

## CAPÍTULO 4

# La sociología en el hemisferio: Convergencias pasadas y una nueva agenda de alcance intermedio\*

**E**n este capítulo me propongo alcanzar dos objetivos. En primer lugar, llamar la atención sobre la existencia de ciertos temas comunes en la práctica sociológica en ambas partes del hemisferio –Norteamérica, incluyendo a los Estados Unidos y Canadá, y Latinoamérica, incluyendo a México–, a pesar de sus diferentes historias y orientaciones. En segundo lugar, presentar una agenda teórica que difiera de las grandes teorías que en el pasado han sido populares en Latinoamérica y sobre Latinoamérica. Dicha agenda está basada en un conjunto de teorías de alcance intermedio\*\* que resultan prometedoras para la reflexión teórica en el tema del desarrollo.

Autores como Briceño-León y Sonntag (1998), Quijano (1998) y Garretón (1995), entre otros, recientemente han elaborado estudios sobre el estado de la sociología latinoamericana. Me baso en ellos, así como en estudios similares realizados en Norteamérica que intentan identificar aquellos temas generales que, a pesar de las amplias diferencias en las tradiciones intelectuales, nos permiten hablar de la sociología como “la misma” empresa practicada en una u otra parte del hemisferio. Me embarco en este esfuerzo con la plena conciencia de que será parcial y subjetivo, y que el conjunto de conver-

---

\* Versión revisada de la ponencia inaugural del Congreso sobre Sociología Latinoamericana, Universidad de Florida, 19-20 de abril de 2000. Agradezco a Charles Woods, Patricia Fernández-Kelly y Bryan Roberts por sus comentarios.

\*\* Aunque el término utilizado por el autor es “*middle-range concepts*”, a lo largo de este capítulo se traduce como “teorías de alcance intermedio” para guardar unidad con la traducción al español ya establecida en la obra de Merton. Al respecto, ver la introducción del propio Merton a *Teoría y estructuras sociales* (pp. 15-20 y 283) (traducción de Florentino M. Torner). México: Fondo de Cultura Económica, 1964. [Nota del traductor]

gencias que serán discutidas a continuación podrán ser criticadas por incompletas e incluso inadecuadas. De cualquier modo, presento estas reflexiones con la esperanza de estimular la discusión y sortear la brecha, en mi opinión demasiado amplia, que ha separado a los practicantes de la disciplina en las dos Américas. El análisis de estos temas comunes conduce naturalmente a considerar cuál puede ser la agenda teórica más fructífera para los estudios en y sobre Latinoamérica en el futuro.

## CONVERGENCIAS

### Impertinencia

Pierre Bourdieu señaló que la sociología, para ser pertinente, debe ser *impertinente*. Con lo anterior se refiere al cuestionamiento no sólo de las estructuras de poder existentes, sino también de todas las suposiciones cómodas de los diferentes grupos e instituciones acerca de qué son y cuáles deberían ser sus objetivos (Wacquant 2000, 105-119). Al contrario de la ciencia política y la economía, la sociología siempre ha tenido una predilección por el cuestionamiento de los aspectos “superficiales” de los fenómenos sociales. La inclinación disciplinaria común no es aceptar los pronunciamientos y los rasgos de las organizaciones, sino buscar las razones reales y las motivaciones que les subyacen.

Por tanto, mientras que un economista podría estar bastante de acuerdo con la diferencia entre los “mercados” y las “jerarquías” empresariales –esto es, entre transacciones impersonales y estructuras formales de autoridad organizadas de manera claramente escalonada–, un sociólogo miraría cómo las interacciones reiteradas “arraigan” las transacciones del mercado en redes personales y cómo otras redes subvierten y modifican el funcionamiento de las jerarquías formales (Granovetter 1985, 481-510; Portes 1998a, 1-41). De manera similar, mientras que un politólogo observaría los procesos formales que conducen a la aprobación de una ley y asumiría que esta última surtiría su efecto previsto, un sociólogo inmediatamente observaría el conjunto de fuerzas que afectarán la implementación de dicha ley y que pueden generar consecuencias bien diferentes a las inicialmente previstas (Tilly 1996, 589-601; Portes 2000a, 1-18).

La vocación por el cuestionamiento de los postulados aceptados no surgió por casualidad, sino que tiene sus raíces en los orígenes mismos de la disciplina. Dicha vocación está ciertamente presente

en la mirada impertinente de Marx que, indagando más allá de los sermones piadosos en defensa de la democracia burguesa, encuentra el “laboratorio oculto” de la producción capitalista (Portes 2000a)<sup>1</sup>. De manera diferente, también está presente en Durkheim cuando señala cómo las acciones y eventos que parecen estar guiados por motivaciones trascendentales reflejan de hecho la actuación de fuerzas sociales más profundas. Así, las instituciones religiosas que aparentemente buscan la salvación de los fieles en el otro mundo, de hecho existen para cumplir funciones latentes, no reconocidas, de solidaridad grupal y reafirmación normativa (Durkheim 1961, 1964; Collins 1994).

La impertinencia sociológica no supone una posición negativa o desdeñosa ante las instituciones o procesos objeto de estudio, sino un esfuerzo para ir más allá de sus manifestaciones superficiales. Max Weber siempre tuvo respeto por las religiones del mundo y, al mismo tiempo, investigó ampliamente sus profundos y no intencionados efectos sobre el comportamiento económico (Weber 1963, 1985; Bendix 1962). Esta orientación común de la disciplina se aplica no sólo a los fenómenos exteriores sino a sí misma, pues la sociología es también una institución social. A diferencia de la economía neoclásica ortodoxa que tiende a aceptar sin cuestionamientos su propio paradigma teórico e incluso a identificarlo con la realidad misma, la sociología es propensa a cuestionar su propia sabiduría y se pregunta, por ejemplo, en qué medida las teorías dominantes reflejan intereses económicos ocultos o biografías personales.

Esta vocación de impertinencia de la disciplina es ilustrada por uno de los grandes triunfos de la sociología latinoamericana. Enfrentados con una sabiduría recibida desde el Norte que identificaba el progreso nacional con la adopción masiva de los valores y prácticas occidentales, los sociólogos latinoamericanos procedieron a remover los cimientos de la “teoría de la modernización”, exponiendo sus sesgos ocultos y proponiendo un marco causal alternativo. Este marco sostuvo que la penetración de las instituciones y valores occidentales en el Tercer Mundo no era una precondition para el desarrollo, sino con frecuencia una causa de su estancamiento, al introducir distorsiones y contradicciones en la estructura de estas sociedades. El mensaje de la modernización difundido por instituciones como la Agencia de Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (Usaid)

---

<sup>1</sup> La referencia original al “laboratorio secreto” del capitalismo proviene del primer volumen de *El Capital*. Ver Karl Marx (1967, 176).

fue literalmente detenido por esta contraofensiva teórica lanzada desde el Sur. La aproximación de la teoría de la dependencia que resultó de este esfuerzo inspiró a dos décadas de sociología latinoamericana y tuvo un impacto significativo en la disciplina en el mundo (Cardoso y Faletto 1979; Jaguaribe, Ferrer, Wionczek y Dos Santos 1970; Quijano 1998; Portes y Kincaid 1989).

## Marginalidad

Junto con la predilección por el cuestionamiento de las ideas y estructuras dominantes se encuentra el hecho de que la sociología mundial tiende a habitar un terreno alejado de los centros de poder. Las burocracias políticas y económicas dominantes se sienten incómodas con esta indagación despiadada sobre sus verdades aceptadas y, por esta razón, relegan la investigación sociológica a una posición marginal, cuando no la suprimen por completo. La sociología ha sufrido este destino a manos de regímenes autoritarios de izquierda y derecha. Como nos lo recuerda Marcia Rivera, una de las primeras decisiones de las autoridades universitarias chilenas bajo el general Pinochet fue suprimir la carrera de sociología y declarar la economía como la única ciencia social “verdadera” (Rivera 1998). Algo semejante sucedió en Cuba, donde la sociología fue eliminada del currículo universitario durante veinte años, para ser reemplazada por clases de maxismo-leninismo (Portes 1998b).

Debido a que la sociología es practicada no sólo lejos, sino a menudo en contra de los centros de poder, necesita un medio ambiente político democrático para funcionar adecuadamente. En este sentido, la disciplina no sólo es hija de la Ilustración, sino que depende estrechamente de la institucionalización de los derechos civiles que este movimiento intelectual presentó originalmente. Existe una correlación casi perfecta entre la democracia política y el crecimiento de la sociología. Bajo regímenes autoritarios, la disciplina languidece y su producción se hace profundamente pobre cuando se ajusta a las directrices oficiales o se ubica expresamente en su contra. Las sociologías argentina, brasilera y chilena durante los regímenes militares de la década de los setenta proporcionan ejemplos bien conocidos. La sociología cubana proporciona otro ejemplo diciente y todavía en marcha.

La marginalidad frente al poder tiene dos importantes corolarios. En primer lugar, produce un apoyo precario para la investigación sociológica. A diferencia de la economía, unida por el poder como la

“verdadera” ciencia social, la sociología rara vez tiene una fuerte influencia en los círculos gubernamentales y debe o bien competir con las ciencias “duras” por los fondos asignados por el gobierno nacional para el apoyo científico general, o bien depender de las donaciones filantrópicas privadas. Afortunadamente para la sociología norteamericana, el tamaño de los presupuestos de la Fundación para las Ciencias de los Estados Unidos (U.S. National Science Foundation) y de las agencias oficiales relacionadas es enorme y los recursos disponibles en fundaciones privadas son similares, lo que permite la financiación de una empresa de investigación vasta y diversificada.

En Latinoamérica la situación es mucho más precaria, debido a que los montos asignados por el gobierno a la investigación científica suelen ser ínfimos y a que las asociaciones filantrópicas nacionales comúnmente están orientadas hacia la “caridad” tradicional y no a los emprendimientos científicos. Bajo estas condiciones, la investigación sociológica a gran escala o no existe o es realizada gracias a fuentes externas de financiación. De hecho, la cooperación internacional en gran medida fue la responsable de la supervivencia de la disciplina durante los largos años de la dictadura militar en los países del Cono Sur y Centroamérica. El retiro de este apoyo –cuando los donantes internacionales asumieron que los gobiernos democráticos recién establecidos se harían cargo de la harto olvidada financiación– explica, de acuerdo con Rivera (1998), la crisis actual de muchos centros de ciencias sociales de la región.

La segunda consecuencia de la marginalidad de la sociología ha sido su orientación hacia la pobreza y la desigualdad como los tópicos de investigación privilegiados. Nuestro famoso colega Fernando H. Cardoso alguna vez señaló que los intelectuales en Latinoamérica son las voces de aquellos que no puedan hablar por sí mismos. En verdad, gran parte de los estudios sociológicos de la región durante el último siglo han intentado documentar los orígenes de la desigualdad, las consecuencias para sus víctimas y los mecanismos sociales y políticos que hacen que permanezca. Con más consistencia que la Iglesia Católica, que acuñó el término, la sociología latinoamericana ha ejercido su “opción por los pobres” y ha documentado las vastas injusticias sociales en la región y defendido modelos de desarrollo que podrían reducirlas (Quijano 1998).

Aunque la sociología norteamericana ha sido menos resuelta en esta búsqueda, también existe una fuerte tendencia igualitaria en ella, que está acompañada por un amplio componente investigativo

concentrado en el análisis de la desigualdad y sus consecuencias. Teniendo en cuenta las características de una nación rica, la sociología estadounidense no se ha concentrado en documentar la pobreza generalizada, sino aquellas desigualdades persistentes definidas por el género, la etnicidad y, sobre todo, la raza, que segregan a ciertos grupos en lo más bajo de la sociedad, de manera similar a lo que sucede en los sistemas de castas<sup>2</sup>. Por este motivo, la raza (y no las clases sociales) ha sido el tema dominante en la investigación sociológica de la desigualdad en los Estados Unidos.

A pesar de las diferencias, el énfasis común en el destino de los oprimidos por parte de los sociólogos de distintas zonas no surgió por casualidad. Como la impertinencia y marginalidad de la disciplina, los orígenes de esta orientación se remontan hasta el siglo XIX. Aquí resulta útil una comparación con la economía. Como lo señala Heilbroner, la economía clásica no surgió como una teoría científica, sino como una defensa polémica de las clases comerciantes. Smith y especialmente Malthus y Ricardo actuaron como los voceros intelectuales de los intereses de la naciente burguesía industrial. El suyo fue un discurso desde el poder y, desde esa perspectiva, los pobres eran esencialmente un problema: si les elevas sus salarios, se multiplicarán y crearán problemas de escasez de tierras y disminuirán las ganancias; si les proporcionas un bienestar “excesivo,” no trabajarán, lo que disminuirá los incentivos para nuevas inversiones de capital (Heilbroner 2000).

La economía moderna ha abandonado estas suposiciones, pero ha mantenido su orientación general. A su marco teórico le resulta difícil incluir una preocupación por los pobres o por la implementación de políticas para reducir la desigualdad, pues estas últimas se pueden convertir en un estorbo para la competencia en el mercado. Una teoría que consagra al mercado competitivo y que critica cualquier intento de reducir los productores ineficientes necesariamente está inclinada a mirar con sospecha los programas de bienestar o cualquier otro intento de rescatar a los “perdedores”.

Por el contrario, la preocupación de la sociología por la desigualdad y por las condiciones de los oprimidos se remonta a los estudios empíricos de Quetelet y al énfasis teórico de Marx y Weber en las dinámicas de clases, estatus y poder (Collins 1994, Bendix 1962,

---

<sup>2</sup> Ver el volumen sobre estratificación social editado por David B. Grusky (2001), posiblemente hoy la colección más completa de la sociología en los Estados Unidos.

Heilbrunner 2000). La manera en que Marx sacudió las bases de la economía neoclásica, con Ricardo a su cabeza, es bien conocida y no necesita una explicación adicional. No obstante, vale la pena recordar que la sociología de Weber se basó en dos temas fundamentales: las formas en las que los distintos recursos del mercado condicionan las diferencias de clases en la sociedad y los medios a través de los cuales el poder de las clases dominantes se hace legítimo. Las fuerzas que mantenían a las víctimas del mercado en su posición y que hacían que éstas se conformasen con su propia explotación dan forma al núcleo de la sociología política de Weber y, en particular, a su análisis de las fuentes de la autoridad (Weber 1947).

Esta orientación atravesó el Atlántico e inspiró los primeros estudios empíricos de la sociología norteamericana. Tras abandonar el evolucionismo spenceriano, la Escuela de Chicago liderada por Robert Park y Ernest Burgess se embarcó en una serie de trabajos de campo acerca de la metrópoli industrial y de las minorías étnicas e inmigrantes que se encontraban en ella. Esta escuela produjo una serie de estudios como *Street Corner Society* y *The Social Order of the Slum*, que han tenido una influencia perdurable en la disciplina (White 1943, Suttles 1968).

En Latinoamérica, la sociología a comienzos del siglo XX se inició bajo una fuerte influencia francesa, particularmente de Comte y Durkheim. La sociología era enseñada principalmente en las facultades de Derecho y no contaba con un referente empírico. Sin embargo, tan pronto como la sociología latinoamericana abandonó los protegidos confines de la universidad para volcarse al estudio de la realidad que la rodeaba, la injusticia social se convirtió en el tema por excelencia. Briceño-León y Sonntag (1998, 12) resumen conmovedoramente esta vocación de la disciplina en la región:

...la sociología experimenta una importante metamorfosis entre nosotros: su norte no es el equilibrio sino el cambio... La sociología se presenta como un asombro ante la pobreza y demás desigualdades e inequidades, pero lo hace con un compromiso como resultado de una forma de expresar la ira, la rebeldía o el malestar ante las grandes desigualdades y el dolor del otro.

## Apertura

Un tercer rasgo común digno de atención es la apertura de la sociología a las influencias externas y su disposición para incorporarlas. Lo anterior se ve reflejado en la popularidad y en la aceptación de la

noción de “interdisciplinariedad” entre los sociólogos de todas partes, lo que indica su disposición para establecer relaciones de cooperación entre los distintos campos. En muchos países, a menudo resulta difícil decir cuál es la diferencia entre un sociólogo, un politólogo y un antropólogo social. Este desvanecimiento de las líneas disciplinares no sólo es algo que sucede, sino que a menudo es bienvenido como un signo de una empresa científica común.

En los Estados Unidos la sociología conserva un perfil distintivo, pero incluso allí los llamados para la teoría e investigación interdisciplinarias por lo general son bienvenidos. Immanuel Wallerstein ha llegado incluso a proponer una ciencia social unificada que rompería, de una vez por todas, las barreras que separan la sociología de la historia, la ciencia política y la economía (Wallerstein 1995). Esta orientación complementa las otras dos características de la disciplina que he descrito: formamos parte de una empresa intelectual que le habla al poder desde una posición crítica, que insistentemente cuestiona las manifestaciones superficiales de las cosas y que en sí misma está abierta a la crítica e influencia externas. Como dice Wallerstein:

...El llamado que parece hacerse no se dirige tanto a intentar transformar las fronteras organizacionales, sino más bien a ampliar la organización de la actividad intelectual sin prestar atención a los límites disciplinarios actuales. Después de todo, tener una perspectiva histórica no es la tarea exclusiva de las personas llamadas historiadores. Es una obligación de todos los científicos sociales. Tener una perspectiva sociológica no es la tarea exclusiva de las personas llamadas sociólogos. Es una obligación de todos los científicos sociales. (Wallerstein 1995, 104)

En las facultades de sociología no es inusual encontrar individuos formados en otras disciplinas –antropología, historia, incluso economía– que han buscado refugio dentro de los confines de la más hospitalaria de las ciencias sociales. Todavía más común es la presencia en esas facultades de sociólogos con muchas orientaciones diferentes –funcionalistas, marxistas y neomarxistas, weberianos y positivistas– que son capaces de coexistir sin que ninguno de ellos cuestione sus credenciales como miembros *bona fide* de la disciplina.

Ciertamente existen razones para celebrar la apertura y hospitalidad de la sociología, pero quisiera finalizar esta sección desde otro punto de vista. A pesar de la simpatía que despierta el término “interdisciplinario” y al contrario del llamado de Wallerstein a elimi-



nar todas las distinciones entre las ciencias sociales, creo que es valioso reafirmar el núcleo disciplinario de la sociología. La herencia intelectual recibida de los fundadores de la disciplina es una perspectiva distinta sobre los fenómenos sociales. La perspectiva no es ni más comprensiva ni mejor que la de otras disciplinas, simplemente es diferente. Su contribución radica en que presenta los eventos sociales desde una óptica distinta y, al hacerlo, explica elementos claves que desde otra perspectiva podrían haber sido oscurecidos.

En consecuencia, cuando las teorías dominantes en la economía y, de manera creciente, en la ciencia política afirman la primacía de las preferencias individuales, la sociología afirma la primacía del contexto social y de las relaciones sociales. Mientras estas disciplinas hermanas intentan explicar los eventos en la sociedad como el resultado de un comportamiento racional con arreglo a medios y fines, la sociología se concentra en las consecuencias involuntarias de dicha acción intencionada debido a los efectos de las redes sociales y las grandes estructuras. Mientras que la economía asume que el “mercado” es una realidad axiomática, la sociología lo examina como una institución construida, concentrándose en las estructuras normativas y de autoridad que lo sostienen. Mientras que la ciencia política toma las jerarquías formales de poder dentro de grandes instituciones como algo dado, la sociología se concentra en las jerarquías informales de estatus e influencia que emergen dentro de ellas y que con frecuencia subvierten la autoridad formal (Granovetter 1992, Hirsch *et al.* 1990, Portes 1998a).

La perspectiva de la sociología se centra en la dialéctica de la vida social, concentrándose en sus interacciones y consecuencias involuntarias (Portes 2000a). Creo que es importante defender el valor de esta perspectiva y la importancia de las contribuciones que puede hacer. Basados en ella, los sociólogos pueden formular explicaciones y predicciones sobre los fenómenos sociales que son originales y diferentes de aquéllas que surgen desde otras ópticas. No puede existir una empresa interdisciplinaria viable si no existe primero una perspectiva *disciplinaria* clara y bien delineada. La sociología cuenta con la suya y debe usarla.

## LA CUESTIÓN DE LA TEORÍA

### Las grandes narrativas

En ambas partes del hemisferio, y posiblemente en el mundo entero, resulta común oír a los sociólogos lamentar “la crisis de los paradigmas”. Por lo anterior entienden la rápida pérdida de aceptación de las grandes teorías capaces de proporcionar interpretaciones comprensivas de los fenómenos sociales (Garretón 1995, Barrios y Brunner 1998, Rivera 1998, Portes y Kincaid 1989). En sus respectivas épocas, tanto el funcionalismo estructuralista norteamericano como el estructuralismo marxista y neomarxista europeo proporcionaron tales marcos teóricos generales. En Latinoamérica, la perspectiva de la dependencia, desde su transformación de posición original crítica a una interpretación histórica general, cumplió un papel similar.

La “crisis de paradigmas” es lamentada porque dejó a la disciplina desprovista de orientación. Al carecer de una narrativa general, la investigación sociológica es representada como una empresa atomizada, capaz sólo de captar un cúmulo de hechos sin sentido. Esto lleva a una búsqueda para recobrar o descubrir el siguiente marco teórico global que pudiera unificar y dar coherencia a toda la empresa. Creo que dichas quejas están equivocadas y son innecesarias. Aunque es cierto que existe una “crisis de paradigmas”, entendida como la caída en desgracia de las grandes teorías, su desmonte no hace retroceder la sociología sino que de hecho la impulsa. A pesar de su engañoso atractivo, estos amplios marcos interpretativos retardan el progreso científico por tres razones.

La primera razón es que las grandes teorías reemplazan una lógica empírica/inductiva por una teórica/deductiva. Armado con esta grandiosa espada, el gran teórico puede atacar cualquier problema sin albergar ninguna duda. No importa cuál sea su naturaleza –desde la inmigración del campo a la ciudad en el Tercer Mundo, pasando por las persistentes desigualdades raciales en el Primer Mundo, hasta el surgimiento de las empresas multinacionales alrededor del mundo–, la espada es lo suficientemente poderosa como para cortarlos todos por igual. Todo lo que se necesita es un poco de información para reinterpretar el problema y situarlo con toda seguridad dentro de los bastiones de la teoría. En los Estados Unidos, el funcionalismo estructuralista produjo relativamente muy poca investigación empí-

rica porque se pensaba que esta teoría era lo suficientemente amplia como para explicar casi cualquier fenómeno social<sup>3</sup>.

El segundo inconveniente de las grandes teorías es la desproblematización del mundo. Debido a que, desde esta perspectiva, los fenómenos sociales pueden ser fácilmente explicados deductivamente, existe muy poca necesidad de hacer estudios empíricos. Protegido con este grandioso escudo, el gran teórico puede repeler exitosamente cualquier ataque del mundo empírico, ya sea ignorándolo o forzándolo a entrar dentro de las categorías preexistentes. Esta tendencia universal de todas las grandes teorías hizo que fueran constantemente sorprendidas por los acontecimientos en el mundo real. De acuerdo con José Joaquín Brunner, esto fue justo lo que le sucedió a la sociología en Chile durante el periodo de hegemonía marxista:

A partir de 1970, el sociólogo se convierte en un ideólogo por medio de la utilización de un nuevo paradigma (el marxismo) que le permite romper con la sociología “académica” sin abandonar la pretensión de verdad... Las jerarquías académicas ahora son determinadas por el reconocimiento político... Así, la interpretación y aplicación de la teoría marxista se convirtió en el objeto central del trabajo sociológico, dotándolo de un sentido exegético y del ritualismo arcano propio de todas las hermenéuticas textuales. (Brunner 1988, 238-239)

En tercer lugar, las teorías generales llevan a la reificación de los conceptos. Debido a su carácter globalizante, las grandes teorías adquieren vida propia allí donde los conceptos no encajan con la realidad. La “competencia de mercado”, los “costos de transacción”, el “equilibrio social”, la “introspección normativa”, el “valor agregado”, la “lucha de clases” –para tomar sólo una muestra de conceptos– dejan de representar construcciones mentales creadas con el fin de interpretar los fenómenos sociales y pasan a ocupar el lugar de estos últimos (Nagel 1961)<sup>4</sup>. Anticipándose en casi 70 años al panorama sombrío dibujado por Brunner para Chile, Max Weber decía lo siguiente acerca del paradigma marxista en su *Ensayos sobre metodología sociológica*:

La significación *heurística* eminente, y hasta única, de estos tipos ideales cuando se les emplea para la *comparación* de la

<sup>3</sup> Ver también la crítica mordaz de C. Wright Mills (1959) a esta tradición. Para un intento igualmente famoso de defender el funcionalismo estructuralista como paradigma viable para la investigación sociológica, ver Robert K. Merton (1949).

<sup>4</sup> Para un análisis del problema de la reificación en relación con la teoría clásica, ver Portes (2000b).

realidad respecto de ellos, y su peligrosidad en cuanto se los representa como “*fuerzas operantes*”, “*tendencias*”, etc., que valen empíricamente o que son *reales* (esto es, en verdad, metafísicas), he aquí cosas que conoce quien haya laborado con los conceptos marxistas. (Weber [1904] 1959, 92)

Los paradigmas en tanto grandes narrativas están en camino de desaparecer. La sociología tiene su propio paradigma, que consiste apenas en unos cuantos principios axiomáticos: la autonomía de los fenómenos sociales frente a sus manifestaciones individuales, la importancia de las normas sociales y los valores para la orientación de la acción humana, la construcción social de las instituciones, la durabilidad y fuerza constrictiva de las estructuras de poder, el arraigo de las iniciativas personales y colectivas en un contexto de relaciones sociales. Más allá de estos postulados, todo es objeto de problematización y de investigación. El papel adecuado de la teoría dentro del paradigma sociológico es servir de guía para las investigaciones. En lugar de asfixiar los resultados de las investigaciones, las teorías deben ser modificadas a partir de ellos.

### **Las contribuciones latinoamericanas a las teorías de alcance intermedio**

La alternativa a una “gran teoría” no es dejar de hacer teoría, sino formular teorías que tengan un nivel suficiente de abstracción como para organizar y guiar la investigación empírica al tiempo que sigan siendo lo suficientemente concretas como para ser modificables e incluso falseables por la investigación. La aspiración desacertada de muchos teóricos es alcanzar un nivel de generalidad lo suficientemente alto como para que sus pronunciamientos eludan la confrontación con los hechos, adquiriendo la falsa apariencia de la propia realidad. El resultado de lo anterior son los tratados exegéticos y las hermenéuticas textuales a las que se refería Brunner.

Una característica clave de una buena teoría es precisamente que sea falseable. En sus *Ensayos sobre metodología sociológica*, Weber llama “tipos ideales” a estos conceptos necesarios y explica con detenimiento su origen inductivo, naturaleza heurística y sus múltiples usos como guías para la investigación científica (Weber [1904] 1959). A mediados del siglo XX, Robert Merton volvió al mismo tema, refiriéndose a este nivel de teorización como de “alcance intermedio” (Merton [1949] 1968). Una mala interpretación común del argumento de Merton es considerar que las teorías de alcance intermedio son

proposiciones que se limitan a fenómenos o instituciones sociales muy específicas –los movimientos políticos, la criminalidad, las escuelas o las empresas–. Esta interpretación es incorrecta. El alcance intermedio no se refiere al tema específico al que es aplicado la teoría sino a su nivel de abstracción relativo: se trata de un punto medio entre las leyes omnicomprensivas y las generalizaciones empíricas concretas. Así, la propia teoría de Merton de las “expectativas de duración socialmente compartidas”, acuñada para denotar la temporalidad normativa de los eventos sociales, es empíricamente medible y aplicable en múltiples escenarios (Merton 1984). Aquellos que desprecian las teorías de alcance intermedio y las califican de limitadas o mediocres cometen un grave error, porque es a este nivel que la teoría genera conocimiento y es una guía para las investigaciones futuras.

A pesar de su propensión a las grandes narrativas, la sociología latinoamericana ha contribuido a las teorías de alcance intermedio. Como lo señala González Casanova (1998), la teoría de la marginalidad, introducida por Gino Germani en la Universidad de Buenos Aires, esclareció ciertas características de la pobreza en la región y sus dinámicas particulares. La teoría era lo suficientemente abstracta como para abarcar una gran cantidad de información empírica, pero lo suficientemente precisa para ser medible y sujeta a modificación, tal y como sucedió en muchos estudios detallados en Argentina, Brasil, Chile y otros países (Nun 1969, Desal 1969).

En la misma categoría se encuentra la teoría del colonialismo interno que debe mucho a varios sociólogos latinoamericanos, incluyendo a González Casanova. Los estudios en países con una alta presencia indígena fueron terrenos fértiles para el surgimiento de dicha teoría, en la medida en que se caracterizaban por una profunda segmentación de esta población mayoritariamente rural en relación con la población dominante urbana de origen europeo. La brecha superó en distintas formas las diferencias normalmente asociadas con las clases sociales en sociedades industrializadas: la población indígena colonizada ni experimentaba una movilidad ascendente entre generaciones ni era considerada por los grupos dominantes como parte de la “misma” sociedad (González Casanova 1969, Stavenhagen 1965, Roberts 1978). La condición servil de estas colonias internas jugó un papel clave para la consolidación de sociedades altamente desiguales en la región.

La tercera de estas teorías es la tipología “centro-periferia”, desarrollada originalmente por Raúl Prebisch (1950, 1964, 1986). Tal y

como lo utilizó el economista argentino, el “centro-periferia” no era un *deus ex machina* que podía explicar todo lo que iba mal en Latinoamérica, sino un medio para demostrar las diferencias sistemáticas en la organización del capitalismo y en los mecanismos para la apropiación de la plusvalía en el mundo industrializado y en los países periféricos. Así, mientras que en el centro las ganancias productivas eran parcialmente convertidas en salarios altos, en la periferia se convertían principalmente en utilidades empresariales adicionales. Y mientras las manufacturas de exportación del Primer Mundo gozaban de una demanda elástica continua, las exportaciones agrícolas del Tercer Mundo enfrentaban una inelasticidad creciente, lo que generaba perennes desbalances comerciales (Prebisch 1986, Portes y Walton 1981).

Las teorías que las ciencias sociales latinoamericanas introdujeron, desarrollaron o popularizaron tienen en común un énfasis en la condición de subdesarrollo y sus distintas manifestaciones en la región. La teoría de la marginalidad se concentró principalmente en los pobres urbanos, definidos como una población económicamente redundante; la teoría del colonialismo interno cumplió un papel similar frente a los indígenas pobres de las zonas rurales, definidos como una subclase permanentemente explotada que crea ganancias para los terratenientes nacionales y extranjeros. Finalmente, la tipología del “centro-periferia” tomó a la región como un modelo, concentrándose en su inserción particular y económicamente subordinada en la economía global. El énfasis en el diagnóstico de los males del subdesarrollo fue compartido por la gran teoría que dominó la sociología latinoamericana a finales del siglo XX, la teoría de la dependencia (Dos Santos 1970, 180).

## **MIRANDO HACIA DELANTE: UNA AGENDA CONCEPTUAL**

Uno de los problemas de una ciencia social aprisionada en grandes teorías es su tendencia a presentar proyectos futuros demasiado generalizados que a menudo se van a pique en su etapa de implementación. Así, las versiones más radicales de la teoría de la dependencia concluyeron que la única solución para el subdesarrollo era la revolución popular y la autarquía económica. Semejantes intentos de retirarse de la economía mundial produjeron muchas consecuencias trágicas y no condujeron, en ningún ejemplo conocido, a sus fines

declarados. Más recientemente, los seguidores de una ideología opuesta, la economía neoclásica, han impulsado la liberalización del mercado y el desmonte de la presencia estatal en la economía como fórmulas mágicas que llevarían a un crecimiento sostenido y al pleno empleo. El capítulo 2 de este libro y otros estudios (Filgueira 1996, Sunkel 2001, Portes 1997) documentan ampliamente los resultados de dichas políticas y su tendencia a incrementar la desigualdad social y a degradar las condiciones de las clases trabajadoras.

Siempre hay un atisbo de verdad en toda gran narrativa. El problema con las fórmulas demasiado generales que proponen es que carecen de una verdadera perspectiva sociológica. El contexto juega un papel importante, y políticas idénticas pueden tener éxito o fracasar dependiendo de las estructuras sociales en las que sean insertadas. En lugar de esta aproximación fallida, deberíamos considerar la aplicación de muchas teorías de alcance intermedio recientemente introducidas en la sociología económica y en la sociología del desarrollo que cuentan con el potencial para dar nuevo vigor a la disciplina y proporcionar herramientas para diseñar programas de desarrollo efectivos. Estas teorías no forman un único marco, sino que deberían ser concebidas como una “caja de herramientas” de tipos ideales útiles. Esta aproximación pragmática a la teorización parece ser preferible, por las razones que ya hemos visto, a los paradigmas generales del pasado.

### **El capital social/cultural**

Como se explica en mayor detalle en el capítulo 5, los conceptos gemelos de capital social y cultural, introducidos por el sociólogo francés Pierre Bourdieu, llaman la atención sobre los recursos con que cuentan los individuos y las comunidades en virtud de sus lazos sociales, y sobre el carácter intercambiable de estos recursos con el capital monetario. Los actores que cuentan con redes sociales extensas y diversificadas y que han aprendido los modos “adecuados” pueden movilizar recursos económicos mucho más fácilmente que otras personas en los mismos círculos. Las comunidades que están dotadas de lazos densos de reciprocidad y solidaridad pueden reservar recursos para poner en marcha emprendimientos comerciales viables, lo que conduce al crecimiento sostenido (Bourdieu 1980, 1985).

El valor heurístico de estos conceptos llevó a su popularización por parte de académicos mucho menos cuidadosos que Bourdieu y a

su transformación en una explicación fácil para los temas más disímiles. Así, el politólogo Robert Putnam adquirió notoriedad al atribuir a la ausencia de capital social resultados tan variados como el fracaso de la democracia en los países de Europa del Este, la pobreza y violencia de los guetos urbanos de los Estados Unidos y el estancamiento económico de las ciudades del sur de Italia. Dichas explicaciones tienden a ser tautológicas porque infieren la presencia o ausencia del capital social de los propios resultados que le son atribuidos. En consecuencia, si una ciudad o nación es próspera y está bien gobernada, es porque tiene capital social; si se está en presencia del caso opuesto, entonces es obvio que se carece de este recurso (Putnam 1993).

En este grado de abstracción, el capital social es un sinónimo de “espíritu cívico” y no es un concepto muy útil. Resultan más útiles las aplicaciones de esta teoría a comunidades delimitadas, como los pueblos o los barrios. Esto se debe a que, en este grado de abstracción, la densidad relativa de las redes sociales dentro de las comunidades objeto de estudio puede ser medida y el origen histórico de su solidaridad interna, así como la presencia o ausencia de confianza interpersonal pueden rastrearse.

El capital social en las comunidades puede ser definido como los recursos para ellas disponibles en virtud de la existencia de redes sociales y estructuras sociales más amplias de las que forman parte sus miembros. El capital social comunitario tiene dos manifestaciones principales y observables: la *solidaridad delimitada* es el nivel de lealtad manifestado por los miembros entre sí, es una especie de “sentimiento común” que genera un comportamiento de apoyo mutuo en las relaciones con el mundo exterior; la *confianza exigible* es la seguridad de que las obligaciones individuales serán respetadas, gracias al poder sancionador de la comunidad. En comunidades que cuentan con niveles altos de capital social, hay muy poca necesidad de recurrir a contratos formales o abogados, pues la amenaza del ostracismo u otras sanciones sociales actúan como garantes del comportamiento normativo (Portes y Sensenbrenner 1993, Portes 1995).

El capital cultural puede ser definido como el repertorio de conocimiento del que disponen comunidades específicas para adaptarse a su medioambiente físico y social y para alcanzar sus metas. Éste crece a partir de una historia compartida y es transmitido por medio del proceso de socialización. El capital cultural incluye la educación



formal y una amplia gama de destrezas informales prácticas y sociales transmitidas de generación en generación (Bourdieu 1985). Aunque menos teorizado que el capital social y hasta ahora menos utilizado en las investigaciones empíricas, el capital cultural también es medible y susceptible de ser incluido en hipótesis relacionadas con la receptividad a las innovaciones y con la viabilidad de las iniciativas de desarrollo comunitario. Estudios más recientes han indagado sobre “el lado malo” de este fenómeno y sus posibles consecuencias negativas. Por ejemplo, niveles altos de capital social en un grupo particular pueden facilitar su acceso a recursos privilegiados, excluyendo al mismo tiempo a los demás grupos. La existencia en una comunidad de confianza exigible requiere niveles altos de supervisión mutua que pueden sofocar la iniciativa individual y la libertad. Las orientaciones culturales y las “formas de hacer las cosas” de un grupo particular transmitidas intergeneracionalmente pueden resultar inútiles de cara a las innovaciones tecnológicas y crear barreras para una adaptación exitosa a ellas (Portes y Landolt 1996, Portes 1998c). Así, al igual que otros procesos sociales, la presencia de capital cultural puede generar tanto beneficios como costos latentes y producir consecuencias divergentes para actores situados en posiciones diferentes. La *figura 1* resume gráficamente estas dinámicas.

**Figura 1**  
**Capital social, capital cultural y desarrollo comunitario**



Estos conceptos gemelos suministran un punto de partida útil para el análisis del cambio social en el nivel de la vida comunitaria y para una agenda de investigación diversificada sobre sus orígenes y efectos. En Centroamérica, Pérez-Sainz ha hecho estudios pioneros sobre la introducción teórica y aplicación empírica del capital social. Sus estudios sobre este fenómeno y sus efectos en varios pueblos y comunidades de Costa Rica y Guatemala representan una alternativa que vale la pena seguir (Pérez-Sainz 1994, 1996). Aunque menos utilizado hasta ahora, el capital cultural también resulta prometedor para el estudio de las hasta ahora inexploradas diferencias entre las clases sociales, las instituciones y las comunidades locales.

### Las cadenas globales de mercancías

Una cadena de mercancías es definida como la variedad de actividades requeridas para el diseño, producción y mercadeo de un producto. De manera creciente, las cadenas de mercancías se han globalizado, no sólo en el mercadeo del producto final, sino también en su producción y diseño. Las cadenas de mercancías son importantes porque representan el “funcionamiento interno” del desarrollo económico. Mientras que las grandes teorías y los expertos en política pueden parecer muy elocuentes cuando hablan sobre los méritos relativos de diferentes modelos de desarrollo, lo que en verdad determina los cambios de un país en materia de crecimiento económico y absorción laboral es la forma como está organizado su aparato de producción y como se inserta en los círculos globales de comercio<sup>5</sup>.

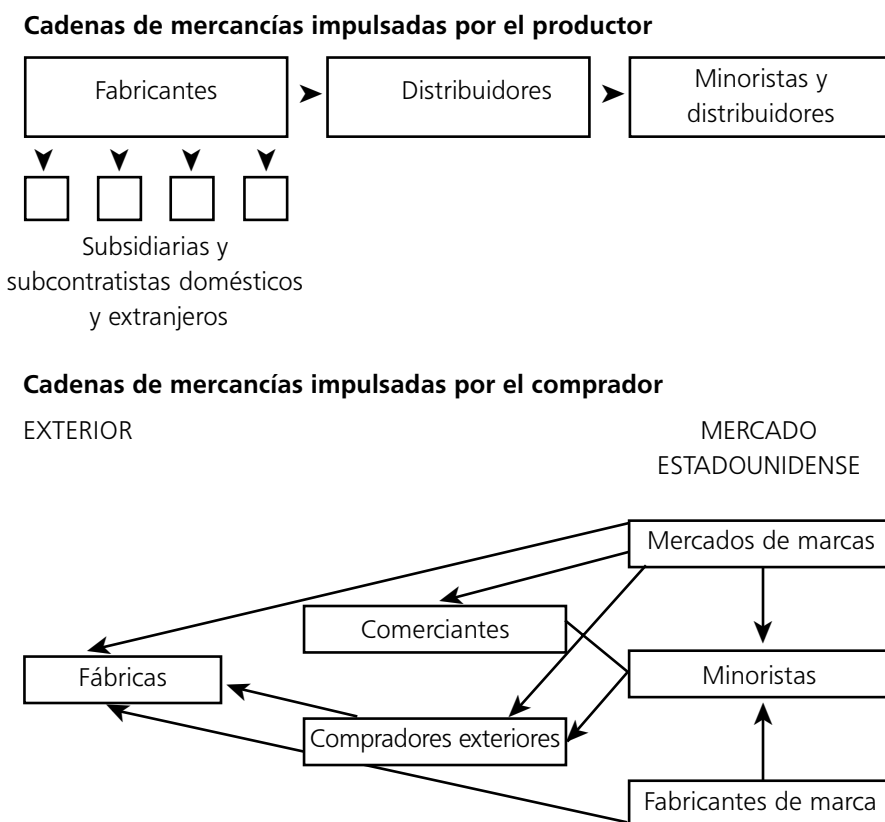
Gary Gereffi y sus colaboradores han llevado a cabo un amplio programa de investigación basado en esta teoría de alcance intermedio, vinculándolo tanto con las políticas de sustitución de importaciones como con aquellas orientadas hacia la exportación en Asia y Latinoamérica. Su investigación los ha llevado a muchas conclusiones importantes. De acuerdo con ellos, los países en proceso de industrialización de Asia y Latinoamérica no se diferenciaron mucho entre sí en la adopción de las políticas de sustitución de importaciones diseñadas para proteger a los productores domésticos, a las que siguió un giro hacia la promoción de las exportaciones. Mientras que el factor tiempo puede haber sido diferente, la evolución de los modelos de política económica fue la misma. La verdadera diferencia

<sup>5</sup> Ver la colección editada por Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (1994).

significativa fue el carácter de las cadenas de mercancías implantadas en cada región (Gereffi y Korzeniewicz 1994, Gereffi 1989).

Gereffi formula una distinción clave entre las cadenas “impulsadas por el productor” y aquellas “impulsadas por el comprador”. Como lo ilustra la *figura 2*, las cadenas impulsadas por el productor son aquellas en las que las grandes empresas multinacionales intentan controlar todos los aspectos de la producción –desde el suministro de la materia prima hasta el mercadeo final del producto–. Esta “internalización” de las diferentes etapas de la producción y la venta es característica de los grandes conglomerados automotrices, aero-

**Figura 2**  
**La organización de las cadenas de mercancías impulsadas por el productor y por el comprador**



Fuente: Adaptado de Gary Gereffi (2001).

náuticos y de semiconductores. Dichas empresas no sólo controlan el producto final sino que además emplean múltiples capas de subcontratistas organizados en “escalafones” sucesivos por tamaño y complejidad. Por otra parte, las cadenas impulsadas por el comprador son aquellas industrias en las que los grandes comerciantes al por menor y las empresas basadas en el mercadeo de su marca cumplen un papel clave y subcontratan la producción de toda la cadena con plantas ubicadas en el Tercer Mundo. Como se muestra en la *figura 2*, estas son “empresas sin fábricas” cuyo papel descansa en la fase inicial del diseño y en las etapas finales del mercadeo, pero que en realidad no producen nada (Gereffi 1999).

Este patrón de la industrialización impulsada por el comprador se ha hecho común en los bienes de consumo de trabajo intensivo como ropa, calzado, juguetes y artículos electrónicos. La diferencia clave entre los dos tipos de cadenas yace en el *locus* de control y apropiación de las ganancias. En las cadenas impulsadas por el productor, éste descansa en la empresa industrial central –Ford, GM, Toyota, Boeing, etc.–. En las cadenas impulsadas por el comprador, yace en los comerciantes –sean grandes almacenes de cadena como Sears o Wal-Mart o marcas como The Gap o Nike–. El hecho de que estas compañías no produzcan nada no les impide apropiarse de la mayor parte de los beneficios. Su fórmula es simplemente “comprar barato” a contratistas dispersos del Tercer Mundo y “vender caro” a los clientes en los mercados del Primer Mundo (Gereffi 1999).

El surgimiento de las cadenas de mercancías impulsadas por el comprador dio lugar a la paradoja, enfatizada por Arrighi, de que hoy en día un país puede industrializarse por completo y seguir siendo pobre debido a que el grueso del valor agregado que produce es desviado al extranjero (Arrighi 1994). Esta nueva forma de intercambio desigual crea una paradoja para los gobiernos de las naciones en industrialización: para fomentar el crecimiento y el empleo deben involucrarse en los círculos de comercio global, usando cualquier recurso que los haga competitivos; si tal recurso es únicamente el trabajo abundante y barato, dicha inserción puede perpetuar la pobreza de su país: de productores de alimentos y materias primas a bajo costo, simplemente pasarían a ser productores de bienes industriales a bajo costo, mientras que el grueso de las ganancias fluyen hacia el exterior.

En este punto, Gereffi hace una segunda distinción clave entre producción de ensamblaje, manufactura original de equipos (MOE)

y manufactura original de marcas (MOM). La producción de ensamblaje es la más simple y es el “punto de entrada” en las cadenas globales, en donde las plantas del Tercer Mundo apenas ensamblan productos de consumo como prendas de vestir, calzado y juguetes a partir de partes y diseños traídos del exterior. La MOE refleja un escenario más avanzado de la subcontratación (*outsourcing*), donde las empresas industriales tienen la capacidad para subcontratar localmente la elaboración de partes y para fabricar todo el producto según los estándares internacionales de calidad. Esta etapa comúnmente incluye un cambio cualitativo desde los productos simples, como la ropa, hasta unos que tengan mayor valor agregado, como los artículos electrónicos de consumo. Por último, las empresas MOM representan una fase más avanzada de la manufactura de exportación, en la cual las empresas productoras son lo suficientemente maduras como para diseñar sus propios productos y comercializarlos bajo sus propias marcas. El cambio de las grandes empresas industriales japonesas hacia esta modalidad señaló la transformación del país en uno de los principales actores de la economía mundial (Gereffi 1989, 1999). Hasta ahora, sólo Japón y en menor medida Corea del Sur se las han arreglado para irrumpir en esta fase de desarrollo de sus propias cadenas impulsadas por el productor.

Esta tipología de alcance intermedio demuestra ser útil para entender las diferencias entre los países asiáticos y latinoamericanos, y para proporcionar un marco dentro del cual analizar los resultados de los diferentes modelos de desarrollo. Hasta ahora, la exportación latinoamericana de manufacturas ha sido relegada o bien a actividades de ensamblaje o bien a un papel subordinado en las cadenas impulsadas por el productor y controladas por las multinacionales extranjeras, como las de automóviles y electrodomésticos. Hay muy pocos productores MOE que subcontraten la plena producción de artículos electrónicos de consumo o vestido para los minoristas del Primer Mundo. Las “marcas” latinoamericanas en el mercado mundial están limitadas a bienes estrechamente ligados con la agricultura, como vinos, café y cigarrillos. Incluso en los anteriores, la apropiación de las ganancias es desviada hacia los mayoristas o minoristas finales. Posiblemente, el único ejemplo exitoso de producción MOE en la región es la empresa brasilera Embraer, una fábrica de aviones iniciada por el Estado. El ingreso de Embraer en la competencia global ha estado acompañado por muchos intentos realizados por competidores del Primer Mundo que buscan, en esencia, hacer que Brasil

regrese al estatus de exportador industrial subordinado (*Latin American Weekly Report* 2001, 65).

En síntesis, el marco de las cadenas de mercancías ofrece un punto de partida para la comprensión de las posibilidades económicas latinoamericanas que va mucho más allá de los análisis basados en la perspectiva clásica de los “modelos de desarrollo”. También abre una serie de temas importantes acerca del futuro de los países latinoamericanos en una economía cada vez más globalizada. Como lo señala Gereffi, dichos temas incluyen

... los mecanismos mediante los cuales las empresas aprenden dentro de las redes de comercio, las trayectorias típicas entre roles de exportación y las condiciones organizacionales que facilitan el proceso de ascenso industrial, tales como el paso de las redes de ensamblaje a las de producción completa. (Gereffi 1999)

## El transnacionalismo

Como se explica con detenimiento en el capítulo 6, aunque es utilizado en diferentes contextos y con significados distintos, el concepto de transnacionalismo se usa cada vez más para describir los campos sociales creados por las personas que migran a países avanzados y reducen así la brecha existente entre sus comunidades actuales y sus naciones de origen. Debido a su condición económica subordinada en el sistema global, Latinoamérica no sólo se ha convertido en un exportador de materias primas, alimentos y productos ensamblados sino también de personas. El carácter cada vez más transnacional de estas economías supone no sólo su creciente dependencia de la exportación, sino también mayor información y acceso de su población a las condiciones de vida en el extranjero (Portes 1996, 1999).

La acometida implacable de las empresas multinacionales para expandir su cuota de mercado conduce a su presencia creciente en los países menos desarrollados, lo que expone a sus ciudadanos a la atracción del consumismo, los precios bajos, el crédito y el acceso al mundo avanzado por medio de la comunicación electrónica o los viajes aéreos baratos. No debería ser motivo de sorpresa que aproximadamente un décimo de la población de países como México, El Salvador, República Dominicana y Haití viva en el extranjero. Muchos países latinoamericanos tienen su “segunda ciudad” (por número de habitantes) en los Estados Unidos –principalmente en Nueva York, Los Ángeles y Miami (Guarnizo y Smith 1998, Landolt *et al.* 1999).

Aunque la emigración desde los países suramericanos no alcanza los niveles de la proveniente de México y el Caribe, también está creciendo rápidamente. La migración colombiana hacia los Estados Unidos, que se analiza en mayor detalle en el capítulo 6, se ha masificado, impulsada por la violencia y la inestabilidad económica del país. Estudios recientes han descubierto varias ciudades y regiones latinoamericanas que se han transformado por completo por la emigración masiva. Este es el caso de Governador Valadares en Brasil y de Otavalo y Cuenca en Ecuador (Levitt 2001, Kyle 1999).

En el pasado, la migración no aparecía de manera significativa en los análisis económicos o sociológicos del desarrollo latinoamericano. Desde el punto de vista público y oficial, los primeros inmigrantes fueron considerados casi como desertores. Cuando el flujo incluyó una cantidad sustancial de profesionales y técnicos, se le deploró como una “fuga de cerebros” que privaba a los países pobres de sus miembros talentosos en beneficio del mundo desarrollado (Glaser y Habers 1974, Oteiza 1971). Estas perspectivas no tuvieron en cuenta la posibilidad de que los migrantes pudieran regresar y establecer redes cada vez más fuertes entre sus lugares de origen y destino. Las mismas tecnologías de comunicación y transporte que facilitaron su salida permitieron que los migrantes desarrollaran un flujo continuo de información y recursos de ida y vuelta que transforma el carácter tanto de sus comunidades de origen como de sus lugares de asentamiento en el extranjero.

El transnacionalismo es el concepto acuñado en la teoría sociológica para referirse a este fenómeno, y “comunidades transnacionales” es el término bajo el que se estudian sus consecuencias más visibles<sup>6</sup>. A diferencia de las actividades “multinacionales” de las empresas globales y de las relaciones “internacionales” dirigidas por los Estados, el “transnacionalismo” abarca los contactos transfronterizos no oficiales iniciados y sostenidos por inmigrantes y sus contrapartes en el país natal. Los campos sociales así creados incluyen empresas económicas que buscan capitalizar las oportunidades en las áreas emisoras y receptoras, así como las movilizaciones políticas, los eventos culturales y los intercambios religiosos. Las comunidades indígenas pueden encontrar una voz poderosa para expresar sus

---

<sup>6</sup> Ver la colección de artículos de investigación editada por Alejandro Portes, Luis E. Guarnizo y Patricia Landolt, bajo el título “Transnational Communities,” *Ethnic and Racial Studies*, 22, número especial, marzo de 1999.

reivindicaciones al publicitarlas por intermedio de sus migrantes al Primer Mundo. Las ciudades empobrecidas pueden encontrar un camino para evitar la inercia gubernamental gracias a la financiación de las muy necesitadas obras públicas por parte de sus diásporas. Las iglesias, católica y protestante por igual, ingresan en el campo transnacional y proporcionan guía y protección para sus feligreses en el extranjero y, a cambio, canalizan sus remesas y donaciones hacia proyectos religiosos en casa (Smith 1998, Popkin 1999).

La investigación sociológica reciente sobre el transnacionalismo establece el crecimiento y alcance de este fenómeno y también explora sus principales causas. La *figura 3* presenta la serie de tipos y consecuencias observados tanto en las áreas de asentamiento migratorio en los países del Primer Mundo como en los países y comunidades de origen. Como se verá en el capítulo 6, los estudios acerca de los factores determinantes del transnacionalismo establecen que los contextos de salida y recepción de flujos particulares de inmigrantes afectan decisivamente los tipos de actividades en las que éstos se ven involucrados. Los mismos estudios indican que son los inmigrantes mejor educados y legalmente más seguros, y no aquellos que se encuentran en una situación más marginal, quienes cuentan con una mayor probabilidad de involucrarse en actividades transnacionales, sean estas económicas o políticas (Landolt 2000, Itzigsohn *et al.* 1999, Guarnizo y Portes 2001).

El concepto es adecuado para guiar un programa de investigación útil: es lo suficientemente abstracto como para abarcar una vasta serie de fenómenos empíricos y lo suficientemente concreto como para ser modificado y refinado por estudios de los mismos temas. En tanto los gobiernos de los países emisores se involucran en el campo transnacional al otorgar la doble nacionalidad y el derecho al voto a sus nacionales en el extranjero, intentando influenciar sus lealtades, los estudios de este fenómeno adquieren una importancia que rara vez fue notada por las teorías del desarrollo (Smith 1998, Levitt 2001, Landolt *et al.* 1999). Los gobiernos de los países de origen se han visto obligados a actuar debido al tamaño de las remesas de inmigrantes –que en algunos casos se acercan o superan el valor de las exportaciones tradicionales– y por la creciente influencia política y cultural de los expatriados. A su vez, los intentos gubernamentales para cooptar y canalizar estas iniciativas esencialmente de base originan una compleja dinámica que conduce a numerosos resultados inesperados.



**Figura 3**  
**Tipos y consecuencias del transnacionalismo inmigrante**

Escenario geográfico	Tipo			
	Económico	Político	Religioso	Cultural
Exterior	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresariado transnacional como alternativa al trabajo de salario bajo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Movilizaciones en beneficio de causas en el país natal.</li> <li>• Establecimiento de ramas "extranjeras" de partidos políticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reorganización de las iglesias locales para responder a las preocupaciones migratorias.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Festivales artísticos y musicales organizados en las comunidades inmigrantes.</li> </ul>
Comunidad natal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversiones de los inmigrantes en bienes raíces, construcción y comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comités cívicos de planeación y fondos para obras públicas.</li> <li>• Autoridades locales elegidas con el apoyo de emigrantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Parroquias locales fortalecidas por las donaciones de emigrantes.</li> <li>• Viajes al extranjero de miembros de la iglesia local para asistir a los expatriados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creación de grupos teatrales y musicales para actuar en las comunidades de emigrantes.</li> </ul>
País natal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las remesas de emigrantes se convierten en una fuente clave de intercambio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aprobación de leyes que garantizan la doble nacionalidad y el derecho al voto para fortalecer las lealtades de los migrantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las iglesias organizan intercambios binacionales de clérigos y sacerdotes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La industria musical es reorganizada binacionalmente.</li> <li>• Se adoptan iniciativas gubernamentales para apoyar la difusión de la cultura nacional en el extranjero.</li> </ul>

Roberts y sus colaboradores han realizado una prometedora incursión en estos procesos, aplicando una versión modificada de la famosa trilogía de Hirschman de la salida, voz y lealtad (Roberts *et al.* 1999). Como lo señalan estos autores, las formas en que se presenta la interacción entre el gobierno y las comunidades de migrantes son novedosas y paradójicas: los migrantes adquieren una nueva "voz" en la política nacional precisamente "saliendo" de sus países nativos;

aunque su “lealtad” puede seguir firmemente apegada a sus comunidades de origen, este sentimiento no se extiende necesariamente al gobierno o partido gobernante. Los gobiernos fortalecen sus diásporas como un aliciente para preservar sus lealtades y contribuciones financieras pero, al hacerlo, se exponen a las movilizaciones de base impulsadas por los migrantes, quienes buscan cambiar, subvertir o incluso derrocar el sistema político actual (Roberts *et al.* 1999, Fitzgerald 2000). Estas dinámicas requieren más investigación y reflexión teórica, especialmente por parte de los investigadores de las naciones de origen.

### **El Estado arraigado/weberiano**

Los estudios sobre el desarrollo económico en Latinoamérica han enfatizado de manera consistente el papel del Estado, bien como un motor o un obstáculo del crecimiento. La visión positiva del Estado en el desarrollo está estrechamente asociada con el trabajo de Raúl Prebisch y con la defensa temprana de la industrialización por parte de la Cepal, a través de la sustitución de importaciones (Prebisch 1950, Cardoso y Faletto 1979, Sunkel 2001). Como lo comenté en el capítulo anterior, la visión negativa que ha llegado a prevalecer en los círculos políticos refleja el resurgimiento de la teoría neoclásica y de una desconfianza “smithniana” en la intervención del Estado en los mercados (Portes 1997, Evans 1989). En cualquiera de las versiones, el Estado es comúnmente representado como un ente uniforme o monolítico –una caja negra institucional sin diferencias que se espera que actúe de manera similar en todos los países.

Los estudios de caso sobre el papel de las entidades estatales en el desarrollo han mostrado de manera reiterada cuán equivocadas están estas perspectivas. Existe mucha contingencia e inconsistencia en el carácter y consecuencias de la acción estatal, por lo que el mismo “modelo” de desarrollo puede generar resultados exitosos en algunos países y fracasar en otros. Al intentar explicar estas diferencias, Evans enfatiza el carácter del propio aparato estatal, es decir, el reclutamiento y funcionamiento de las burocracias gubernamentales centrales. Inicialmente, Evans desarrolló una tipología que iba desde los Estados “depredadores” que saquean sin más consideración por el bienestar de la ciudadanía que la que tiene un depredador por su presa (Evans 1989, 562), hasta los Estados “desarrollistas” que son capaces de lanzar e implementar iniciativas empresariales a largo plazo. Zaire bajo Mobutu Sese-Seko fue utilizado como el ejemplo

paradigmático del primer tipo, y Singapur y Japón como ilustraciones del segundo.

Esta tipología no fue lo suficientemente lejos en la identificación de cuáles características del Estado jugaban un papel clave en la generación de estancamiento o crecimiento sostenido. En un trabajo subsiguiente, Evans desarrolló dos conceptos que cumplieron este importante papel diferenciador: la “weberianidad,” esto es, la medida en que un aparato estatal se aproximaba al tipo ideal de Weber de la burocracia como una organización meritocrática, internamente cohesionada y orientada por las reglas, y el “arraigo” (*embeddedness*), esto es, la medida en que dicha burocracia es capaz de cultivar, guiar y coordinar las iniciativas empresariales privadas\*.

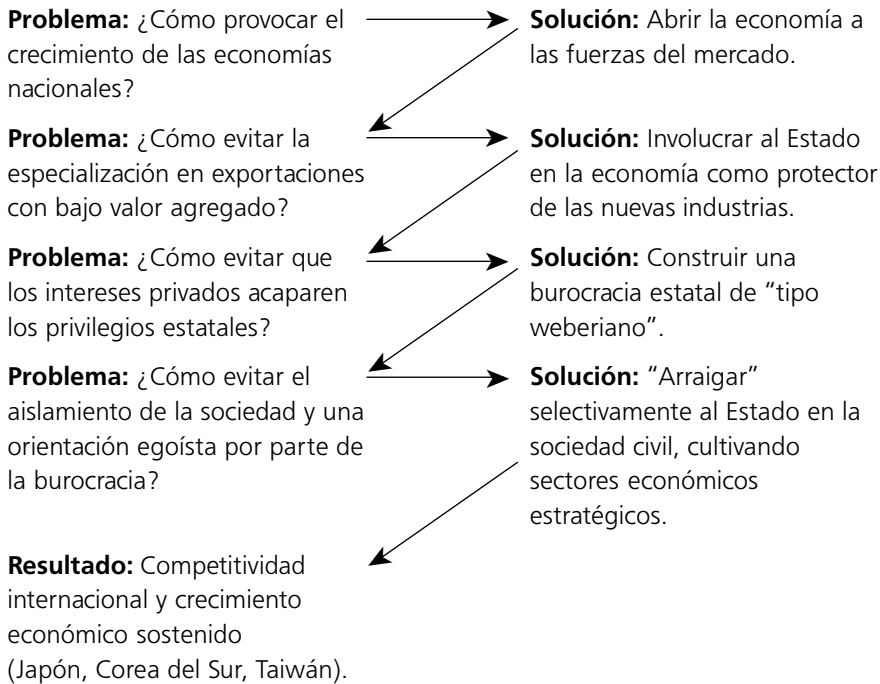
En la medida en que el aparato estatal se acerque al tipo ideal weberiano adquiere un *esprit de corps* mayor y se hace resistente a la corrupción. Liberándose a sí mismas de los intereses rentísticos privados, las agencias oficiales son capaces de implementar iniciativas a largo plazo que requieren una orientación e inversión sostenidas. No obstante, el costo de esta autonomía es que el Estado se torna cada vez más distante de la sociedad y pierde contacto con sus elementos más dinámicos. Es en este punto donde el “arraigo” entra en escena con poderosas agencias estatales que patrocinan y cultivan el desarrollo de empresas privadas competitivas. La historia del MITI, el Ministerio Japonés de Industria y Comercio, investigada meticulosamente por Chalmers Johnson, es utilizada por Evans como el ejemplo arquetípico de la “autonomía arraigada” del Estado (Evans 1995). La *figura 4* resume el argumento de Evans como una serie de respuestas a los sucesivos dilemas que se enfrentan durante el proceso de desarrollo nacional.

Existen problemas lógicos con la propuesta teórica del “arraigo” porque Evans no ha podido proporcionar indicadores empíricos que no provengan de casos exitosos de desarrollo, lo que hace que el argumento sea parcialmente circular (Portes 2000a). La “weberianidad” descansa sobre bases más sólidas porque es posible, en principio, crear medidas independientes sobre la calidad de las burocracias estata-

---

\* Sobre el significado del concepto de “arraigo” (*embeddedness*) en la sociología y la economía política contemporánea, ver la Nota del editor al comienzo del capítulo 3. En la teoría de Evans, el término denota específicamente el arraigo de la burocracia estatal en la sociedad, esto es, los vínculos y flujos de comunicación entre los agentes estatales y los agentes económicos privados que pueden permitir el avance de un plan coordinado de desarrollo económico que involucra a los sectores público y privado. [Nota del editor].

**Figura 4**  
**La teoría de Evans de la autonomía arraigada**



Fuente: Portes (2000a), basado en Evans (1995).

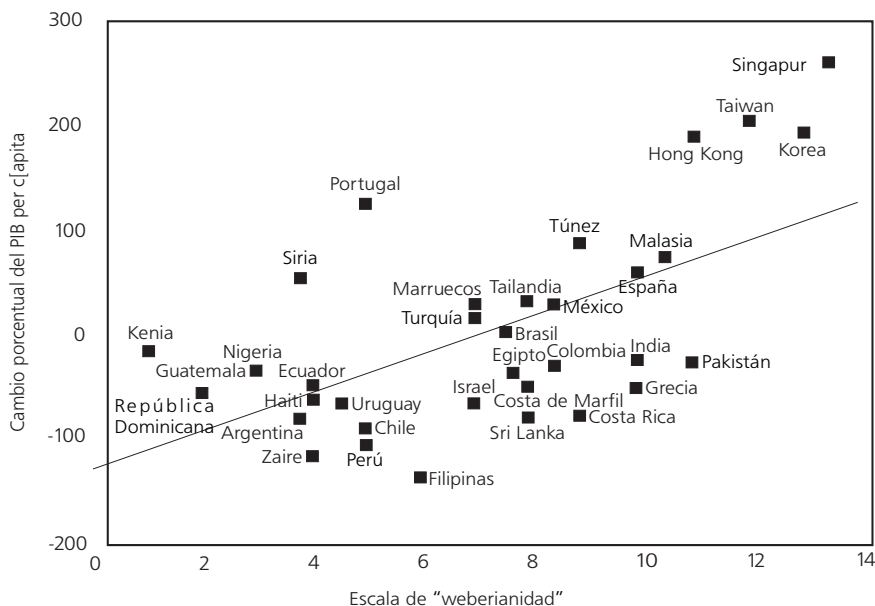
les. De hecho, esto fue lo que Evans hizo en su trabajo de investigación subsiguiente a través de una escala de “weberianidad” que elaboró para cerca de 40 países menos desarrollados con base en criterios como el reclutamiento a través de exámenes públicos, los escalafones de carrera que recompensan la ocupación a largo plazo y los salarios competitivos (Evans y Rauch 1999).

Evans y Rauch mostraron que su escala de “weberianidad” en la muestra no sólo se correlacionaba de manera importante con el crecimiento del PIB per cápita, sino que mantenía un significativo efecto positivo sobre el crecimiento del PIB una vez se controlaba el efecto de variables independientes tradicionales tales como el PIB inicial, la educación promedio de la población adulta y las tasas de inversión de capital. La *figura 5* muestra el punto de localización de los países individuales en la escala, ilustrando la baja calidad de la mayoría de los Estados latinoamericanos.

La autonomía arraigada ofrece un valioso punto de entrada conceptual para el análisis de la paradoja que ha plagado las grandes

á

**Figura 5**  
**“Weberianidad” del Estado y crecimiento del PIB per cápita (1970-1999)**



*Nota:* La figura muestra la relación entre la escala de weberianidad (eje X) y el cambio porcentual del PIB per cápita que no es explicado por las variables tradicionales (PIB y escolaridad en 1965) (eje Y).

*Fuente:* Evans y Rauch (1999).

narrativas del desarrollo, sin importar su origen ideológico. Es un hecho que, a pesar de una posición común de subordinación y de una carencia inicial de recursos, algunos países han sido capaces de avanzar más rápidamente que otros. Aunque indudablemente las condiciones económicas externas y las restricciones son importantes, cada vez resulta más evidente que los factores institucionales endógenos también juegan un papel clave. Dentro de estos, no hay otro más importante que el carácter de las burocracias estatales y su habilidad para reorganizar y liderar la sociedad, en lugar de dejarse atrapar por los intereses rentísticos privados. La “weberianidad” de Evans es un buen término, no sólo porque honra a uno de los fundadores de la disciplina sino porque alberga la promesa de una sólida contribución sociológica al análisis del cambio económico.

## CONCLUSIÓN

Los conceptos estudiados en este capítulo hacen parte de la propuesta de una nueva agenda teórica y de investigación. Aunque no fueron presentados siguiendo un orden particular, tienen dos características comunes. En primer lugar, como se señaló, proporcionan un asidero analítico para aproximarse a vastas cantidades de material empírico, a la vez que pueden ser modificados por los resultados de la investigación. Al contrario de las grandes narrativas, una característica clave de los conceptos de alcance intermedio es que orientan la investigación al llamar la atención sobre ciertos aspectos del fenómeno objeto de estudio, sin anticipar el resultado. De esta forma dejan espacio para los hallazgos inductivos que fueron marginados por el razonamiento deductivo del pasado.

En segundo lugar, este conjunto de conceptos está orientado hacia el futuro. En otras palabras, no se dirige principalmente a las raíces históricas del subdesarrollo sino que busca explorar los medios para superarlo en el entorno comunitario o nacional. La perspectiva de la dependencia nos dio elementos demasiado generales acerca de los orígenes de la pobreza y la subordinación de Latinoamérica. Por el contrario, la familia de conceptos que se acaba de reseñar señala caminos concretos de acción para evitar las restricciones impuestas por el atraso económico y político.

Bajo ciertas condiciones, las comunidades pueden movilizar su capital social y cultural para superar la escasez material a través de esfuerzos para mejorar el consumo colectivo y desarrollar empresas económicas viables. El ingreso en una cadena de mercancías representa el primer paso de un proceso de aprendizaje que, cuando está dirigido adecuadamente, puede llevar a la innovación tecnológica, a las exportaciones con mayor valor agregado y a la competitividad en el comercio global. Una burocracia estatal que se acerque al tipo ideal weberiano se encuentra en una posición mucho mejor para implementar estrategias de desarrollo a largo plazo que las instituciones estatales típicamente corruptas y personalistas que pueden encontrarse en el Tercer Mundo. El punto general es que, en un mundo en el que la riqueza de las naciones y el bienestar de sus individuos dependen de una inserción inteligente en una economía globalizada, la tarea de la sociología no puede limitarse a diagnosticar lo que salió mal en el pasado, sino que además debe incluir la identificación y movilización de mecanismos concretos para superar estos males.

En conclusión, muy pocas cosas han cambiado desde que Weber publicó hace un siglo la “Objetividad en las ciencias sociales” (Weber [1904] 1959). Como lo presagió Weber, los logros de la disciplina no han consistido en la acumulación de leyes generales invariables, sino en la interpretación de los fenómenos históricos concretos bajo la orientación de los tipos ideales. A mediados del siglo XX, Merton nos recordó el mismo punto. De algún modo, olvidamos estas reglas en el camino y regresamos a la acumulación disparatada de hechos históricos y estadísticos o a la igualmente infructuosa búsqueda de la piedra filosofal. A comienzos de un nuevo siglo, la sociología en el Norte y el Sur haría bien en recordar y reconstruir los principios metodológicos que hacen parte de su propia herencia. Las oportunidades de progreso de la disciplina y su propia justificación como una empresa intelectual pueden depender de ello.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrighi, Giovanni (1994). *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*. London: Verso Books.
- Barrios, Alicia y José Joaquín Brunner (1988). *La sociología en Chile*. Santiago: Flacso.
- Bendix, Reinhard (1962). *Max Weber: An Intellectual Portrait*. Garden City, NY: Anchor Books.
- Briceño-León, Roberto y Heinz Sonntag (1998). “La sociología de América Latina entre pueblo, época y desarrollo”, en R. Briceño-León y H. Sonntag (eds.). *Pueblo, época y desarrollo: La sociología de América Latina* (pp. 11-26). Caracas: Nueva Sociedad.
- Bourdieu, Pierre (1980). “Le Capital Social: Notes Provisoires.” *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- (1985). “The Forms of Capital,” in J. G. Richardson (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (pp. 241-58). New York: Greenwood Press.
- Brunner, José Joaquín (1988). *El modo de hacer sociología en Chile*. Santiago: Flacso.
- Cardoso, Fernando H. and Enzo Faletto (1979). *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley: University of California Press.
- Collins, Randall (1994). *Four Sociological Traditions*. New York: Oxford University Press.
- Desal (1969). *Marginalidad en América Latina: Un ensayo de diagnóstico*. Barcelona: Herder.
- Dos Santos, Theotonio (1970). “La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina”, en H. Jaguaribe *et al.* (eds.). *La dependencia político-económica de América Latina*. México D.F.: Siglo XXI.

- Durkheim, Emile (1961). *The Elementary Forms of the Religious Life*. New York: MacMillan.
- (1964). *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.
- Evans, Peter (1989). "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State." *Sociological Forum*, 4, 561-587.
- (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- and James E. Rauch (1999). "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of 'Weberian' State Structures on Economic Growth." *American Sociological Review*, 64, 748-765
- Filgueira, Carlos (1996, Abril). "Estado y sociedad civil: Políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina". Ponencia presentada en: Conference on Responses by Civil Society to Neoliberal Adjustment, University of Texas, Austin.
- Fitzgerald, David (2000). *Negotiating Extra-Territorial Citizenship*. La Jolla, CA: Center for Comparative Immigration Studies, University of California-San Diego, Monograph #2.
- Garretón, Manuel A. (1995). "Democratización, desarrollo, modernidad: ¿Nuevas dimensiones del análisis social?", en M. Garretón y O. Mella (eds.). *Dimensiones actuales de la sociología* (pp. 37-48). Santiago de Chile: Bravo y Allende.
- Gereffi, Gary (1989). "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America." *Sociological Forum* 4, 505-33.
- (1999). "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics*, 48, 37-70.
- and Miguel Korzeniewicz (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger.
- (2001). "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet." *American Behavioral Scientist*, 88.
- Glaser, William A. and Christopher Habers (1974). "The Migration and Return of Professionals." *International Migration Review*, 8, 227-244.
- González Casanova, Pablo (1969). "Internal Colonialism and National Development." *Studies in Comparative International Development*, I (1965), 27-47.
- (1998). "Reestructuración de las ciencias sociales: Hacia un nuevo paradigma", en R. Briceño-León y H. Sonntag (eds.). *Pueblo, época y desarrollo: La sociología de América Latina* (pp. 135-149). Caracas: Nueva Sociedad.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology*, 91.
- (1992). "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: Social Structural View," in M. Granovetter and R. Swedberg (eds.). *The Sociology of Economic Life* (pp. 233-63). Boulder, CO: Westview Press.
- Grusky, David B. (2001). *Social Stratification: Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder, CO: Westview Press.



- Guarnizo, Luis E. and Michael Peter Smith (1998). "The Locations of Transnationalism," in M. P. Smith and L. E. Guarnizo (eds.). *Transnationalism from Below* (pp. 3-34). New Brunswick: Transaction Publishers.
- and Alejandro Portes (2001). *From Assimilation to Transnationalism*. Working Paper Series, Center for Migration and Development, Princeton University.
- Heilbroner Robert (2000). *The Worldly Philosophers: The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers*. London: Penguin.
- Hirsch, Paul, Stuart Michaels and Richard Friedman (1990). "Clean Models vs. Dirty Hands: Why Economics Is Different from Sociology," in S. Zukin and P. Di Maggio (eds.). *Structures of Capital, The Social Organization of the Economy* (pp.39-51). New York: Cambridge University Press.
- Itzigsohn, José, Carlos Dore, Esther Hernández and Obed Vázquez (1999). "Mapping Dominican Transnationalism: Narrow and Broad Transnational Practices." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 316-339.
- Jaguaribe, Helio, Aldo Ferrer, Miguel S. Wionczek y Theotonio dos Santos (1970). *La dependencia político-económica de América Latina*. México D.F.: Siglo XXI.
- Kyle, David (1999). "The Otavalo Trade Diaspora: Social Capital and Transnational Entrepreneurship." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 422-46.
- Latin American Weekly Report* (2001). "Canada and U.S. Taken to WTO," February 6, p. 65.
- Landolt, Patricia (2000). *The Causes and Consequences of Transnational Migration: Salvadorans in Los Angeles and Washington DC*. Ph. D. Dissertation, Department of Sociology, Johns Hopkins University.
- , Lilian Autler, and Sonia Baires (1999). "From 'Hermano Lejano' to 'Hermano Mayor': The Dialectics of Salvadoran Transnationalism." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 290-315.
- Levitt, Peggy (2001). *Transnational Migration and Development: A Case of Two for the Price of One?* Working Paper, Center for Migration and Development, Princeton University.
- Marx, Karl (1967). *Capital* (vol. I). New York: International Publishers.
- Merton, Robert K. (1949). *Social Theory and Social Structure*. New York: The Free Press.
- (1984). "Socially Expected Durations: A Case Study of Concept Formation in Sociology," in W. W. Powell and R. Robbins. *Conflict and Consensus*. New York: The Free Press.
- Nagel, Ernest (1961). *The Structure of Science*. New York: Harcourt, Brace, and World.
- Nun, José (1969). "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal". *Revista Latinoamericana de Sociología*, 5, 178-236.
- Oteiza, Enrique (1971). "La migración de profesionales, técnicos y obreros calificados argentinos a los Estados Unidos". *Desarrollo Económico*, 10, 429-454.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo (1994). *El dilema del Nahual*. San José: Flacso Editores.
- (1996). "Apatía y esperanzas: Las dos caras del área metropolitana de Guatemala", en A. Portes y C. Dore (eds.). *Ciudades del Caribe: En el umbral del nuevo siglo* (pp. 133-162). Caracas: Nueva Sociedad.

- Popkin, Eric (1999). "Guatemalan Mayan Migration to Los Angeles: Constructing Transnational Linkages in the Context of the Settlement Process." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 267-284.
- Portes, Alejandro (1995). "Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview," in A. Portes (ed.). *The Economic Sociology of Immigration, Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship* (pp. 1-41). New York: Russell Sage Foundation.
- (1996). "Global Villages: The Rise of Transnational Communities." *The American Prospect*, 25, 74-77.
- (1997). "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts." *Population and Development Review*, 23, 229-259.
- (ed.) (1998a). *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- (1998b, November). "Like Phoenix from the Ashes: Cuban Sociology is Back." *Footnotes*, 2.
- (1998c). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology." *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- (1999). "Globalization from Below: The Rise of Transnational Communities," in M. van der Land, D. Kalb, and R. Staring (eds.). *The Ends of Globalization: Bringing Society Back In*. (pp. 253-70). Boulder, CO: Rowman and Littlefield.
- (2000a). "The Hidden Abode: Sociology as Analysis of the Unexpected." *American Sociological Review*, 65, 1-18.
- (2000b). "The Resilient Significance of Class: A Nominalist Interpretation." *Political Power and Social Theory*, 14, 249-284.
- and Douglas Kincaid (1989). "Sociology and Development in the 1990s: Critical Challenges and Empirical Trends." *Sociological Forum*, 4, 479-503.
- and John Walton (1981). *Labor, Class, and the International System*. New York: Academic Press.
- and Julia Sensenbrenner (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology*, 98, 1320-50.
- and Patricia Landolt (1996). "The Downside of Social Capital." *The American Prospect*, 26, 18-22.
- Prebisch, Raúl (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. New York: United Nations.
- (1964). *The Economic Development of Latin America in the Post-War Period*. New York: United Nations.
- (1986). "Notes on Trade from the Standpoint of the Periphery." *Cepal Review*, 28, 203-216.
- Putnam, Robert D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life." *The American Prospect*, 13, 35-42.
- Quijano, Aníbal (1998). "La colonialidad del poder y la experiencia latinoamericana", en R. Briceño-León y H. Sonntag (eds.). *Pueblo, época y desarrollo*:

- La sociología de América Latina* (pp. 27-38). Caracas: Nueva Sociedad.
- Rivera, Marcia (1998). "Reinventando el oficio: El desafío de reconstruir la investigación en ciencias sociales en América Latina", en R. Briceño-León y H. Sonntag (eds.). *Pueblo, época y desarrollo: La sociología de América Latina* (pp. 199-133). Caracas: Nueva Sociedad.
- Roberts, Bryan R. (1978). *Cities of Peasant*. London: Edward Arnold.
- , Reanne Frank and Fernando Lozano-Ascencio (1999). "Transnational Migrant Communities and Mexican Migration to the United States." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 238-266.
- Smith, Robert C. (1998). "Mexican Immigrants, the Mexican State, and the Transnational Practice of Mexican Politics and Membership." *LASA Forum*, 24, 19-24.
- Stavenhagen, Rodolfo (1965). "Classes, Colonialism, and Acculturation." *Studies in Comparative International Development*, 1, 53-57.
- Sunkel, Osvaldo (2001, April). "The Unbearable Lightness of Neoliberalism." Paper presented at the Conference on Latin American Sociology, University of Florida, Gainesville.
- Suttles, Gerald D. (1968). *The Social Order of the Slum*. Chicago: University of Chicago Press.
- Tilly, Charles (1996). "Invisible Elbow." *Sociological Forum*, 1.
- Wacquant, Loïc (2000). "Durkheim and Bourdieu: The Common Plinth and its Cracks," in B. Fowler (ed.). *Reading Bourdieu on Society and Culture* (pp. 105-119). Oxford, U.K.: Blackwell Publishers.
- Wallerstein Immanuel (1995, June). *Open the Social Sciences*. Report to the Gulbenkian Commission, Lisboa.
- Weber, Max (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. New York: Free Press.
- [1904] (1959). *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- (1963). *The Sociology of Religion*. E. Fischhoff (trad.). Boston: Beacon Press.
- (1985). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Unwin.
- White, William F. (1943). *Street Corner Society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wright Mills, C. (1959). *The Sociological Imagination*. London: Oxford University Press.