

La dimensión social de la economía: *status quaestionis*

Matías Membiela Pollán

José Atilano Pena López

Carlos Pateiro Rodríguez ✉

Universidad de A Coruña (España)

✉ Autor para correspondencia: carlos.pateiro@udc.es

Recibido: 22/02/2018. Aceptado para publicación: 05/03/2018.

RESUMEN

El presente artículo tiene como objetivo revisar las diferentes aproximaciones que pretenden integrar lo económico en lo sociocultural, esto es, abordar la *embeddedness* o imbricación de lo social y lo económico. Nuestro punto de partida es una caracterización de la evidente falta de realismo y de sustento antropológico del *mainstream* neoclásico. En un segundo bloque realizamos un recorrido crítico por las aportaciones realizadas desde diversos enfoques para imbricar ambas dimensiones: análisis económico de los hechos sociales, sociología de la economía, economía neoinstitucional, socioeconomía y teoría del capital social. La revisión nos permitirá tanto la elaboración de un mapa conceptual del estado de la cuestión como una valoración crítica de las distintas propuestas en orden a plantear futuras líneas de investigación.

Palabras clave: metodología económica, *embeddedness*, economía heterodoxa, capital social, *homo oeconomicus*.

Clasificación JEL: B50, B52, B53, B59.

THE SOCIAL DIMENSION OF THE ECONOMY: *STATUS QUAESTIONIS*

ABSTRACT

The objective of this article is to review the different approaches that aim to integrate the economic into the socio-cultural, that is, to approach the embeddedness of economics. Our starting point is a characterization of the evident lack of realism and of anthropological basis of the neoclassical mainstream. In a second block we made a critical journey through the contributions made by the Economic analysis of social facts, the Sociology of the economy, the Neo-institutional economy, the Socioeconomics and the Theory of social capital. These research programs propose approaches that facilitate the incorporation of socio-cultural factors in the understanding of the functioning of the economy. The review will allow us both the development of a conceptual map of the state of the matter and a critical assessment of the different proposals.

Keywords: Economic methodology, embeddedness, heterodox economics, social capital, *homo oeconomicus*.

JEL Classification: B50, B52, B53, B59.

1. INTRODUCTION

El dominio del paradigma neoclásico, personificado en la figura del *homo oeconomicus*, ha supuesto expulsar del estudio de la economía dimensiones sociales tan relevantes como la ética, la relacionalidad, el altruismo o el deber, que obedecen al concepto de racionalidad no instrumental y que son aspectos esenciales de cualquier sociedad (Pena López y Sánchez Santos, 2006).

El hecho económico no es neutral ni independiente del contexto sociocultural en el que opera o, lo que es lo mismo, lo social y lo ético influyen en el comportamiento económico de una forma compleja y bidireccional. Las fuerzas del mercado son sociales y por esta razón en toda valoración económica subsiste una valoración sociomoral, del mismo modo que la propia economía tiene capacidad de alterar esas mismas valoraciones (Pena López, 2011; Membiela Pollán, 2016).

En este sentido, y como señala Sen (1997 [1987]), si lo ético-social afecta al proceso económico en una u otra dirección, el distanciamiento entre ambas esferas conduce al empobrecimiento de la economía descriptiva, la economía predictiva y la economía del bienestar.

En este artículo abordamos los diferentes intentos de situar el hecho económico en el entramado social, lo que ha venido a denominarse en el debate metodológico de la economía como *embeddedness* y que podríamos traducir como imbricación de lo económico en lo social. Pese

a que este debate tiene ya una larga tradición, nunca ha formado parte del núcleo duro de la ciencia económica. Las propuestas son diversas. Así, nos encontramos con tentativas desde la propia economía ortodoxa (análisis económico de los hechos sociales), la sociología (sociología de la economía), la economía heterodoxa (la escuela neoinstitucionalista), la socioeconomía y el programa de investigación que desarrolla la teoría del capital social. Nuestro objetivo es confrontar críticamente las diversas propuestas con el objeto de evaluar las alternativas futuras de cada uno de estos programas de investigación. En los cinco apartados del epígrafe tres se abordan, en este mismo orden, las diferentes propuestas. Se termina el trabajo con el epígrafe cuatro, destinado a las conclusiones.

2. EL PROBLEMA DE LO SOCIAL EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO

Los supuestos en los que se basa la teoría económica neoclásica, que constituye la *mainstream*¹ en economía, adolecen de realismo antropológico. En una breve caracterización, su punto de partida es un sujeto utilitarista, racionalista, materialista e individualista, cuyo único objetivo es la maximización de su propio interés (Granovetter, 1985, p. 1481; Manski, 2000, p. 9; Pena López, 2003, 2005 y 2011). Tal y como plantea Sen (1997 [1987], p. 96), esta simplificación puede llegar a tener tintes caricaturescos. La literatura económica considera que toda persona maximiza una (su) función de utilidad que depende de su propio consumo, como si el resto de la sociedad no existiese.

Este modelo simplificado, al que se alude como *homo oeconomicus*,² que obedece al individualismo metodológico, se justifica como una estilización teórica útil a efectos de su tratamiento matemático (Swedberg y Granovetter, 1992; Pena López, 2003). Sin embargo, entraña multitud de inconvenientes.

De entrada, adoptamos una visión del hombre como un ser racional en el sentido instrumental, esto es, en la que no cabe discusión sobre los fines últimos (la maximización de una supuesta utilidad individual),

1 En contraste con el carácter no ético de la economía actual, ésta se consideró durante mucho tiempo una ramificación de la ética, e incluso era enseñada en Cambridge como una parte de la Diplomatura en Ciencias Morales (Sen, 1997 [1987], p. 20). El punto de ruptura se estableció con la entrada a escena del utilitarismo de Jeremy Bentham a finales del siglo XVIII, y *a posteriori* por la gracia de su desarrollo metodológico en el que intervinieron Williams S. Jevons y Francis Y. Edgeworth.

2 John Stuart Mill, en *Unsettled Questions* (1844), definió el *homo oeconomicus* como un ser que invariablemente hace aquello que le conduce a obtener la mayor cantidad de bienes necesarios, de comodidades y de lujos, a través de la menor cantidad de trabajo y abnegación física.

sino exclusivamente sobre los medios eficientes para lograrlos (Cortina, 2015).³ Este hombre, además, posee un conjunto de preferencias totalmente ordenado, información perfecta y una inmaculada habilidad de cálculo.⁴ Se trata, en suma, de una especie de cazador de gangas que resulta inaceptable ante la menor introspección, incluso en términos morales (Pena López, 2003). Lo que es más, supone de partida un rechazo de los condicionantes sociales del comportamiento, considerándolos como no económicos, y conduce a la economía hacia el aislacionismo al desplazar de su estudio dimensiones como la ética, la reciprocidad, el altruismo y el deber, esenciales en cualquier sociedad (Pena López y Sánchez Santos, 2006, pp. 55).

A título ilustrativo, tal y como planteaba Edgeworth en *Mathematic Psychics* (1881), el primer principio de la economía es que cada agente actúa motivado por su propio interés, y aunque él mismo era consciente de que este primer principio no era particularmente realista, creía que, en lo fundamental, es aplicable en el cálculo económico. Esta visión del hombre ha sido una constante en los modelos económicos, hasta el punto que la naturaleza de la teoría económica está radicalmente influenciada por esta premisa (Sen, 1977, pp. 317-318).

Reconocer esta crítica no significa negar que existen comportamientos en los que el sujeto productor y el sujeto consumidor tratan de maximizar su propio interés dejando de lado cualquier consideración de naturaleza no instrumental (Sen, 1977, p. 330), sino que el contexto social e institucional tienen algún tipo de implicación económica y viceversa. En toda relación económica, el compromiso, la ética, la moral y la relacionalidad desempeñan un papel significativo. Este es el caso de los bienes públicos, la responsabilidad familiar, la ética empresarial y la participación comunitaria, entre otros. Lo que es más, generalizar esta percepción tiene efectos deletéreos sobre la comprensión de la sociedad

3 Esta paradójica exclusión de lo social es incluso apreciable en la definición clásica de economía de Robins (1945 [1932]): la ciencia que analiza el comportamiento humano como la relación entre unos fines dados y unos medios escasos que tienen usos alternativos. Su lectura parece sugerirnos la idea de eficiencia, al expresarse sobre unos medios escasos que son susceptibles de usos alternativos. Sin embargo, se debe advertir que tanto los fines que se persiguen como el uso de los medios están sujetos a una consideración valorativa. La ética y la moral, las normas sociales y las instituciones influyen el comportamiento socioeconómico individual y agregado; es más, las propias preferencias se configuran en razón del entorno social de pertenencia. Además de que los medios escasos vienen dados por un contexto socioeconómico predeterminado a través de la acción social.

4 Sobre estos supuestos, los recientes aportes de la economía experimental y de los estudios sobre racionalidad limitada han revelado su total falta de realismo (Kahneman, 2011).

o las instituciones sociales, incluido el mercado. Como señala Etzioni (1988), esta visión está profundamente anclada no sólo en el mundo económico sino también en el comportamiento social, y la maximización del interés individual propia del *homo oeconomicus* parece constituirse en el núcleo del estilo de vida del individuo contemporáneo; y, como él mismo afirma, cuanto más acepta la gente el paradigma neoclásico como guía de su conducta, más se socava la capacidad de mantener una economía de mercado.

Centrándonos en la propia ciencia económica, la adopción de esta simplificación conduce al empobrecimiento de la economía (Sen, 1997 [1987], pp. 94-95). Conlleva que construya explicaciones o relatos causales que pueden ser admitidos en términos de lógica pero que, desde el punto de vista de la comprensión del comportamiento humano, son endebles y parciales. En este sentido, Sen denomina tonto racional a la caracterización clásica del hombre económico solamente motivado por su propio interés. Tal y como escribe este autor, cabe preguntarse qué tipo de racionalidad es aquella que elimina la posibilidad de alcanzar la mejor solución en aras de unas premisas equivocadas (Sen, 1995, p. 89). Más concretamente, en qué medida este modelo del comportamiento humano conduce a fines generalmente buenos en lo económico y en lo social (Sen, 1997 [1987], pp. 320-321).

Esto último nos sitúa también ante un problema ético. Un agente se considera racional cuando intenta maximizar sus propios objetivos de forma que el *ego* se relaciona con el otro de una manera instrumental, sólo cuando lo necesita como un medio para lograr el objetivo propuesto (Bruni, 2001, p. 74). Esta visión de la economía opta por el estudio del sujeto aislado y del otro como un instrumento, sin embargo, el ser humano no es comprensible sin su vinculación al otro. A su vez, esta simplificación se presenta neutral en términos de valores (Hausman y McPherson, 2007). No obstante, el hecho económico no es neutral ni independiente del contexto sociocultural, sino que, como señalamos anteriormente, lo social y lo ético influyen en el comportamiento económico y viceversa (Pérez Adán, 1997, p. 55). El ser humano no puede establecer relaciones con otros individuos sin adoptar decisiones éticas, como por ejemplo, el simple deseo de actuar acorde a lo que se cree correcto y/o beneficioso para los otros (Pena López, 2011, p. 1246); sin responder a exclusivas motivaciones instrumentales y/o estratégicas.

En definitiva, el problema de la inclusión de la dimensión social o la perspectiva social en la metodología económica —su *embeddedness*— es clave en la reorientación de la ciencia económica como ciencia social.

En una revisión a los intentos de integración, proponemos una clasificación en cinco grandes líneas claves, así como los pros y contras de cada una de ellas: el análisis económico de los hechos sociales, la economía neoinstitucional, la socioeconomía, la teoría del capital social y la sociología de la economía (véase el esquema 1). El objetivo final es analizar el *status quaestionis* de los diversos programas de investigación que tratan de introducir la dimensión social en la economía y plantear cuál es la alternativa con mayor capacidad de reenfocar eficazmente el problema de la *embeddedness*.

3. ENFOQUES SOBRE LA EMBEDDEDNESS. LA INTRODUCCIÓN DE LO SOCIAL EN LA ECONOMÍA

Los intentos de integración propuestos parten de posiciones diversas y ponen el acento en conceptos muy distintos. Por una parte, existen iniciativas tanto dentro de la propia economía como dentro de la sociología que buscan la incorporación del estudio del otro empleando las metodologías que les son propias. Esta opción nos lleva al análisis económico de los hechos sociales y a la sociología de la economía, es decir, el hecho social como objeto de análisis en la economía y el hecho económico como objeto de análisis en la sociología.

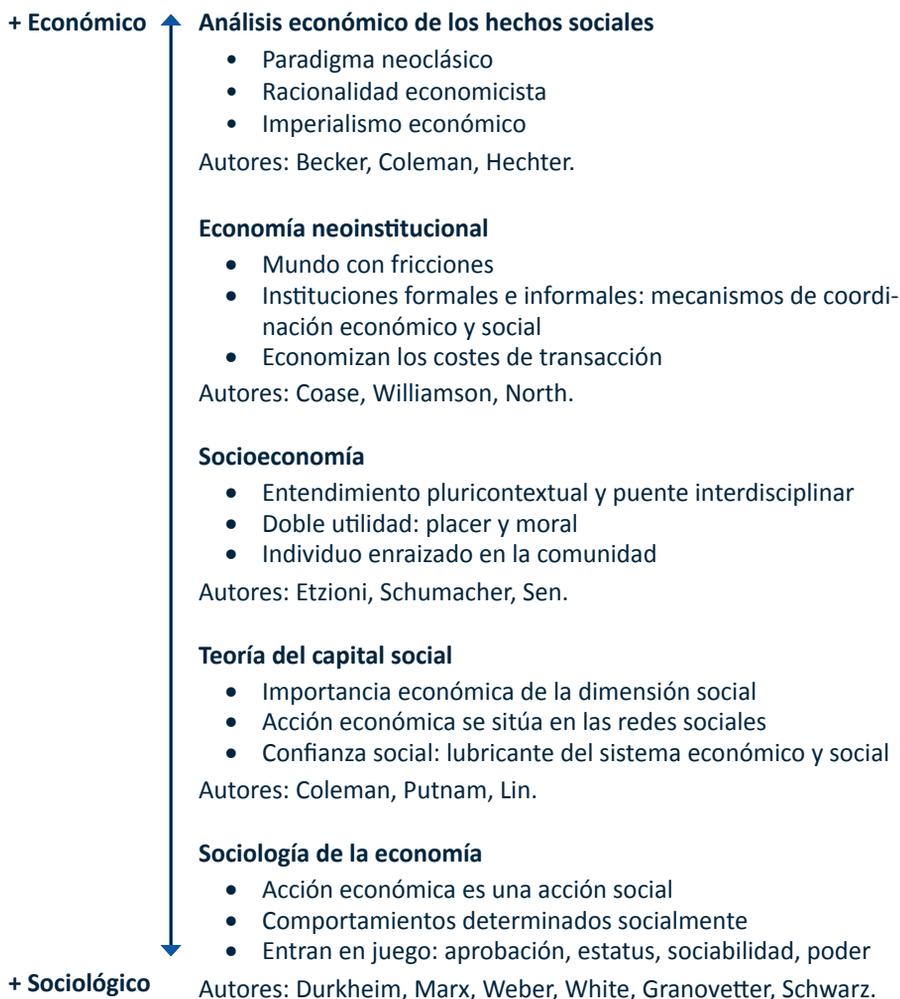
Junto a estas, otras alternativas optan por un reenfoque de la economía incorporando nociones de la sociología que pueden facilitar una interpretación más completa de la realidad económica. El neoinstitucionalismo, por ejemplo, pretende incorporar el hecho social en la economía mediante la introducción del estudio de la influencia de las instituciones de coordinación social (la ley, la moral, la cultura...) en el funcionamiento de la economía. Su razón de ser queda explicada por un efecto, la reducción de los costos de transacción.

La socioeconomía, a su vez, amplía la perspectiva del neoinstitucionalismo al abrir el objeto de análisis a todos los condicionantes sociales que pueden influir en la marcha de la economía. Es decir, busca abrir la economía a lo multidisciplinar.

Finalmente, la teoría del capital social busca aplicar una noción esencial de la sociología que trata de reflejar la relacionalidad del hombre, el capital social, pero revisada por la economía. A nivel micro, los individuos se sitúan en redes que influyen en sus preferencias, sus decisiones y, sobre todo, en los recursos sociales que pueden movilizar. A nivel macro, una sociedad será más eficiente en su funcionamiento en la medida en que logre una buena articulación de las redes que las conforman.

ESQUEMA 1

EMBEDEDDEDNESS. PROPUESTAS DE INTEGRACIÓN DE LO ECONÓMICO Y LO SOCIOCULTURAL



Fuente: elaboración propia.

3.1. El análisis económico de los hechos sociales

Como señalamos anteriormente, esta orientación es la aplicación del reduccionismo que hemos criticado más allá del estudio de la toma de decisiones económicas. En otras palabras, se trata de usar la metodología propia de la economía a toda toma de decisiones en la sociedad, de forma que los nuevos *explanandum* (aquello que es explicado) son localizados en territorios ocupados por disciplinas diferentes a la economía (Maki, 2000, p. 13; Hechter y Kanazawa, 1997). Las primeras incursiones

en esta dirección se dieron cuando investigadores como [Becker \(1957\)](#) y [Downs \(1957\)](#) expusieron que la política podía ser analizada a partir de los modelos económicos. Más adelante, en la década de los sesenta del siglo xx, este enfoque se extendió a disciplinas como la historia, el derecho y la demografía; y se empezó a conocer con el sobrenombre de imperialismo económico ([Swedberg y Granovetter, 1992, p. 1](#)).

A título ilustrativo, la economía abordó cuestiones teóricamente tan alejadas de su campo de estudio como son la drogadicción, la eficiencia de los políticos, la vida familiar, la religión... ([Cabrillo, 1996, p. 17](#)). En estos nuevos temas de estudio, esta orientación extiende el modelo neoclásico y explica las decisiones en términos puramente economicistas. Ahora bien, al adoptar una racionalidad calculadora bajo el supuesto de que los individuos se limitan a maximizar una función de utilidad individual no tiene en consideración que las elecciones son también el resultado de las motivaciones intrínsecas —la actividad se realiza porque se la considera valiosa y no por los resultados que puede producir—, sentimentales, de los valores y de los compromisos morales (véase [Etzioni, 1988](#); [Bruni, 2001 y 2008](#); [North, 1981](#)). Tal y como escribe [Etzioni \(1988\)](#), cuando los economistas neoclásicos reconocen el significado de los valores morales tienden a explicarlos en términos intra-económicos, es decir, en términos de costos y beneficios; la teoría económica tiende a sugerir que la gente es honesta sólo en la medida en que tiene incentivos económicos para serlo.

Por ejemplo, [Becker \(1974, pp. 1063-1084\)](#) señala que en la familia todos actuarán como si se amasen, incluso cuando son realmente egoístas, en la línea de que maximizan su comodidad e ingreso personal, su consumo y sus oportunidades propias. El agujero antropológico al que ya nos hemos referido se extrema aquí, pues de modo reduccionista se pasan por alto los bienes relacionales, las normas sociales y la moral o incluso la existencia de vínculos de simpatía que conducen a la cooperación y la donación altruista. Respecto a esta última, ante la imposibilidad de justificar desde la racionalidad calculadora este tipo de comportamientos, se ven abocados a una hipótesis *ad hoc*, como es considerar la existencia de funciones de utilidad interdependientes, esto es, la utilidad individual puede verse afectada por el hecho de percibir el nivel de utilidad de aquellos que te rodean.⁵

5 [Becker \(1974\)](#) se limita a señalar las contribuciones de autores como Arthur C. Pigou, Irving Fisher y Maffeo Pantaleoni sobre la función de utilidad interdependiente con la intención de justificar su perspectiva sobre el problema, pero sin penetrar en las raíces antropológicas de éste (véanse [Pena López, 2003, p. 30](#); [Khalil, 2004](#)).

Este enfoque de racionalidad está sujeto a críticas bien fundamentadas que, además, incluyen propuestas de otras racionalidades, tal como la racionalidad del nosotros (*we-rationality*) (Hollis y Sugden, 1993), que supone que la acción es racional para la persona en la medida que parte de un conjunto de normas que produce globalmente buenos resultados a su grupo social; la racionalidad de comunión (Bruni, 2001), que supera el razonamiento del “nosotros” y el “ellos” y tiende a la “fraternidad universal”, y la racionalidad socioeconómica, que propone una ética y una economía integrativas y supera las dicotomías tradicionales entre hechos y valores y la escisión entre racionalidad económica y social (Ulrich, 1999; Pena López, 2011). En definitiva, como proponen Hausman y McPherson (2007, p. 89): por racionalidad no entendemos la conducta basada en el interés propio, sino aquella que no constriñe las demás preferencias del individuo racional, permitiendo, por tanto, la inclusión de la elección moral (...). Es así que alguien que prefiere ser íntegro y no roba el salvavidas de otro, puede ser perfectamente racional.

Entre los ejemplos paradigmáticos de la inclinación imperialista se encuentran los trabajos *The Economics of Discrimination* (1957) de Becker; *An Economic Theory of Democracy* (1957) de Downs; *The Calculus of Consent* (1962) de Tullock y Buchanan; *The Logic of Collective Action* (1965) de Olson, y *A Treatise on the Family* (1981) de Becker. El trabajo de Becker, *The Economic Approach to Human Behaviour* (1976), se convirtió en uno de los manifiestos de esta escuela de pensamiento.

Es preciso reconocer que las conclusiones de esta aproximación son relevantes en la medida en que permiten un estudio desde la perspectiva de la racionalidad matemática de la toma de decisiones. No obstante, pretender explicar la totalidad de los fenómenos sociales con una metodología económica no deja de ser más que un ejercicio de soberbia epistémica lleno de hipótesis *ad hoc*.

3.2. La sociología de la economía

La sociología de la economía parte de la evidente influencia de los condicionantes sociales en el proceso de toma de decisiones económicas. Variables como estatus, sociabilidad y poder deben ser tenidas en cuenta debido a que el comportamiento económico de los individuos no puede entenderse de forma aislada.

Evidentemente, no se trata de algo nuevo, ésta es una de las líneas fundamentales de investigación en sociología (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 1). Los trabajos clásicos de Polanyi (1944) y Polanyi, Arensberg y Pearson (1957) son un referente del encuadramiento del hecho eco-

nómico dentro de la realidad social. Polanyi argumentó que toda la vida económica está entrelazada en un clúster o nube por la que fluyen las instituciones y las redes sociales (véase Gemici, 2008, p. 7). Este autor prestó atención al papel de las costumbres, las leyes, las regulaciones, y también a la función económica del Estado (Brinton y Nee, 2001, p. 5). En la misma línea, son relevantes las aportaciones de Granovetter (1985) respecto de la extensión en la que la acción económica se imbrica, influye y se ve influida, con las estructuras de las relaciones sociales.

En ambos trabajos se advierte que los procesos económicos y sociales se mezclan de tal modo que resulta imposible escindir ambas esferas. Incluso sería erróneo decir que lo cultural o moral tiene un simple papel estructurante en la actividad económica, pues la realidad desborda una concepción de estructura o influencia externa (Pena López, 2011, p. 1247). El modo en que un sujeto opta por un determinado empleo, modela sus aspiraciones sociales, determina su consumo... depende de su entorno y de la influencia que percibe por parte de aquellos que constituyen su marco de referencia.

Este discurso entiende que muchos problemas económicos, por tradición atendidos por los economistas, pueden ser fructíferamente analizados con la ayuda de la sociología. Toda acción económica es una acción social porque no puede separarse de la búsqueda de la aprobación, del estatus, de la sociabilidad y del poder (Swedberg y Granovetter, 1992, p. 7). Todo sujeto es un agente social y económico que interactúa tomando en consideración los comportamientos de los otros a través de los símbolos construidos socialmente. Por lo que, desde el punto de vista de la sociología de la economía, el *mainstream* va demasiado lejos al eliminar del análisis cualquier motivo no económico que sea ajeno a los criterios de maximización y comportamiento racional.

En esta línea y entre los pioneros, Durkheim (1984 [1893]) señaló que la acción económica pura falla a la hora de unir a la gente más allá de momentos puntuales en el tiempo. Este autor sostiene que incluso donde la sociedad descansa enteramente en la división del trabajo, no se concreta a sí misma en una miríada de átomos yuxtapuestos los unos con los otros y entre los que sólo se puede establecer un contacto externo y transitorio. Los miembros están unidos por lazos que se extienden más allá del momento puntual en que el acto de intercambio se lleva a cabo. Weber (1994 [1905]) realizará una descripción más precisa del problema. El comportamiento económico de los individuos no puede analizarse de forma aislada al de los otros individuos; cada sujeto toma en consideración los comportamientos de los demás a través de signifi-

cados originados en sociedad (Weber, 1993 [1922]). Hasta el concepto de valor monetario es social. Muy especialmente la acción económica no es comprensible si prescindimos del hecho de que se trata de la mayor fuente de poder social.

Entre los trabajos más cercanos en el tiempo destacan los de la Nueva Sociología Económica y el denominado grupo de Harvard: White (1981) escribió sobre los mercados de producción; Baker (1984) estudió los mercados de valores; Eccles (1981), las organizaciones económicas; Granovetter (1985), los mercados de trabajo, y Zelizer (1983) examinó las motivaciones de los seguros de vida.

Aunque esta perspectiva introduce realismo en el análisis por el simple hecho de que todos los hechos económicos son antes —por necesidad— hechos sociales, también puede verse como otra forma de imperialismo. El uso de la metodología propia de la sociología facilita poner en contexto la toma de decisiones económicas, pero limita la capacidad de estudio del hecho económico en cuanto tal, en términos de análisis de la lógica de la toma de decisiones, eficiencia, etcétera. Los resultados de la economía pueden también cuestionar los derivados de la sociología.

3.3. La economía neoinstitucional

El neoinstitucionalismo critica también la rigidez analítica de la economía neoclásica (Ayala Espino, 2005, p. 38; Oriol Prats, 2007). Evidentemente, al igual que en su precedente (el institucionalismo clásico) el concepto clave es el de institución. Por tal, se entiende el conglomerado de reglas y limitaciones ideadas para dar forma a la interacción humana. Dichas reglas formales (normas jurídicas) o informales (acuerdos, valores, códigos de conducta...) ofrecen una guía para la interacción y definen un marco para las elecciones de los individuos, reduciendo la incertidumbre, que en último término es el principal problema en la vida social (Conill Sancho, 2004, p. 35). De este modo, afectan al funcionamiento de la economía en términos de eficiencia debido, sobre todo, a su efecto en los costos de transacción (costos de información, de vigilancia, de contratos, de conflicto, de intermediación, de fraude, de oportunismo) (North, 1981).

Mientras la economía neoclásica concibe un mundo sin fricciones sociales, más propio de una modelización de laboratorio, el neoinstitucionalismo señala la importancia que el marco jurídico y la cultura (la religión y los valores, las costumbres y los estilos de vida) tienen como mecanismos de coordinación social y económica. Las instituciones son

acuerdos que resuelven problemas de coordinación. Si no existieran, esos supuestos de egoísmo y conducta maximizadora de los individuos, en la sociedad que se imagina la economía neoclásica, frustrarían la división del trabajo, la cooperación y el establecimiento de mecanismos de coordinación económica. A modo de ejemplo, [North \(1981\)](#) apunta el problema de cómo la cultura o las normas sociales, en general, pueden explicar las evidentes diferencias en la producción de trabajadores que son diligentes y concienciados frente a los que no lo son.

Dentro del nuevo institucionalismo económico se sitúan [Coase \(1937 y 1988\)](#), [Williamson \(1981 y 1996\)](#), [North \(1981 y 1990\)](#), [Alchian \(1987\)](#) y [Chandler \(1973\)](#). Sin embargo, esta escuela, cuyo crecimiento exponencial se produjo a partir de los años setenta del siglo xx, tiene antecedentes remotos en los economistas clásicos, el historicismo alemán, la escuela austriaca y el marxismo. Por una parte, autores como Adam Smith, John Stuart Mill y Karl Marx fueron algunos de los pioneros que introdujeron el papel de las instituciones como base que explica el intercambio económico, mientras que Max Weber advirtió la necesidad de analizar simultáneamente las relaciones influyentes entre la economía, las instituciones y los valores. El neoinstitucionalismo también hunde sus raíces en el institucionalismo moderno o americano. Su fundador, Thorstein Veblen, reaccionó críticamente frente a la economía dominante y criticó la esterilidad del análisis marginalista para comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura en la conducta económica de los individuos. Del mismo modo, autores como [Schumpeter \(1954\)](#), [Knight \(1992\)](#), [Commons \(1950\)](#) y [Simon \(1957\)](#) realizaron contribuciones decisivas a esta escuela.

No obstante, existen diferencias considerables entre el viejo y el nuevo institucionalismo. El neoinstitucionalismo tiene una menor carga normativa y jurídica que el institucionalismo y no propone un paradigma alternativo, sino sólo complementario al neoclásico ([Conill Sancho, 2004, p. 34](#)). Realmente se limita a enfatizar el concepto de los costos de transacción y advierte que la economía debe fijar su atención en las instituciones que son capaces de reducirlos (Williamson, 2000). En último término, las instituciones se sostienen exclusivamente por la eficiencia, lo cual tiene ventajas en términos de parsimonia explicativa, pero resulta insuficiente en cuanto estudio del entorno social. En suma, podría considerarse una extensión del análisis económico de los hechos sociales más benévolo con el uso de los conceptos propios de la sociología.

3.4. La socioeconomía y la interdisciplinariedad

La socioeconomía es una disciplina que enlaza los estudios sobre economía con otras ciencias sociales (Etzioni, 1988). Desde su nacimiento se presenta como un paradigma alternativo al neoclásico que busca la inmersión de la economía en la realidad social y cultural. Al igual que para las dos escuelas críticas previas, la economía no es un sistema cerrado y autocontenido; de ahí la necesidad de establecer un entendimiento pluricontextual (social, psicológico, histórico, filosófico, ético, político y económico) (Pérez Adán, 1997, p. 19; Etzioni, 1988; Swedberg y Granovetter, 1992, p. 2) y un puente interdisciplinar que vincule los campos del mercado, el Estado y la sociedad (Conill Sancho, 2004). El fin último de esta propuesta más holística es proporcionar argumentos más realistas acerca de la motivación y las instituciones humanas que corrijan conceptos tan arraigados en la jerga economicista como: el sujeto económico calculador, racionalidad maximizadora de utilidad, mercado competitivo y la teoría económica matematizada.

Es claro que la propuesta no es nueva. Además de las orientaciones ya señaladas, otras escuelas heterodoxas, entre ellas la austriaca y la humanista, han criticado la corriente principal de la teoría económica, en particular el concepto de racionalidad económica y la falta de realismo de los supuestos que soportan el *homo oeconomicus*. Ahora bien, ésta desarrolla una caracterización más completa del individuo, el *homo socioeconomicus* (dotado de una doble utilidad: la basada en el placer y la basada en los compromisos morales), al que incluso podríamos calificar como *homo ethicus*. Éste se basa en sistemas más complejos de preferencias y en una racionalidad de corte grupal, cooperativa y no meramente individualista (Pena López, 2003; Etzioni, 1988). En conjunto, podemos sintetizar esta visión en una parte deconstructiva y otra constructiva.

En la parte deconstructiva, esta orientación va a ser particularmente crítica con las simplificaciones antropológicas de la economía y con las implicaciones sociales que éstas suponen. Así, si bien no se puede negar que el placer y el interés propio constituyen una fuerza motivacional fundamental, tal y como se utilizan en la ciencia económica presentan un papel legitimador. El paradigma neoclásico se acepta acríticamente aun cuando resta importancia al significado de los juicios éticos tanto en su visión de la política como en su manera de ver la conducta individual y de las organizaciones. En este sentido, los libros de texto neoclásicos se encuentran repletos de afirmaciones tales como: (...) lo (más) racional

es tratar de ganar todo lo que se pueda entregando lo menos posible a cambio (Dyke, 1981, p. 29).

La propuesta constructiva se centra en situar en el punto de partida una visión más completa del hombre, el *homo socioeconomicus* al que aludimos anteriormente. Escribe Etzioni (1988), (...) si el REM (*rational economic man*) representa el yo guiado por la razón con el fin de alcanzar su propio interés, el individuo socioeconómico equivale al yo más nosotros, guiado por la razón y también por los valores y las emociones cuyo fin trasciende el propio interés.

A modo de síntesis, los supuestos centrales de esta escuela se resumen en tres puntos básicos (Ruiz San Román, 2001; Etzioni, 1988; Pérez Adán, 1997; Conill Sancho, 2004).

Frente a la utilidad única basada en el placer, que es la propia de los neoclásicos, las personas habitan al menos dos tipos de utilidad, la que tiene como fuente el placer y la que tiene como fuente la moralidad, con lo que el individuo se satisface cuando actúa de acuerdo a la regla ética y a una serie de compromisos que adquiere con la sociedad. Es decir, las normas y nuestra visión de lo que es correcto inciden de modo efectivo sobre la toma de decisiones.

Frente al modelo de la elección racional tan arraigado en la ciencia económica, la socioeconomía asume que las personas también conforman sus preferencias y toman sus decisiones con base en emociones y juicios de valor que constituyen una forma equiparable a la deliberación racional.

Frente al yo como eje de la economía neoclásica, la socioeconomía establece el yo más nosotros, puesto que los sujetos están enraizados en comunidades. Es obvio que mediante la socialización la gente adquiere una identidad compartida y unos valores de compromiso que se reflejan en sus decisiones.

Este reenfoque conlleva la introducción de nuevos temas como objeto de análisis. El *homo socioeconomicus* forma parte de estructuras sociales que cuentan con diferentes niveles y calidades de poder económico y poder político. Los procesos económicos se ven influidos por un número escaso de empresas poderosas, los sindicatos e intereses especiales, en vez de ser perfectamente competitivos. De este modo, en lo prescriptivo, la socioeconomía es también una forma de crítica social. En particular, de cómo los preceptos neoclásicos se arraigan en el propio estilo de vida del individuo contemporáneo y la pérdida de relevancia de aspectos tales como la educación moral, la cultura y los lazos comunitarios.

Aunque el representante más notorio de este paradigma es Etzioni, quien fundó en 1989 la Society for the Advancement of Socioeconomics (SASE), en el mismo se encuadra una diversidad de investigadores pertenecientes a distintas disciplinas sociales: económicas, filosóficas, sociológicas o psicológicas. Pérez Adán (1997, p. 45) señala como socioeconomistas a Polanyi (1944) y Polanyi, Arensberg y Pearson (1957), Schumpeter (1942), Myrdal (1972), Schumacher (1973) y Sen (1977). Esta amplitud de las fronteras de la escuela es posiblemente la mayor debilidad de la propuesta. Bajo un mismo nombre se están recogiendo un amplio conjunto de perspectivas diversas, cuyo único punto de conexión es su crítica de la *mainstream*. Realmente, la única propuesta que ahonda en las raíces antropológicas del proyecto es la de Etzioni, las restantes se centran en aspectos concretos no considerados por el enfoque neoclásico sin responder al objetivo inicial. Tras el nombre de socioeconomía se aglutinan todas las vertientes críticas.

3.5. Las diversas expresiones del capital y la teoría del capital social

Al igual que las restantes escuelas, la teoría del capital social defiende que la acción económica está situada en el campo social, por lo que nunca debe ser explicada a partir de la única referencia a las motivaciones individuales. Sin embargo, presenta una serie de especificidades que, como programa de investigación, abren interesantes líneas de confluencia entre diversas ciencias sociales. En este momento, la investigación sobre capital social ofrece un complejo, y todavía sin aclarar, entramado conceptual que permite integrar diversas corrientes de investigación procedentes de la sociología, la ciencia política y la economía (Adler y Kwon, 2002; Sobel, 2002).

Como propuesta, parte de la economía y adopta uno de los conceptos esenciales de la sociología (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993). Ante la insatisfacción derivada de la falta de realismo antropológico, el estudio de otras formas de capital, como el *humano* y el *social*, abrió nuevas puertas al incluir la singularidad del ser humano y sus capacidades (Bourdieu, 1986).

Las redes sociales y las normas y valores que subyacen a éstas son una forma de capital, ya que es producto del proceso de inversión individual y social de recursos, tiempo y esfuerzo. A escala individual se materializa en las agendas personales de los individuos, las redes de que disponen, a nivel social es un proceso histórico, social y cultural que da lugar al nacimiento de normas, valores y relaciones, que facilitan la acción colectiva.

Desde el punto de vista individual, los agentes disponen de redes sociales que les facilitan obtener objetivos de mercado y no mercado (estatus, renta, bienestar...) y, a su vez, la comunidad ejerce su influencia sobre los individuos mediante redes sociales que modelan preferencias y valores (Coleman, 1988; Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Lin, 1999). La red se convierte así en el concepto que permite integrar lo económico en el entramado social. Es evidente que todas nuestras actuaciones económicas están mediatizadas por nuestras redes de relaciones y que utilizamos redes para desenvolvemos socialmente.

El capital social, en cuanto redes, es al mismo tiempo una propiedad del individuo, que éste emplea para extraer recursos, y una propiedad del grupo en el que se integra, ya que todos los miembros del colectivo tienen posibilidades de acceder al mismo y perciben externalidades de esa red con la que están vinculados. Esta dicotomía entre individual y social, en la que reside la principal riqueza del concepto, ha dado lugar a una fuerte ambigüedad en los estudios que se observa ya en las definiciones al uso.

Coleman (1988), por ejemplo, se mueve en lo que llamaremos perspectiva individual o micro y considera que el capital social se define como aspectos de la estructura social, obligaciones y expectativas, canales de información, conjunto de normas y sistemas de sanción que condicionan los comportamientos individuales. Bourdieu (1986), en clave marxista, pero sin abandonar este enfoque individual, plantea que el capital social es un instrumento para que individuos y grupos reproduzcan sus ventajas sociales mediante el dominio de redes de influencia. Frente a estos, Putnam (1995) opta por centrarse en rasgos de la sociedad o culturales, es decir, adopta una perspectiva macrosocial. Así, su visión del capital social prima el estudio de los comportamientos prosociales, esto es, aquel conjunto de actuaciones que favorece la construcción de agrupaciones sociales o comunidades; más concretamente, los rasgos o características de las organizaciones sociales como normas, redes y confianza, que facilitan la cooperación y coordinación para el beneficio mutuo. Esta última interpretación, que da prioridad a lo macro, es la más extendida por la mayor simplicidad en términos empíricos.

En este momento, el interés del estudio del capital social radica en su posible influencia sobre variables tan relevantes como el crecimiento, la distribución de la renta, la calidad de la vida en general e incluso en la evolución de la estructura e identidad social. No obstante, pese a que la noción de capital social ha pasado a ser objeto de atención frecuente en el debate sobre el desarrollo, todavía adolece de una falta de deli-

mitación, tanto en lo que se refiere a la definición como a la medición (Dasgupta y Serageldin, 2000). En la literatura sobre los efectos del capital social predominan los trabajos centrados en encontrar correlaciones entre la pertenencia a asociaciones a nivel agregado, la confianza social o los consensos valorativos... y variables económicas, muchas de las cuales son obvias o endógenas (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993; Knack y Keefer, 1997; Lambsdorff, 2007).

El principal problema de esta orientación es la carencia de una estructura conceptual coherente. No existen aportes sólidos sobre los mecanismos micro que operan en la generación de esta forma de capital pese a que los efectos principales están especialmente ligados a la escala micro o de redes personales (Yang, 2007). Así, aunque puede tildarse de ser la opción más equilibrada y en expansión, presenta una importante serie de cuestiones pendientes que se traducen en la necesidad de construir una buena teoría sobre la interrelación entre las redes individuales y los efectos sociales, entre lo micro y lo macro (Häuberer, 2011; Christoforou y Davis, 2014).

4. CONCLUSIONES

Nuestro punto de partida en el presente trabajo ha sido la evidencia de la deficiente incorporación de la dimensión social del hombre en el estudio de la economía. La *mainstream* identificada con la escuela neoclásica supone un rechazo de los condicionantes sociales del comportamiento al considerarlos como no económicos. Este programa de investigación conduce a la economía hacia el aislacionismo, al desplazar de su estudio dimensiones sociales del hombre como la ética, la reciprocidad, el altruismo y el deber, que responden al concepto de racionalidad no instrumental y constituyen aspectos esenciales de cualquier sociedad.

En nuestra revisión crítica hemos recogido las diversas propuestas de integración de la dimensión social del hombre en el análisis económico con el objeto de construir un esquema del *status questionis* y entrar en el debate sobre qué programas de investigación presentan mejores posibilidades de integrar ambas dimensiones.

En conjunto, podemos hablar de cinco propuestas diferenciadas: el análisis económico de los hechos sociales, la sociología de la economía, la economía neoinstitucional, la socioeconomía y la teoría del capital social.

Las soluciones extremas presentan insuficiencia metodológica. En tanto que el análisis económico de los hechos sociales no es más que una extensión de la *mainstream* neoclásica a la esfera de la sociología,

la sociología de la economía es una aplicación de metodologías propias de la sociología a la economía.

El neoinstitucionalismo supone una primera introducción efectiva pero insuficiente del contexto social en el ámbito de la economía. Insuficiente en tanto que se trata sólo de considerar el hecho de que las relaciones sociales no son ajenas a los costos, esto es, suponen fricciones que restringen el funcionamiento de la actividad económica.

La socioeconomía presenta una perspectiva más ambiciosa de introducción de realismo antropológico en la economía, sin embargo, no puede hablarse de que se trate de un programa unificado de investigación. Salvo los trabajos de Etzioni, las investigaciones que pueden encontrarse bajo este paraguas podrían encuadrarse en el ámbito de la sociología de la economía o incluso en el neoinstitucionalismo. Dicho de otro modo, no existe una propuesta específica.

Finalmente, la teoría del capital social presenta algunas ventajas sobre los intentos previos. Ésta adopta uno de los conceptos esenciales de la sociología, la red social, y lo incorpora al estudio de la economía. Un concepto que tiene tanto una dimensión individual como social. Ahora bien, en este momento constituye una propuesta desordenada e incluso *naïve* en la medida en que los trabajos actuales mayoritariamente se centran en considerar el efecto obvio de variables macrosociales, como la confianza social sobre variables económicas. No obstante, la posibilidad de introducir el estudio de lo microsocioal, las redes personales y su configuración, como fundamento de lo macrosocioal y sus efectos sobre micro y macroeconomía, abre una posibilidad a la introducción genuina de lo social en lo económico.

REFERENCIAS

- Adler, P.A. y Kwon, S.W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *The Academy of Management Review*, 27(1), pp. 17-40.
- Alchian, A. (1987). Property rights. En: J. Eatwell, M. Murray y P. Newman (comps.), *The New Palgrave. Dictionary of Economics*. Londres: Macmillan.
- Ayala Espino, J. (2005). *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Baker, W.E. (1984). The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*, 89(4), pp. 775-811.
- Becker, G. (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.

- Becker, G. (1974). A theory of social interactions. *Journal of Political Economy*, 82(6), pp. 1063-1093.
- Becker, G. (1976). *The Economic Approach to Human Behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, G. (1981). *A Treatise on the Family*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. En: J. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-258). Nueva York: Greenwood.
- Brinton, M.C. y Nee, V. (eds.) (2001). *The New Institutionalism in Sociology*. Stanford: Stanford University Press.
- Bruni, L. (coord.) (2001). *Economía de comunión*. Madrid: Editorial Ciudad Nueva.
- Bruni, L. (2008). *El precio de la gratuidad*. Madrid: Editorial Ciudad Nueva.
- Cabrillo, F. (1996). *Matrimonio, familia y economía*. Madrid: Minerva Ediciones.
- Chandler, A. (1973). Decision making and modern institutional change. *The Journal of Economic History*, 33(1), pp. 1-15.
- Christoforou, A. y Davis, J.B. (eds.) (2014). *Social Capital and Economics: Social Values, Power, and Social Identity*. Nueva York: Routledge.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica, New Series*, 4(16), pp. 386-405.
- Coase, R. (1988). *The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coleman, J.S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94S, pp. S95-S120.
- Commons, J.R. (1950). *The Economics of Collective Action*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Conill Sancho, J. (2004). *Horizontes de economía ética*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Cortina, A. (2015). Razón instrumental, razón moral. *Eidón*, 43, pp. 4-15.
- Dasgupta, P. y Serageldin, I. (eds.) (2000). *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, DC: The World Bank.
- Dyke, C. (1981). *Philosophy of Economics*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Downs, A. (1957). *An Economic Theory of Democracy*. Nueva York: Harper.
- Durkheim, E. (1984 [1893]). *The Division of Labor in Society*. Nueva York: The Free Press.
- Eccles, R.G. (1981). The quasifirm in the construction industry. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 2(3), pp. 335-357.

- Edgeworth, F.Y. (1881). *Mathematical Psychics: An Essay on the Application of Mathematics to the Moral Sciences*. Londres: C. Kegan Paul & Co.
- Etzioni, A. (1988). *The Moral Dimension, Toward a New Economics*. Nueva York: The Free Press.
- Gemici, K. (2008). Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. *Socio-Economic Review*, 6(1), pp. 5-33.
- Granovetter, M.S. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), pp. 481-510.
- Häuberer, J. (2011). *Social Capital Theory: Towards a Methodological Foundation*. Berlin: Springer.
- Hausman, D.M. y Mcpherson, M. (2007). *El análisis económico y la filosofía moral*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Hechter, M. y Kanazawa, S. (1997). Sociological rational choice theory. *Annual Review of Sociology*, 23, pp. 191-214.
- Hollis, M. y Sudgen, R. (1993). Rationality in action. *Mind*, New Series, 102(405), pp. 1-35.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
- Khalil, E.L. (2004). What is altruism? *Journal of Economic Psychology*, 25(1), pp. 97-123.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1252-1288.
- Knight, J. (1992). *Institutions and Social Conflict*. Cambridge, RU: Cambridge University Press.
- Lambsdorff, J.G. (2007). Causes and consequences of corruption: What do we know from a cross-section of countries? En: S. Rose-Ackerman, *International Handbook on the Economics of Corruption*, vol. 1. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing.
- Lin, N. (1999). Building a network theory of social capital. *Connections*, 22(1), pp. 28-51.
- Maki, U. (2000). Imperialismo da economia: conceitos e restrições. *Economica*, 2(3), pp. 5-36.
- Manski, Ch.F. (2000). *Economic analysis of social interactions* [NBER Working Paper no. 7580]. Disponible a través de: National Bureau of Economic Research (NBER) <<http://www.nber.org/papers/w7580>>.
- Membiola Pollán, M. (2016). *La teoría del capital social*. Coruña: Camiño do Faro.
- Myrdal, G. (1972). *El concepto de valor en la teoría social: ensayos sobre metodología*. Venezuela: Universidad Central de Venezuela.

- North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. Cambridge, RU: Cambridge University Press.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge, RU: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Oriol Prats, J. (2007). Revisión crítica de los aportes del institucionalismo a la teoría y la práctica del desarrollo. *Revista de Economía Institucional*, 9(16), pp. 121-148.
- Pena López, A. (2003). *Economía y ética: simpatía, capital moral y mercado*. Tesis de doctorado, Facultade de Economía e Empresa, Universidade da Coruña.
- Pena López, A. (2005). El problema de la racionalidad en la economía o las inconsistencias del *homo oeconomicus*. *Estudios Filosóficos*, 54(155), pp. 33-58.
- Pena López, A. (2011). Economía, sociedad y ética: una propuesta integrativa. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 187(752), pp. 1245-1258.
- Pena López, A. y Sánchez Santos, J.M. (2006). Altruismo, simpatía y comportamientos prosociales en el análisis económico. *Revista Principios*, 4, pp. 55-70.
- Pérez Adán, J. (1997). *Socioeconomía*. Madrid: Editorial Trotta, S. A.
- Polanyi, K. (1944). *The Great Transformation*. Nueva York: Rinehart.
- Polanyi, K., Arensberg, C.M. y Pearson, H.W. (1957). *Trade and Markets in the Early Empires*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Putnam, R. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), pp. 65-78.
- Putnam, R., Leonardi, R. y Nanetti, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Robins, L. (1945 [1932]). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Auburn, Alabama: Ludwig von Mises Institute.
- Ruiz San Román, J.A. (2001). Amitai Etzioni. Perfil biográfico e intelectual. En: A. Etzioni, *La tercera vía hacia una buena sociedad. Propuestas desde el comunitarismo*. Madrid: Editorial Trotta.
- Schumacher, E.F. (1973). *Small is Beautiful. Economics as if the People Mattered*. Londres: Blond and Briggs.
- Schumpeter, A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. Nueva York: Harper & Row.
- Schumpeter, A. (1954). *History of Economic Analysis*. Crows Nest: Allen & Unwin Ltd.

- Sen, A. (1977). Rational fools: A critique of the behavioural foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6(4), pp. 317-344.
- Sen, A. (1995). Goals, commitment and identity. En: S. Zamagni (ed.), *Economics of Altruism*. Aldershot: E. Elgar.
- Sen, A. (1997 [1987]). *Sobre ética y economía*. Madrid: Alianza Universidad, S. A.
- Stuart Mill, J. (1844). *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*. Londres: John W. Parker.
- Simon, H.A. (1957). *Models of Man: Social and Rational*. Nueva York: John Wiley and Sons.
- Sobel, J. (2002). Can we trust in social capital? *Journal of Economic Literature*, 40(1), pp. 139-154.
- Swedberg, R. y Granovetter, M. (1992). *The Sociology of Economic Life*. Oxford: Westview Press.
- Tullock, G. y Buchanan, J.M. (1962). *The Calculus of Consent*. Ann Arbor: Michigan University Press.
- Ulrich, P. (1999). Integrative economic ethics, towards a conception of socioeconomic rationality. En: P. Koslowski (ed.). *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics* (pp. 37-55). Berlín: Springer.
- Weber, M. (1994 [1905]). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península.
- Weber, M. (1993 [1922]). *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- White, H. (1981). Where do markets come from? *American Journal of Sociology*, 87(3), pp. 517-547.
- Williamson, O. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *The American Journal of Sociology*, 87(3), pp. 548-577.
- Williamson, O. (1996). *The Mechanisms of Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, O. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), pp. 595-613.
- Yang, K. (2007). Individual social capital and its measurement in social surveys. *Survey Research Methods*, 1(1), pp. 19-27.
- Zelizer, V.A. (1983). *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New Brunswick: Transaction Press.