento imperfecto para resolver los problemas económicos, la interferencia del Estado sería aún peor. En este sentido, el debate que subyace en los diferentes enfoques de la sociología económica parece girar en realidad en torno al papel del Estado en la conducción de la economía y su responsabilidad en el bienestar de la población. En el caso de los estudios sobre migración internacional, el debate se encarna en la discusión sobre el supuesto debilitamiento de los Estados nacionales y su desterritorialización, como resultado de la globalización económica y el transnacionalismo de los flujos migratorios (Guarnizo y Smith, 1998; Portes, 1996; Kodras, Staeheli y Flint 1997).

En términos generales es posible identificar tres grandes tendencias en el desarrollo de la sociología económica, la primera que proviene de los sociólogos norteamericanos que se consideran fundadores de la nueva sociología económica y que, frente a los economistas clásicos, reclaman participación de la disciplina en el análisis de los fenómenos económicos<sup>2</sup>. La segunda que, en opinión de la autora proviene de los sociólogos tradicionalmente interesados en la economía política, y que se caracteriza por defender la responsabilidad social del Estado y su centralidad en el desarrollo<sup>3</sup>. La tercera y más reciente, la sociología institucionalista, que puede ser considerada como una reacción frente a las limitaciones del concepto de imbricación social (embeddedness) para dar cuenta cabal de la relación entre las redes de interacción y las instituciones sociales, por lo que parten, ya no de la crítica a la economía ortodoxa, sino de un diálogo con la economía neo-institucionalista<sup>4</sup>. Quizás la principal diferencia entre estos grupos es la lectura que hacen de los clásicos de la sociología, interesados los primeros en rastrear las categorías sociológicas relacionadas con la acción económica, en tanto que los segundos se inclinan por buscar y actualizar las interpretaciones que los clásicos hicieron del capitalismo como sistema, y los terceros buscan actualizar la definición de institución para complementar el análisis de los fenómenos económicos.

Es además necesario señalar que recientemente se ha establecido un diálogo con corrientes europeas cuyos postulados interesan a los fundadores de la

---

<sup>2</sup> Entre los autores vinculados a esta tradición se puede citar a Ronald Burt, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Mark Lazerson, Mark Mizruchi, Marshall Meyer, Charles Perrow, Frank Romo, Charles Sabel, Michael Schwartz, Charles Smith, Richard Swedberg, Michael Useem, Harrison White y Viviana Zeiler (Swedberg:1993).

<sup>3</sup> Se puede citar a Fred Block, Peter Evans, Michael Burroway, y los europeos Ben Fine, Robert Wade, Brigitte Young, Mick Moore y Bjorn Hettne entre otros.

<sup>4</sup> En esta corriente se inscriben Víctor Nee, John Meyer, Brian Rowan, Walter Powell, Paul DiMaggio entre otros (Nee, 2003).

nueva sociología económica por considerarlos complementarios, como en el caso de la teoría francesa de la regulación<sup>5</sup>. De este diálogo ha surgido una generación de jóvenes investigadores europeos cuyas voces empiezan a ser escuchadas en Estados Unidos<sup>6</sup>. Finalmente, en la última década en América Latina en investigaciones de muy diversa índole se hace referencia cada vez más a los autores de la sociología económica y a sus postulados esenciales y se interesan por la metodología de redes utilizada por la nueva disciplina.

## REDES DE INTERACCIÓN SOCIAL

La autodenominada “tradición central de la sociología económica” parte de una crítica a los postulados básicos de la economía ortodoxa dirigida hacia el concepto de *racionalidad instrumental* y hacia el *individualismo metodológico* en los que la economía fundamenta su análisis de la acción económica. Al deslindarse de los postulados clásicos de la economía, la sociología económica establece que no está dirigida a estudiar el comportamiento económico de individuos atomizados, sino la red de relaciones que determinan su participación en el mercado, en el contexto de estructuras sociales y de arreglos institucionales específicos que se modifican con el desarrollo de la sociedad. La construcción del objeto de estudio de la nueva disciplina, privilegió la observación para el estudio de la acción económica en el contexto de las redes de interacción personal, por lo que de manera natural se acercó a la perspectiva del análisis de redes sociales desarrollado de manera independiente a partir de los trabajos que en esta dirección realizó Harri-

---

<sup>5</sup> Ver Hollingsworth y Boyer, 1999.

<sup>6</sup> Entre ellos se menciona a Gislain y Steiner, 1995; Beckert, 2002; Lebaron, 1997; Callon, 1989

son White en la década de los sesenta en la Universidad de Harvard. Este autor, a través del modelaje matemático, desarrolló en abstracto las propiedades de toda red tales como centralidad, densidad, multiplicidad y profundidad, propiedades que pueden ser objeto de análisis estadístico. Posteriormente el trabajo de Granovetter, *Getting a Job*, en 1973 se inscribió entre los primeros en adaptar este enfoque al análisis sociológico de un fenómeno económico, al estudiar la importante función de las redes personales de los individuos para la obtención de empleo. Más recientemente, en su artículo *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action* (1992), White argumenta que las redes en una sociedad determinada pueden estar conectadas o no (*coupling or decoupling*), y para conocer si lo están o no lo están, es necesario entender cómo circulan los recursos, la información, y las influencias entre las diferentes esferas de la estructura social, e incluso es importante saber si no circulan, ya que los bloqueos en la circulación son tan importantes como los flujos, porque con frecuencia determinan el tipo de relaciones posibles en una formación social específica, es decir contribuyen a definir la estructura de dicha formación social. El enfoque de redes no es idéntico a la sociología económica, pero ésta última tiende a utilizarlo tanto a nivel conceptual como a nivel de herramienta metodológica. Como veremos más adelante, uno de los elementos más debatidos en el proceso de construcción teórica de la nueva sociología económica es que al parecer se confunden redes e instituciones.

Aparentemente, en los estudios de migración internacional la introducción del concepto de redes para describir la dinámica propia alcanzada por los flujos de migrantes más allá de las causas de tipo estructural que los provocaron inicialmente, es independiente del desarrollo de estos conceptos en la sociología eco-

nómica (Tilly, 1987; Portes, 1987; Massey, 1987) sin embargo, son muy escasos los estudios en este campo que recurren formalmente a la metodología del análisis de redes sociales para estudiarlas. El encuentro de los estudios de migración con la tradición central de la sociología económica ha producido no obstante otro tipo de resultado al adoptarse los conceptos comunes de imbricación social (*embeddedness*) y capital social<sup>7</sup>.

En realidad el enfoque de redes para el análisis de la interacción social se ha difundido a partir de los ochenta a una gran diversidad de ramas de la sociología tanto en Estados Unidos como en Europa y América Latina. A partir de 1998 el análisis de redes sociales se ha consolidado en el mundo de habla hispana a través del desarrollo de un sitio en Internet<sup>8</sup> que registra un creciente interés por parte de investigadores de Colombia, Perú, Argentina, Chile y México. Los artículos registrados en este sitio son en su mayoría de sociólogos y antropólogos aunque recientemente se han incorporado investigaciones provenientes de la psicología social y la ciencia política. Las temáticas van desde redes de empresas y empresarios, estudios etnográficos, redes políticas, análisis del discurso, redes de científicos. No obstante, el laboratorio de Gil Mendieta en la Universidad Nacional Autónoma de México<sup>9</sup> es el único lugar en América Latina donde se desarrolla hasta ahora una formalización académica de la disciplina, de sus métodos y técnicas,

---

<sup>7</sup> Alejandro Portes (1995) propone en su artículo "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview" adoptar para los estudios de migración los conceptos básicos de la sociología económica tales como el de acción económica socialmente orientada, imbricación social o *embeddedness*, capital social y dependencia de la trayectoria o *path-dependence*.

<sup>8</sup> [www.redes-sociales.org](http://www.redes-sociales.org)

<sup>9</sup> Laboratorio de Redes del Instituto de Investigaciones de Matemáticas Aplicadas y Sistemas (IIMAS-UNAM).

por lo que resulta difícil evaluar el avance de este enfoque sin realizar una revisión sistemática de los productos de investigación que dicen utilizarlo.

Uno de los aportes recientes más originales a la sociología económica proviene de los sociólogos culturales, que utilizan el enfoque de redes para el análisis del discurso político sobre cuestiones económicas en los periodos de transición del socialismo al capitalismo en los países de Europa del Este. Trabajos por ejemplo como el de Balázs Vedres y Péter Csizgi (2002), introducen el análisis bimodal de redes para hacer estudios relacionales entre el discurso y la dinámica de las acciones sociales y sugieren que las redes deben ser analizadas como algo dinámico es decir como un *sistema relacional que oscila y se reforma constantemente*, por lo que la posición de cualquier elemento en la red debe ser analizada además en el tiempo. La virtud de los sociólogos culturales es que rescatan los aportes de Foucault (1995) sobre el análisis histórico y relacional del discurso, y los de Bourdieu (1991) sobre las características del discurso político, al que define como el sitio en el que son creados los productos políticos -- temas, programas, análisis y eventos-- a través de la competencia de los agentes involucrados. De acuerdo a los autores, esta definición aterriza el discurso en la estructura social al permitir el análisis de la estructura de dicha competencia. De acuerdo a Bourdieu la producción de ideas y conocimiento no consiste de la transmisión lineal de signos, sino de una batalla polifónica discursiva con posiciones mutuamente excluyentes tomadas por diferentes grupos políticos.

## IMBRICACIÓN SOCIAL O EMBEDEDNESS

Los esfuerzos de sistematización de la nueva disciplina realizados por diversos autores a partir de 1991, coinciden al considerar el artículo de 1985 de Mark Granovetter “Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness” como uno de los trabajos fundadores. En este artículo el autor parte de la idea de que la principal debilidad del análisis económico es que omite la noción de estructura social, reduciendo la sociedad a una mera suma de individuos. Para remediar esto, el autor sugiere que los sociólogos en su análisis deberían considerar que las acciones económicas se encuentran imbricadas (*embedded*) en la estructura social, concebida ésta como el conjunto de las redes interpersonales en que el individuo se encuentra inmerso. El propio autor reconoce que acuña su concepto de *embeddedness* a partir de la lectura de Karl Polanyi (1957), quien se opone a una concepción ahistórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo al modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto. Por consiguiente, para Polanyi, la configuración y desarrollo de los mercados tiene lugar en contextos y arreglos institucionales específicos.

Es precisamente en este punto, crucial para el posterior desarrollo de la sociología económica, que se vuelve evidente la variación en la lectura de los clásicos en los distintos enfoques, esencialmente en el caso de Polanyi. En la lectura que Granovetter hace de este clásico, considera que Polanyi desarrolla en efecto los conceptos de *reciprocidad* y *redistribución* como mecanismos esenciales para la asignación de los recursos en las sociedades precapitalistas, pero que con el desarrollo del capitalismo el mercado se convierte en rector de la vida económica,

por lo que sólo en el socialismo esta actividad volvería a estar adecuadamente imbricada (embedded) en la vida social.

Granovetter dice haber ido un paso adelante al señalar que aún en el capitalismo el intercambio en el mercado se sustenta en relaciones que rebasan la transacción meramente mercantil, ya que la mayor parte de las transacciones económicas se desarrollan en el contexto de redes que involucran relaciones personales basadas en la confianza. Con este concepto, Granovetter critica a la ciencia económica por su incapacidad para analizar el papel de la confianza y la socialización en el intercambio, y la dinámica social que determina el comportamiento económico de los individuos y de las instituciones económicas.

No obstante, autores como Fred Block (2000) interesados en la economía política del capitalismo actual, hacen una lectura diferente al señalar que la sociología económica se ha interesado más por los problemas de confianza y reciprocidad sin entender que los argumentos de Polanyi apuntan al análisis del funcionamiento del capitalismo como sistema. Bajo esta luz se vuelve evidente que Polanyi acepta que en el capitalismo siguen existiendo en esferas en donde predomina la reciprocidad y la redistribución como mecanismos de asignación de recursos<sup>10</sup>, pero considera que el mecanismo dominante es el mercado, ya que incluso las instituciones del Estado se adaptan a los designios del mercado. No obstante, de acuerdo a Block, Polanyi nunca argumenta que en el capitalismo el mercado logre exitosamente subordinar a la sociedad a su lógica y su dinámica, sino que este intento del sistema de desembarazarse de la sociedad para imponerle el libre

---

<sup>10</sup> En el capitalismo la reciprocidad se mantiene en efecto en las relaciones interpersonales, en tanto que la redistribución corresponde a los recursos que distribuye el Estado y cuyo monto e importancia varía de una sociedad a otra.

mercado, produce una inevitable respuesta: esfuerzos concertados desde distintos ámbitos de la sociedad para protegerla del mercado. Estos esfuerzos provocan que ni el libre mercado, ni las instituciones que gobiernan la economía global funcionen en la forma prevista por la teoría económica, creando tensiones crecientes dentro y entre las naciones. Entre mayores son los esfuerzos por lograr la autonomía total del mercado, mayores los índices de tensión que resultan. Es decir que a pesar de los esfuerzos de las instituciones económicas, el mercado nunca ha logrado desentenderse completamente de la estructura de la sociedad.

El debate reciente en torno a la transnacionalidad de la migración actual y el debilitamiento del Estado como resultado de la creciente globalización, podrían ser leídos a la luz de estos planteamientos. La convergencia de diversos estudios al considerar a la transnacionalidad como una respuesta libertadora de los migrantes al escapar del Estado tanto del de origen como del receptor, y de la dominación de quienes gobiernan la economía global, podrían ser ejemplos de esos esfuerzos concertados de los que habla el sociólogo húngaro (Portes, 1996; Bhabha, 1990; Anderson 1983)<sup>11</sup>. Al parecer, con o sin Polanyi en la mano, muchos investigadores han registrado e interpretado como una respuesta defensiva frente al avance del mercado el desarrollo de las redes de los migrantes y la creación de un capital social que se extiende más allá de las fronteras nacionales. Aunque como bien señalan Guanizo y Smith (1998), este tipo de interpretaciones debe ser temperada por las limitaciones que las propias características del proceso imponen a la libertad de los migrantes.

---

<sup>11</sup> Citados por Guarnizo y Smith (1998).

A la luz de Polanyi, podríamos decir que se trata en realidad de un *doble movimiento* de imposición y resistencia que lleva a un aumento importante de la tensión en el funcionamiento del capitalismo actual, al interior y entre los países. La descripción de las acciones de los Estados de origen para recuperar las remesas de sus ciudadanos en el exterior y mantener su lealtad al país, así como la reacción con frecuencia exaltada de los Estados receptores frente a estas acciones, podrían ser expresión de la tensión prevista por Polanyi entre las naciones. La tensión se refleja también en las medidas contradictorias de política migratoria que los Estados receptores vienen implementando en las últimas décadas, que simultáneamente promueven y reprimen la entrada de migrantes.

Históricamente esto ha ocurrido entre Estados Unidos y México, desde el Acta de Inmigración de Estados Unidos en 1917 que al aplicar una prueba de alfabetismo e imponer un impuesto a la entrada de los Mexicanos a este país da lugar a un aumento de la inmigración de indocumentados (medidas que por cierto son temporalmente suspendidas durante la primera guerra mundial y la escasez de mano de obra a que da lugar); o el Acta de Inmigración de 1924 que establece la Patrulla Fronteriza en Estados Unidos; o lo que ocurre entre 1929 y 1934 cuando cerca de 500,000 mexicanos y algunos México-americanos son repatriados a México voluntariamente o por la fuerza durante la Gran Depresión. O la protesta del “Congreso de Pueblos que Hablan Español” y que en 1940 clama por la disminución de las restricciones para la migración, naturalización y ciudadanía. Todo esto antes del conocido programa Bracero que se implementa a partir de 1942 como un programa de emergencia para el trabajo en el campo, permitiendo a los mexicanos contratos de trabajo temporal en Estados Unidos y que durante los si-

guiente 22 expediría más de 4.6 millones de contratos laborales (Durand, Massey y Parrado, 2004); hasta la anunciada propuesta 200 en Arizona, homóloga de la derrotada 187 en California, que encarnan el manejo político del sentimiento xenófobo en estos estados de la frontera.

Es evidente que la tradición central de la sociología económica se ha enfocado más hacia las aportaciones de Polanyi en relación al papel de la reciprocidad, la redistribución y la confianza, porque ambos conceptos son muy útiles para explicar el intercambio económico en el ámbito de la interacción social, pero no es con estos criterios que la distribución se produce en la sociedad, ya que de ser así los niveles de pobreza y desigualdad no serían tan elevados. No obstante, en la lógica de la sociedad como agregado de redes de interacción social, este problema parece resolverse al introducir el concepto de capital social, aunque, como veremos más adelante, el concepto encarna también el debate sobre el papel del Estado y el de la sociedad civil en el desarrollo.

## CAPITAL SOCIAL

A pesar de sus múltiples definiciones, el común denominador es la asociación del concepto de capital social a las redes sociales como estructuras básicas de movilización de recursos de diverso tipo. Sin embargo, en algunos estudios el capital social se aborda desde el punto de vista del individuo, en tanto que en otros es una cualidad que emerge de las interacciones en la red y se considera por tanto un bien colectivo.

Para Pierre Bourdieu (1986) el capital social está constituido por la totalidad de los recursos actuales o potenciales que resultan de la pertenencia a una red

de relaciones sociales, que pueden ser directas o indirectas, y más o menos institucionalizadas. Considera además que es el canal a través del cual ciertas formas de capital se transmutan en otras (capital humano, financiero, cultural). Alejandro Portes (1995), lo resume de una manera más precisa al señalar que el capital social es la capacidad de movilizar recursos de diverso tipo en función de la pertenencia a una red. Ronald Burt (1992) considera que el capital social otorga al individuo la oportunidad de obtener un beneficio de la aplicación de su capital humano.

Otro grupo de investigadores enfatizan la importancia de la confianza y el carácter colectivo del capital social, Fukuyama (1995) considera que son los valores morales compartidos que permiten esperar un comportamiento regular y honesto de los miembros de la comunidad. Para Putnam (1993), el capital social es el acervo de normas y confianza existentes en la red y a la cual la gente recurre para resolver problemas. Para Coleman (1988) es el componente de capital humano que permite a los miembros de una sociedad dada confiar y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones.

En este segundo grupo de definiciones, el capital social se convierte de pronto en un bien de las comunidades que en diversos estudios es utilizado como variable explicativa para dar cuenta de una gran variedad de fenómenos sociales que van desde el buen o mal desempeño en la escuela, la supervivencia de las comunidades de inmigrantes en Estados Unidos, hasta el éxito o fracaso de los programas de desarrollo y la viabilidad o no de las democracias emergentes.

Aunque el concepto como categoría presenta ciertos problemas metodológicos por la dificultades obvias de observarlo y medirlo, la riqueza de los estudios

que ha producido muestran su gran valor heurístico. No obstante, lo que aquí nos interesa es mostrar que la forma en como ha sido apropiado por las comunidades científicas, por los organismos internacionales y por las organizaciones no gubernamentales, revela el verdadero dilema que subyace al resurgimiento de la sociología económica y que se relaciona con el papel de Estado en el desarrollo económico.

Algunos autores europeos como Schuurman (2002) y Fine (2001) plantean que la rápida difusión del concepto de capital social se produce en el marco del desarrollo del modelo neoliberal y su discurso sobre la retirada del Estado como eje central del desarrollo, y principal responsable del bienestar social, para dar lugar a una creciente confianza en el mercado y el papel de la sociedad civil. En opinión de estos autores, el propio Banco Mundial adopta entusiastamente el concepto, y durante la última década otorga financiamiento para investigaciones relacionadas con el capital social de muy diversas comunidades, esencialmente del mundo subdesarrollado. De acuerdo a Fine, este interés responde a la necesidad del organismo de legitimar sus prácticas a raíz de las crecientes críticas al Consenso de Washington, y su argumento respecto a que aún si el mercado es un instrumento imperfecto para resolver los problemas económicos, la interferencia del Estado sería aún peor. Las críticas al consenso de Washington se acentúan a partir del fracaso de la mayor parte de sus programas de ajuste y el creciente reconocimiento del papel que el Estado jugó en el éxito económico de los países del este asiático (Wade, 1999). Según Fine, el concepto de capital social ofrece la posibilidad de un análisis y una solución al problema del estancamiento económico que no incluye al Estado.

Schuurman 2002, enfatiza este argumento al señalar que el Norte no quiere ya ser molestado por recriminaciones respecto a su papel en la creación y la perpetuación de la pobreza en el Sur. De acuerdo a este autor, el Norte considera que los gobiernos paternalistas y corruptos de los países del Sur (y del Este) no habrían permitido florecer la clase de capital social que lleva al surgimiento de la democracia y al desarrollo económico que se produjo en el Norte. El concepto resulta además atractivo para los conservadores porque se refiere a valores éticos, a la comunidad y la familia; pero Schuurman señala además que el capital social es igualmente atractivo para la izquierda, tanto académica como política, porque se refiere a colectividades y a solidaridad en las comunidades.

No obstante, el trabajo de Portes (1995) parece también temperar el optimismo respecto a las cualidades del capital social al aplicar el concepto a las redes de los inmigrantes latinoamericanos en Estados Unidos, ya que además de señalar los beneficios de la acumulación de capital social, encuentra que las redes en las cuales interactúan los individuos no son sólo permisivas y facilitadoras de la acción social, sino también restrictivas, ya que la pertenencia a las mismas tiene un costo y una normatividad tácita o explícita que limitan las posibilidades de acción de sus miembros, a riesgo de ser excluidos de sus beneficios.

En realidad, en su argumentación el Banco Mundial considera de manera significativa al capital social como el *vínculo faltante* entre la sociedad civil y las instituciones del Estado, al considerarlo fuente y origen de las instituciones que

dan lugar a la democracia y el resultante bienestar social<sup>12</sup>. No obstante, este discurso legitimador carece obviamente de la rigurosidad científica suficiente para otorgar a esta categoría tan amplio poder explicativo. El debate sobre la vinculación entre las redes de interacción social y las instituciones debe producirse, como de hecho se está produciendo, en el ámbito académico. En este sentido resulta valiosa la aportación del tercer enfoque vinculado al resurgimiento de la sociología económica relacionado directamente con este problema.

## SOCIOLOGÍA NEOINSTITUCIONAL

Los sociólogos institucionalistas no parten de una crítica a la economía ortodoxa, sino de un diálogo con la economía neoinstitucionalista y sus desarrollos recientes a partir de Williamson y Douglas North. En este enfoque, las instituciones juegan un papel clave en la economía, y la emergencia y funcionamiento de éstas puede entenderse mejor utilizando las herramientas tradicionales de la microeconomía. Este enfoque plantea que cuando operan las instituciones y el mercado, incurren en costos específicos que no son incluidos en los modelos de análisis neoclásico, tales como los costos de transacción (*transacion costs*) y aquellos derivados de la necesidad de obligar al cumplimiento de los contratos (*enforcement costs*). Estos costos se minimizan precisamente a través de la creación de instituciones, por lo que las instituciones sirven para resolver los problemas de las imperfecciones del mercado. De acuerdo con Oliver Williamson (1975 y 1987), quien reconstruyó la historia de la nueva economía institucional y quien además acuñó el término, el

---

<sup>12</sup> El Capital Social de acuerdo con el Banco Mundial es “the glue that holds societies together and without which there can be no economic growth or human well-being” (citado por Schuurman, 2002)

interés por las instituciones se encontraba en su punto más bajo después de la segunda guerra mundial, pero las cosas empezaron a cambiar a partir de los sesenta con los trabajos de Coase, Alchian, Arrow y Chandler sobre los derechos de propiedad. A mediados de los setenta ya existía una “masa crítica” que se interesaba en la nueva economía institucional y después de esta fecha el interés ha crecido de manera exponencial como lo muestran los artículos difundidos en revistas como *Journal of Economic Behavior and Organization* y *The Journal of Institutional and Theoretical Economics*<sup>5</sup>.

Para Oliver Williamson (1987), la necesidad de economizar en los costos de transacción es la clave para entender el surgimiento y desarrollo de las instituciones económicas del capitalismo. Este autor plantea que, a fin de minimizar la incertidumbre y los riesgos del oportunismo, es conveniente internalizar los costos de transacción y que esta internalización de costos da lugar al surgimiento de la empresa vertical a inicios del siglo XX. La estructura vertical de las empresas permitió durante décadas coordinar, distribuir y planear de manera eficiente dentro de los límites de la corporación, además de propiciar la división interna del trabajo<sup>6</sup>.

Complementariamente, en el trabajo de Andrew Schooter (1981) *The Economic Theory of Social Institutions* el enfoque se orienta a la teoría del juego, y las instituciones son vistas esencialmente como la forma de resolver los “juegos de coordinación social” es decir, el prevenir que las acciones racionales individuales den resultados colectivos irracionales. El autor considera que los sistemas económicos y sociales evolucionan como las especies, y que para asegurar su supervivencia y crecimiento deben resolver el conjunto de problemas que van surgiendo conforme el sistema evoluciona. Cada problema crea la necesidad de adaptar al-

gunas de sus instituciones, es decir que cada problema económico requiere una institución social para resolverlo (Schotter, 1981:1-2). A partir de estos trabajos, la teoría del juego se ha vuelto muy popular entre los sociólogos y ha sido aplicada a un conjunto de fenómenos no económicos (Axelrod, 1984; Swedberg 2000). A su vez, los autores de la economía institucionalista empiezan a interesarse por la sociología económica, como lo demuestra el reciente artículo de Oliver Williamson “Transaction Cost Economics and Economic Sociology” (2003).

La corriente de los institucionalistas dentro de la sociología económica busca explicar cómo interactúan las instituciones con las redes sociales y las normas, para dar forma a la acción económica<sup>7</sup>. El punto de partida de este enfoque es que “las instituciones importan” y que entender las instituciones y el cambio institucional debería estar en el centro de la agenda de las ciencias sociales (Nee, 2003). De acuerdo a los autores de esta corriente de *sociólogos neoinstitucionalistas*, si la sociología económica quiere tener éxito en su competencia con la economía institucionalista, el enfoque de la imbricación social (*o embeddedness*) tendría que demostrar que los vínculos interpersonales tienen mayor peso en la conformación del comportamiento económico de los individuos, del mercado y de las jerarquías, que el que tienen las formas organizacionales.

En opinión de Nee (2003) por ejemplo, la debilidad de la aproximación promovida a partir del concepto de imbricación social (*embeddedness*) en la forma original en que lo propuso Granovetter, es que no queda claro el lugar que ocupan las instituciones como determinantes de la acción económica, y considera incluso que el sólo énfasis en la naturaleza de los lazos interpersonales y la estructura de las redes, contribuye a estrechar el horizonte de sociología económica, ya que

limita su poder explicativo a las causas inmediatas. En contraste, las fuentes clásicas de la sociología económica en los trabajos de Weber, Schumpeter y Polanyi partieron de un enfoque institucional más amplio en la búsqueda de fuerzas causales más profundas.

Durkheim fundó en 1889 formalmente la sociología al definirla como una disciplina dedicada al estudio comparativo de las instituciones consideradas como sistemas compartidos de creencias, normas y sentimientos colectivos, comunes a la mayoría de los individuos en una sociedad. Sistemas que dan origen a intereses socialmente estructurados que organizan los incentivos para la acción de los individuos, por lo que su posibilidad de elección se produce en el contexto de restricciones institucionales. Merton (1947) las define como estructuras de oportunidad que dan forma a los intereses y acciones estratégicas de los individuos. Los nuevos sociólogos institucionalistas definen la institución como un sistema de elementos formales e informales interrelacionados —costumbre, creencias compartidas, normas y reglas—que gobiernan las relaciones sociales dentro de los cuales los actores fijan los límites de sus legítimos intereses (Nee, 2003). En este sentido las instituciones son estructuras sociales que proveen un conducto para la acción colectiva, al facilitar y organizar los intereses de actores y sus interacciones. Es decir que la función de las instituciones es alinear los intereses, las normas, y el poder.

De acuerdo a esta corriente queda, sin embargo, por especificar y explicar los mecanismos sociales que determinan la relación entre la organización social informal de grupos cercanos, y las reglas formales de las estructuras institucionales monitoreadas e impuestas por el Estado y el Capital. Es evidente que los me-

canismos institucionales operan a un nivel macro, opuesto a los niveles micro y mezo en que funciona las redes de relaciones interpersonales. La estructura de las instituciones formales responde a causas más profundas y menos inmediatas, por lo que su emergencia y la forma en como cambian debe ser analizada en un contexto histórico. Es por esto que los clásicos de la sociología económica se orientan sin excepción al análisis del surgimiento y evolución del capitalismo y de sus elementos constituyentes como sistema económico es decir en el proceso de la producción, la distribución y el consumo. Sólo que para Marx, será el ámbito de la producción y la forma en como los hombres se organizan para producir lo que determina y define a una formación social, para Polany en cambio, lo esencial es el mecanismo de distribución de recursos y los mecanismos de intercambio, en tanto que Schumpeter busca la articulación entre ambos para explicar los ciclos del capitalismo.

No obstante, como señala Giddens, (1987) las instituciones *no son* estructuras, sino que *tienen* estructuras, y son estas estructuras las que se encuentran en constante remodelación como resultado de la interacción de los actores que las encarnan. A la luz de los sociólogos institucionalistas podría interpretarse a Giddens diciendo que una de las principales funciones de la institución es la de producir el sistema de incentivos y restricciones que establecen los límites en la interacción de las redes de relaciones interpersonales, y que directa o indirectamente determinan los mecanismos con que éstas operan.

## INSTITUCIONES, ESTADO Y MERCADOS DE TRABAJO

En el caso que nos ocupa, y desde la perspectiva de la sociología económica, las redes de los migrantes internacionales y su actividad económica (incluyendo el envío de remesas), estaría determinada en gran parte por la lógica de los mercados de trabajo y de los mercados de capital en los cuales se encuentran imbricados, es decir que estos establecerían los límites a su capacidad de elección y movilización, pero si retomamos a Polanyi, los mercados de trabajo estarían a su vez organizados por el Estado.

Para este autor, una de las principales contradicciones del capitalismo es que incluye al trabajo como uno de los factores de su función de producción, atribuyéndole las mismas cualidades que a los insumos materiales que la componen, sin embargo, dice Polanyi, ni la tierra, ni el dinero, ni el trabajo son mercancías producidas para ser vendidas en un mercado, son por consiguiente *mercancías ficticias*, por lo que no responden a las leyes de oferta y demanda y deben ser reguladas por el Estado. En otras palabras, si la demanda de empleo disminuye, esto no hace desaparecer a los seres humanos que constituyen la fuerza de trabajo. Esta observación resulta esencial porque al ser el regulador de tres importantes mercados (el de dinero, el de tierra y el de trabajo) introduce estructuralmente al Estado en el funcionamiento del capitalismo, eliminando la posibilidad real de la autonomía del mercado frente a las instituciones de la sociedad. Lo que ocurre, de acuerdo a Polanyi, es que los Estados capitalistas se adaptan a las necesidades del mercado.

En relación al tema que nos ocupa es evidente que los Estados de origen, al igual que los Estados receptores de los flujos migratorios, son las instituciones

que organizan el sistema de incentivos que determina en última instancia la decisión de migrar y el destino de este movimiento. No obstante, como señalamos antes, la observación de las políticas migratorias en ambos Estados, resultan con frecuencia contradictorias y más aún si se consideran las características de los mercados de trabajo.

En el caso de Estados Unidos y los migrantes mexicanos, por ejemplo, los analistas diagnostican que tanto la oferta como la demanda de trabajadores indocumentados seguirá siendo alta en el futuro previsible (US-Mexico Binational Council 2004). Estas deducciones se basan en las impactantes cifras de lo ocurrido en la década de los noventa, cuando el total de inmigrantes indocumentados se duplicó para alcanzar un estimado de 9.3 millones en 2002. En 1980 entraban cerca de 65 mil nuevos migrantes indocumentados anualmente, 320 mil a principios de los noventa, y 440 mil durante el boom de la *nueva economía* a fines de los noventa (Bureau of Labor Statistics, 2002). Simultáneamente, la tasa de desempleo de trabajadores nacidos en México cayó más rápido que el promedio nacional durante los últimos años de la década de los noventa. Los salarios reales de este grupo se incrementaron 9 por ciento entre 1996 y el 2000 y estadísticas recientemente publicadas sobre las proyecciones del empleo para el periodo 2002 a 2012 prevén una notable demanda de trabajadores con escasas habilidades formales (Hecker, 2004). De acuerdo a estos datos, 15 de los 30 tipos de empleo considerados como los de más rápido crecimiento numérico requieren solamente de un corto entrenamiento en el lugar de trabajo, y representan 24 por ciento del total de crecimiento de la fuerza de trabajo. Es precisamente este tipo de empleo el que ocupan los mexicanos inmigrantes ya que constituyen el 20 por ciento de todos los

trabajadores agrícolas; el 14 por ciento de todos los empleados en preparación de alimentos; el 11 por ciento de todos los conserjes; el 10 por ciento de todos los conductores de camiones pesados y el 5 por ciento de todos los conductores de camiones ligeros; el 8 por ciento de todas las meseras y ayudantes de mesero. El 5 por ciento de todos los reparadores y 4 por ciento de todas las asistentes de maestras. Cerca del 33 por ciento de todos los mexicanos inmigrantes están ocupados en la lista mencionada antes (Bureau of Labor Statistics 2002).

Evidentemente, la contrapartida de esta situación en Estados Unidos la constituye la situación contraria en México, en donde la creciente desorganización de la actividad agrícola de los campesinos, y la incapacidad de la economía para producir nuevos empleos al ritmo que el crecimiento demográfico requiere, así como la diferencia salarial con sus vecinos del norte sobre todo en los empleos poco calificados, bastarían para explicar el monto y la dirección de los flujos migratorios. Pero como muchos estudiosos de la migración han demostrado, *eso es lo único que explican*, y con este enfoque no quedarían claras ni la dinámica del proceso, ni la complejidad de las formas de organización de los migrantes, ni la riqueza de las expresiones económicas políticas y culturales que acompañan al proceso y que han quedado ampliamente documentadas.

Baste señalar que aunque por un lado los empleadores parecen ser el principal imán de atracción de los migrantes indocumentados --es decir que el mercado de trabajo norteamericano, que se caracteriza por la gran demanda de trabajadores jóvenes o poco calificados y requiere de crecientes flujos de inmigrantes para suplir la escasez de mano de obra que acaece-- las medidas del Estado parecen ir en la dirección contraria al intensificar sus operaciones en la línea fronteri-

za para contener esos mismos flujos. En el pasado, los migrantes optaron por trabajar periodos cortos de tiempo y regresar a su lugar de origen, pero el reforzamiento de la vigilancia en la frontera lo hace más difícil por lo que un mayor número de indocumentados deciden permanecer en los Estados Unidos. Las encuestas a mexicanos indican que en 1992 cerca del 20 por ciento de los migrantes regresaban a casa después de seis meses, en 1997 regresaba el 15 por ciento, pero para el 2000 la tasa de retorno había caído al 7 por ciento del total (Reyes, Johnson y Van Swearingen 2002).

Entonces, la proposición de recuperar el enfoque de los mercados de trabajo y el del papel del Estado como organizador central de este proceso, parecería estar un tanto fuera de lugar a estas alturas del desarrollo de la investigación en este campo. No obstante, los enfoques teóricos tradicionales al interior mismo de los estudios de migración parecen también tropezar con serias dificultades para seguir dando cuenta de un fenómeno que a raíz de la globalización, multiplica y homogeniza las experiencias, cuestionando la capacidad explicativa de las hipótesis esgrimidas. La claridad que otorgaba por ejemplo el concebir los flujos como redes que vinculaban puntos de origen con destinos específicos se diluye un tanto al diversificarse los puntos de partida y de llegada (Guarnizo y Smith, 1998). El desarrollo de los medios de comunicación permite a los migrantes tomar conciencia de la diferencia salarial y los beneficios de migrar (Portes, 1996) acercando la explicación de sus decisiones a las hipótesis de la economía clásica sobre la importancia de la diferencia salarial entre los países, cuyo rechazo constituyó un importante punto de partida para el abordaje sociológico del fenómeno migratorio. En las maquiladoras los hombres son reclutados cada vez con más frecuencia a la

par que las mujeres, echando por tierra el argumento de *Dios el Norte y la maquiadora*, es decir que las mujeres se quedan en tanto los hombres emigran (Mummert, 1991) y están por supuesto, los profundos cuestionamientos a los conceptos de transnacionalidad y debilitamiento del Estado planteados por Guarnizo y Smith (1998).

La tarea de reorganizar el universo de hipótesis y construir un marco teórico capaz de articular los hallazgos de la gran multiplicidad de trabajos empíricos producidos en los estudios sobre migración internacional corresponde a los especialistas y ya ha sido de hecho iniciada, como muestran las propuestas teórico metodológicas de Portes, Smith y Guarnizo aquí citadas. Pero la propuesta de este ensayo es que la conjugación de los tres enfoques centrales de la sociología económica, podría contribuir a esta tarea.

El punto de partida de esta propuesta, sin pretensión alguna de desarrollarla en este espacio es en primer lugar considerar al Estado, como proponen Marx y Polanyi, como la institución que organiza el mercado de trabajo y la estructura de incentivos que determinan en última instancia los flujos de migración. Asumir en segundo lugar el concepto de institución propuesto por los clásicos de la sociología, desde Durkheim y Weber, hasta las más recientes aportaciones de Giddens y los sociólogos institucionalistas, para analizar al Estado como una institución compleja, que además de la dependencia de su evolución histórica, involucra amplias esferas de la sociedad que en permanente interacción moldean la estructura de incentivos y los mercados de trabajo y, en tercer lugar, profundizar en la tarea de adaptar las categorías relacionadas con la interacción en las redes, pero extendiendo su análisis a las correas de transmisión que las articulan a otras institucio-

nes de la sociedad. Es por tanto importante enfatizar que esta relación entre redes personales de interacción e instituciones formales, opera en ambos sentidos, ya que se da en un contexto de tensión entre sistemas de intereses con frecuencia contradictorios, por lo que los Estados se modifican a su vez en respuesta a las acciones de los migrantes, como ocurre con las remesas y la acción política ampliamente documentada en los estudios sobre migración internacional.

#### REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

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

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

Balázs Vedres y Péter Csigó 2002 "The discourse of consolidation in Hungary: an empirical study of the discursive field in economic policy" [www.bke.hu](http://www.bke.hu)

Bhabha, H. K. (Ed.). 1990. *Nation and Narration*. London and New York: Routledge.

Block, Fred. 1994. The Roles of the State in the Economy En *The Handbook of Economic Sociology*, Smelser y Swedberd. Princeton, New Jersey, USA: Princeton University Press

\_\_\_\_\_ 2001. Introduction to the Great Transformation by Karl Polanyi . Nueva edición publicada por Beacon Press

Bourdieu, Pierre. [1972] 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.

\_\_\_\_\_ [1983] 1986. "The Forms of Capital", en John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, Nueva York: Greenwald Press.

\_\_\_\_\_ 1991 *Language and symbolic power* editado y prologado por John B. Thompson. (Traducido por Gino Raymond y Matthew Adamson) Cambridge Mass.: Polity

Brinton, Mary y Victor Nee. eds. 1998 *The New Institutionalism in Sociology*.new York: Russel Sage Foundation.

Buroway, Michael. 1979. *Manufacturing Dissent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University Press.

Burt, Ronald, 1992. *Structural Holes* Cambridge, MA: Harvard University Press.  
Coleman, James 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital" en *American Journal of Sociology* 94 (95-120).

Coleman, James. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 94:95-120.

Durand, Jorge, Douglas Massey y Emilio Parrado 1999. The New Era of Mexican Migration to the United States *Journal of American History* 86(2): 518-36.

Evans, P. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton: Princeton University Press.

Fine, Ben. 2001. *Social Capital versus Social Theory. Political Economy and Social Science at the Turn of the Millenium*, Londres y Nueva York: Routledge.

Foucault 1995. *La arqueología del saber* México: Siglo XXI.

Fukuyama Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Nueva York: Free Press.

Giddens, Anthony. [1976] 1987 *Las nuevas reglas del método sociológico* Buenos Aires: Amorrortu

Granovetter, Mark [1974] 1995. *Getting a Job: A study of Contacts and Careers*. Chicago University Press.

\_\_\_\_\_ 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology*. 78:1360-1380.

\_\_\_\_\_ 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.

\_\_\_\_\_ 1993. "The Nature of Economic Relationship." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. New York: Russell Sage Foundation. (3-41).

Guarnizo Luis. 1998. The Location of Transnationalism *Transnationalism from Below. Comparative Urban and Community Research*. v.6, pp. 3-34. Smith and Guarnizo (co-eds.).

Guarnizo, Luis. 2003. The Economics of Transnational Living *International Migration Review*, vol 37(3) Fall.

Guarnizo Luis, Alejandro Portes y William Haller. 2003 Assimilation and Transnationalism: Determinants of Transnational Political Action among Contemporary Migrants in *American Journal of Sociology*, Vol. 108(6): 1211-48, May).

Immigration and Naturalization Service, 1990. *1989 Statistical Yearbook of the Immigration and Naturalization Service* Washington.

Kodras, Janet, Lynn Staeheli, Colin Flint 1997. *State devolution in America : implications for a diverse society*, Thousand Oaks, Calif: Sage Publications.

Massey, Douglas. 1987. Understanding Mexican Migration to the United States *American Journal of Sociology* 92 (Mayo).

Merton, Robert 1947. Manifest and Latent Functions *Social Theory and Social Structure* Nueva York: Free Press. 19-84

Mummert, Gail 1991. Dios el norte y la maquiladora (presentación en el Center for US-Mexican Studies, Universidad de California en San Diego)

Nee, Victor. 2003. "A new Institutional Approach to Institutions" en N. Smelser y R. Swedberg 2<sup>o</sup> edición Nueva York: Russell Sage Foundation and Princeton University Press.

Polanyi, K. 1957. *The Great Transformation*, Boston: Bacon Press

Portes, Alejandro. 1987 Migration and Underdevelopment *American Journal of Sociology* 92 (Mayo)

\_\_\_\_\_ 1995. "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview" . *The Economic Sociology of Immigration*, editado por A. Portes, New York: Russel Sage Foundation. (1-41)

\_\_\_\_\_ 1996. Global Villagers *The American Prospect* vol. 7 no. 25

Putnam, Robert 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* Princeton: Princeton University Press.

Reyes, Belinda, Hans Johnson y Richard Van Swearingen 2002. *Holding the Line? The Effect of Recent Border* San Francisco: Public Policy Institute of California.

Schooter, Andrew 1981. *The economic theory of social institutions* Nueva York: Cambridge University Press.

Schumpeter, J. 1990. *The Economics and Sociology of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

Schuurman, Frans 2002 "Social Capital: Problems, Pitfalls and Potential" ponencia presentada en seminario organizado por el Political Economy Research Centre de la Universidad de Sheffield del 4 al 6 de julio.

Swedber, Richard 2000 (ed.) *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.

Tilly, Charles. 1987 Transplanted Networks *American Journal of Sociology* 92 (Mayo)

Weber, M. 1974. *Economía y Sociedad*, México: FCE.

White, Harrison 1981 "Where do markets come from?" *American Journal of sociology* (Chicago: The University of Chicago Press) 87:517-47.

\_\_\_\_\_ 1985 "Agency as control" en J. Pratt y R. Zeckhauser (eds.) *Principal and agents: the structure of business*. (Boston: Harvard Business School).

\_\_\_\_\_ 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. (Princeton: Princeton University Press).

\_\_\_\_\_ 1993. "Markets in Production Networks." *Explorations in Economic Sociology*, editado por R. Swedberg. New York: Russel Sage Foundation. (161-175).

\_\_\_\_\_ 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action* Princeton, NJ: Princeton University Press

Williamson, Oliver 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.

\_\_\_\_\_ 1987 *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.

US-Mexico Binational Council 2004 *Managing Mexican Migration to the United States* México: CSIS/ITAM

Wade, Robert. 1999. *El mercado dirigido: la teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*. México: Fondo de Cultura Económica.