

Valores Sociales y Valores Económicos

*Ensayo de Sociología Económica **

Por ANDRÉ CORTEN

Universidad Autónoma de Santo Domingo.
Colaboración especial para la *Revista Mexicana de Sociología*.

El hecho de que el término “valor” sea utilizado tanto en la ciencia económica como en la sociología, y de que ocupe en ambas un lugar céntrico, nos indujo a examinar si existía alguna analogía entre los conceptos correspondientes. Este intento es posible gracias a los recientes desarrollos sobre los valores sociales, que les otorgan una densidad analítica comparable a la de los valores en la ciencia económica. Un desequilibrio demasiado grande en la elaboración de los dos conceptos haría el análisis imposible, pues tendríamos que caer en la trampa de utilizar la sociología económica para colmar las deficiencias tanto de la explicación económica como de la explicación sociológica.

Una primera etapa consistirá en establecer puntos de comparación, no solamente entre la definición de ambos conceptos, sino también entre los lugares que ocupan en sus sistemas respectivos. Después de agotar esta primera etapa, habremos reunido el material necesario para un análisis de sociología económica propiamente dicha. La segunda etapa consistirá en establecer las funciones que desempeñan los valores sociales y los económicos y sus procesos correspondientes en el sistema económico, así como en la sociedad.

* Este artículo fue escrito en primera versión en francés. Quiero agradecer al doctor Luis R. del Castillo Morales, director de la Escuela de Sociología, Universidad Autónoma de Santo Domingo, por sus múltiples horas pasadas en revisar mi propia traducción y para encontrar las palabras más adecuadas para expresar conceptos un poco técnicos. Agradezco también por sus consejos penetrantes a los profesores Yves Urbain y Jacques Delcourt (Lovaina), Frederic Debuyst (Lima), así como a mi esposa (Santo Domingo).

I. LOS VALORES SOCIALES Y SU FUNCIÓN INTEGRADORA

La literatura sociológica que se refiere a los valores se ha orientado en dos direcciones. La primera intenta dar una definición cada vez más precisa y establecer medidas correctas de los valores,¹ la segunda se consagra más a determinar la función que desempeñan en los sistemas sociales.² Sería bueno intentar establecer un puente entre las dos tendencias, para que cada una se aproveche de los aportes de la otra; por otra parte, la historia de la literatura sobre la materia nos muestra que ambas direcciones han estado siempre íntimamente ligadas.³

1. *El valor social es una concepción de lo deseable que conduce al actor a realizar ciertas elecciones alternativas.*⁴ El valor es una concepción culturalmente definida, por la que el actor busca y fija su concepción de lo deseable; existe respecto al actor un movimiento de proyección y de "internalización" Lo deseable posee pues dos dimensiones: la primera es actitudinal, lo que se desea, la segunda es normativa, lo que hay que desear. La condición para que un valor sea eficaz reside en su expresión en *objetos simbólicos*. El símbolo no solamente da al valor el carácter de norma, sino que también permite a ésta no limitarse a ser un "objeto de orientación" o una realidad impuesta desde el exterior y convertirse en un "elemento de orientación", es decir, en un objeto deseado por el actor.

Si el objeto simbólico constituye de ese modo un factor de "internalización", es precisamente porque es un producto cultural, que por la proyección de los deseos de los actores obtuvo un contenido social característico. El carácter social de un valor no se encuentra pues en la unanimidad de adhesión que obtiene, sino más bien en el carácter típicamente sociológico de la concepción de lo deseable. La paz constituye un valor social de nuestra época, porque ha sido socialmente experimentado en la guerra, y, más especialmente, por la utilización de una nueva arma: la bomba

¹ Ver por ejemplo: Morris, Charles, *Varieties of Human Value*, Chicago, University Press, 1953; Catton, William R., "Explosing Techniques for Measuring Human Values", *American Sociological Review*, 19 (February, 1954), pp. 49-55; Dood, Stuart C., "On Classifying Human Values; A Step in the Prediction of Human Valuing", *American Sociological Review*, 16 (October, 1951), pp. 645-653.

² Cfr. Parsons, Talcott, entre otros en *The Social System*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1951. Kluckhohn, Clyde, in *Toward a General Theory of Action*, Cambridge Harvard University Press., 1951.

³ Un buen resumen de esta historia nos da Kolb, William, "The Changing Prominence of Values in Modern Sociological Theory", in Becker, Howard and Boskoff, Alvin (Eds.), *Modern Sociological Theory in Continuity and Change*, New-York, Dryden Press, 1957, pp. 93-132.

⁴ Cfr. Kluckhohn, Clyde and others, "Values and Value-Orientations in the Theory of Action", in *Toward a General Theory of Action*, *op. cit.*, pp. 394-403

nuclear. La prohibición de las pruebas nucleares constituye un símbolo de la paz, que tiene un contenido normativo y "actitudinal". De manera normativa, se impone a los jefes de Estado en sus intentos de negociación. El éxito o el fracaso de estos intentos será sancionado positiva o negativamente. De manera actitudinal, la paz aparece a los ojos de los jefes de Estado, y más particularmente a los ojos de los pueblos que representan, como algo muy deseado. Pero cuando la generación que gobierne al mundo sea la nacida después de Hiroshima, es probable que este símbolo pierda algo de su carácter, porque no corresponderá más a una experiencia social determinada; el valor "paz" tendrá que expresarse en otro símbolo que corresponda a una experiencia social y cultural de la nueva generación.

Para hacer posible la existencia de una elección alternativa, es necesario que varios objetos sean deseados o deseables. Por otro lado, el actor no se encuentra nunca frente a una elección única, puesto que la realización de una elección hace a otras incompatibles. El carácter social de un valor resulta de la experiencia de los actores en interacción frente a estas incompatibilidades e implica pues no solamente una concepción de lo deseable, sino también una *concepción de lo preferible*. En la literatura sociológica se ha convenido en dar a esta última concepción el nombre de *sistema de valores*. Un sistema de valores no es el resultado de una sola experiencia social frente a una situación determinada, y, por consiguiente, no se resuelve en una ecuación de compatibilidad frente a esta situación; resulta de una experiencia social de un sistema social total frente a situaciones múltiples experimentadas o anticipadas. Ciertos valores que son compatibles en una situación no lo son en otra; un sistema de valores se resuelve en una ecuación de desigualdades múltiples, es decir, en una jerarquía de preferencias. La elección de objetivos determinados con miras a lograr la paz —por ejemplo la disminución de la producción de la guerra— puede ser parcialmente incompatible con otros valores, como la prosperidad de la economía. A los ojos de un universo social determinado, este último valor puede parecer más importante que la paz, y, siendo incompatible con ésta, traer la guerra.

2. ¿Cuál será pues la *función* de un sistema de valores en un sistema social? Un valor no es un fin, un objetivo. El sistema de valores no tiene carácter teleológico; tampoco tiende hacia un objetivo cualquiera. No es ni un *terminus a quo* ni un *terminus ad quem*. Sin embargo, inspira los objetivos y aun los fines últimos del sistema social correspondiente. El sistema de valores tampoco cumple la función de adaptación del sistema social frente a lo que lo rodea, aunque resulta de la experiencia social de

un sistema frente a situaciones múltiples. Es ajeno a los costos o a los productos, a las apuestas o a las recompensas, aun cuando éstas tengan un carácter simbólico. En fin, el sistema de valores no se contenta con realizar la integración social de una colectividad, no está directamente determinado por las relaciones y las sanciones sociales, o por el tipo de formas de sociabilidad; cumple una función integradora más profunda que se ejerce en el pasado, el presente y el futuro de un sistema social por su memoria colectiva, sus esperanzas y sus obras de cultura.⁵

3. Así definida, la función integradora de los valores se ejerce sobre todos los sistemas sociales, cualquiera que sea el nivel considerado. Es útil examinar aquí los sistemas a la luz de la distinción, corriente en numerosos americanos, entre personalidad, sociedad y cultura.

Cada personalidad es el agente de su sistema de valores. Hablamos aquí, por supuesto, de los valores sociales haciendo referencia a la concepción sociológica de lo deseable. Toda personalidad se construye un sistema de valores original, que resulta de su experiencia social específica. Es por referencia a esta experiencia y a su resultado que el actor se considera a sí mismo como personalidad social y que, por otra parte, los demás lo perciben como tal. El sistema de valores constituye pues el factor de unidad; hace que dos acciones de una misma persona, cumplidas en roles distintos y en vista de objetivos diferentes, por dispares y espaciadas en el tiempo que sean, están socialmente referidas a esa misma persona.

La *sociedad* encuentra su integración profunda en un sistema de valores. La división del trabajo social empujó a las sociedades a diferenciarse secularmente según algunos tipos de actividades fundamentales y según su participación en los procesos de decisión. Los roles complementarios que corresponden a estas dos formas de diferenciación y de estructuración se reagrupan en sistemas sociales, que generalmente se conviene en llamar, de un lado, institución⁶ y del otro organización.⁷ Para limitarnos aquí al

⁵ Nos inspiramos aquí en el esquema A.G.I.L. de Parsons, según el cual todo sistema social tiene cuatro dimensiones y cumple cuatro funciones: adaptativa (*adaptive*), de fin (*goal attainment*), integradora al nivel del sistema de interacciones (*integrative*), integradora a un nivel más profundo y más permanente, o función de mantenimiento latente de los valores (*latent pattern maintenance and tension management*). Una buena exposición general de este esquema se encuentra en una obra escrita en colaboración con Bales: Parsons, Talcott, Bales, Robert F., and Shiels, Edwards A., *Working Papers in the Theory of Action*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1953.

⁶ Incorporando el concepto de institución en el vocabulario sociológico, adoptamos aquí la tradición de la sociología americana; sin embargo, insistiremos en precisar que la acepción que otorgamos al término no permite confundirlo con el grupo, ni con la cristalización, ni con la organización.

⁷ El tipo dominante de esta forma de diferenciación y de estructuración nos parece ser la burocracia, en nuestras sociedades. Hay que observar que en los países

examen de la integración de los valores al nivel de la diferenciación institucional, veamos en qué orden se realiza la integración. Al nivel de cada institución se han formado valores especializados, como por ejemplo, la honestidad para la institución económica y la independencia más rápida posible de los niños frente a los padres para la institución familiar; estos valores integran las instituciones y sus roles correspondientes. Pero, por una parte, ni los roles e instituciones ni los valores especializados son independientes, sino que están ordenados según una jerarquía propia a cada sociedad. Por eso existen instituciones y valores que son predominantes,⁸ y otros que son secundarios. Los valores predominantes, aunque se relacionan principalmente a una institución particular, influyen sobre las demás. En la sociedad americana, por ejemplo, la competencia, valor específico de la institución profesional, llega a penetrar la institución religiosa. Por otra parte, los valores no cumplen en cada rol o institución una función integradora igualmente profunda; la institución familiar o educacional es, sin duda alguna, un depósito más profundo de valores que la política o la economía. Existe pues cierta penetración de estos valores sobre las otras instituciones.

La función integradora de los valores puede muy bien ejercerse en una sociedad o en una personalidad cuya estructuración distintiva es el *conflicto*.⁹ Un valor, por ejemplo, la afirmación de que existe una sola revelación y una sola verdad religiosa —que se traduce en normas de intolerancia— puede integrar una situación de conflicto: las guerras religiosas. Sin embargo, debe observarse que existe un real peligro en dar a la función integradora de los valores un sentido ideológico o de “premisas valorativas”¹⁰ como sucedió en economía con el concepto de equilibrio y en sociología con el método estructuro-funcional.¹¹

Siendo la *cultura* el contenido material e inmaterial de la experiencia

poco desarrollados, esa forma de estructuración aparece muchas veces antes de la aparición de una diferenciación clara en instituciones.

⁸ Utilizamos aquí la palabra predominante, donde Parsons habla de dominante; hemos preferido el primer término para evitar una confusión con el valor dominante de Kluckhohn, Florence.

Para Parsons, *cfr.* Bourricaud, François, “Nouvelle ébauche d’une théorie de la stratification”, en *Éléments pour une Sociologie de l’action*, Paris, Plon, 1955, Traducción de un artículo extracto de Bendix, Reinhard, and Lipset, Seymour M., (Eds.) *Class, Status, and Power*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1953.

⁹ *Cfr.*, la muy interesante puesta a punto de Dahrendorf, Ralf, “Integration and values versus coercion and interests, the two faces of society”, in *Class and Class Conflict in Industrial Society*, Stanford University Press, 1959, pp. 157 y ss.

¹⁰ *Cfr.*, el análisis de Myrdal, Gunnar, *Value in Social Theory: A Collection of Essays on Methodology*, London, Routledge and Kegan, Paul Ltd. 1958.

¹¹ *Cfr.* Merton, Robert K., *Social Theory and Social Structure*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1961, pp. 38 y ss.

social de una colectividad frente a una situación parcialmente definida en términos de fenómenos no-sociales (naturales, biológicos, eventualmente sobrenaturales), los valores pueden ser considerados como un elemento cultural. La integración de la cultura por los valores es evidente. Los valores son, en efecto, vías de evaluación de las creencias, ideas, técnicas, obras artísticas o prescripciones morales. Además, como la cultura constituye un factor de estructuración de la personalidad y de la sociedad, los valores desempeñan indirectamente a este nivel una función integradora.

4. Como los valores sociales no lo son como consecuencia de la unanimidad de su reconocimiento, es útil preguntarse si la existencia o la ausencia de unanimidad influye en la realización de la función integradora que los valores desempeñan frente a los sistemas sociales. Es interesante, en lo que se refiere a este problema, recurrir a la distinción propuesta por Florence Kluckhohn¹² entre valores *dominantes*, *variantes* y *desviantes*. Recordamos que estos tres tipos de valores son sociales en el sentido que hemos definido. Cuando la no observación de las normas correspondientes está sancionada negativamente por una mayoría de actores de un sistema social o por la élite más influyente, el valor es dominante. Los valores variantes son concepciones de lo deseable elegibles entre diversas alternativas permitidas; difieren a menudo según los grupos o categorías sociales; las sanciones son más débiles que las observadas al nivel de los dominantes. Los valores desviantes, constituyen el revés de los dominantes; son idiosincráticos o constituyen el atributo de ciertos grupos particulares.

En una colectividad determinada, los valores dominantes poseen la función integradora mayor; por el contrario, los desviantes son disfuncionales. Sin embargo, en lo que concierne a estos últimos, hay que subrayar que son integradores de agrupamientos particulares y que, aunque sean dis-

¹² Kluckhohn, Florence R., "Dominant and Variant Values Orientations" in Kluckhohn, Clyde and Murray, Henry (Eds.), *Personality in nature, Society and Culture*, New-York, Alfred A. Knoff, 1959, pp. 342-357. En este artículo como en la obra escrita en colaboración con Strodbeck, Fred F., *Variations in Value Orientations*, Evanston, Ill., Row, Peterson and Company, 1961, el concepto de valores desviantes queda poco definido. Al contrario, la interpretación de la varianza es más global que la que hacemos aquí. Hemos preferido referirnos a la interpretación autorizada que Kluckhohn, Clyde, hizo de esa distinción, *cf.* *Toward a General Theory of Action*, *op. cit.*, p. 415. El estudio de la varianza fue enriquecido muy recientemente en el artículo de Rodman, Hyman, "The Lower-Class Value Stretch", *Social Forces*, 42, núm. 2, dec. 1963, pp. 205-215 por el concepto de "value stretch". Su aplicación a los valores de legitimidad de los hijos nos parece muy apropiada por la situación en Santo Domingo. *Cfr.*, también Hyman, Herbert H., "The Value Systems of Different Class: A Social Psychological Contribution to the Analysis of Stratification", in Bendix, Reinhard and Lipset, Seymour M. (Eds.) *Class, Status and Power*, Glencoe, Ill., The Free Press, 1953, pp. 426-442.

funcionales frente a la sociedad global, tienen una función integradora secundaria, al permitir a las frustraciones expresarse. En fin, pueden cumplir una función adaptadora. Según que los valores desviantes sean restauradores o progresistas, inyectan gérmenes de evolución en el sistema social en uno u otro sentido. En política, los extremismos de derecha, de izquierda o de centro¹³ constituyen, respecto a un sistema democrático liberal, un conjunto de pautas de comportamiento, integradas por valores desviantes. La fuerza de la sanción varía según que la sociedad considere la desviación como un fenómeno adaptativo —por ejemplo los partidos comunistas en algunas democracias liberales estables de Europa—, o al contrario como un fenómeno amenazador, que tiende a suplantar a los valores dominantes y a los que defienden estos valores, como por ejemplo, los partidos comunistas en ciertos países de la América Latina o de Asia. Los valores variantes pueden ser menos integradores que los demás, pero su función no debe ser olvidada en el análisis. Muchas veces esconden desviaciones latentes de una o varias categorías sociales, para comprender lo cual basta pensar en el conflicto de generaciones. Es claro que un valor dominante tiene mayor amplitud de integración que uno desviante; la importancia de la adhesión requerida constituye pues aquí un factor determinante.

5. ¿Qué hay que decir acerca del carácter *predominante* * o *secundario* de un valor, elemento que determina la jerarquía de las instituciones? Los valores predominantes tienen una función integradora profunda a un doble nivel; primero como valores predominantes integran valores de las diferentes instituciones; segundo, porque en la mayoría de los casos son dominantes, y, por consiguiente reciben la adhesión de un gran número de actores. Esta coincidencia frente de los valores predominantes y dominantes no impide que su definición siga siendo fundamentalmente distinta.

II. LOS VALORES SOCIALES Y LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Por su función integradora, el fenómeno de valor implica una estructura determinada de la sociedad. El examen de la estratificación social lo haremos desde esta perspectiva. El análisis que sigue será pues muy parcial, emprendido bajo un aspecto particular, examinando solamente los

¹³ Lipset, Seymour M., *Political Man*, New-York, Doubleday & Cy Inc. 1960.

* Véase nota 8.

fenómenos que puedan ser considerados como auxiliares respecto al concepto de valor.

Al empezar un estudio de estratificación social, nos parece interesante examinar dos elementos; por un lado, los *criterios* de estratificación y sus *jerarquías* múltiples y cambiantes, y por el otro lado, *la igualdad de oportunidad* de los actores. “Como Weber entre otros sugería, señalan Lipset y Bendix, debe pensarse en el sistema de estratificación como contenido de un número de jerarquías que difieren con cada variación y combinación de los factores de base de la estratificación: el estatuto, la clase y la autoridad.”¹⁴

1. Empecemos por estudiar el estatuto como base de estratificación. Siguiendo a Parsons,¹⁵ diremos que la existencia de un estatuto depende de criterios de evaluación. Es decir, que no existe necesariamente un estatuto ligado a la posesión de cualquier objeto o al cumplimiento de cualquier rol. Existen criterios de evaluación que constituyen una manifestación característica de los valores en el caso particular en que un conjunto de individuos deben ordenarse.

Los estatutos se diferencian por su naturaleza y por su nivel. La naturaleza de un estatuto puede ser económica, educacional, religiosa, etcétera. A cada tipo de estatuto no se da una importancia idéntica; además, debido a la coexistencia de una multiplicidad de estatutos, tiende a establecerse cierto orden, comúnmente llamado “congruencia”, y que se refiere al sistema de valores entendido como una concepción de lo preferible. A los valores predominantes corresponden los criterios de evaluación decisivos más elevados; un criterio conferirá un estatuto a todos los actores de una sociedad o solamente a una categoría de éstos, según el valor correspondiente sea dominante o variante; los valores desviantes distribuyen por su expresión en criterios, estatutos negativos. El sistema de valores cumple su función a un doble título: por un lado, ordena los estatutos entre sí para formar una “congruencia” y, por otro lado, integra los actores ordenándolos según esa “congruencia”

2. No hay tantos niveles de estatutos como posiciones diferenciadas haya frente a los criterios de evaluación. En lo que concierne al criterio ingreso por ejemplo, un actor que posea un ingreso: $(x+1)$ no tendrá necesariamente un estatuto económico más elevado que otro actor con un

¹⁴ Lipset, Seymour M., and Bendix, Reinhard, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 1959, pp. 265-266.

¹⁵ Parsons, Talcott, “Nouvelle ébauche d'une theorie de la stratification”, *op. cit.*

ingreso. x Una colectividad determinada no concibe los criterios como susceptibles de descomponerse en un continuum de estatutos y reagrupa en estratos individuos que tienen posiciones diferenciadas. Estos estratos no son el producto de una operación estadística de reagrupamiento sino de procesos sociales típicos. Son los objetos simbólicos los que, polarizando los actores alrededor de las mismas aspiraciones, constituyen el principio de formación de los estratos. Dos actores pertenecerán a dos estratos diferentes si sus aspiraciones o sus posiciones se orientan hacia objetos simbólicos distintos.

Los objetos simbólicos resultan de la exigencia social de una colectividad; por consiguiente, los criterios de evaluación no serán igualmente ricos en objetos simbólicos. Más aún, estos objetos se refieren muchas veces a la combinación de varios estatutos o a una “congruencia” parcial o total. Una integración se opera por intermedio de objetos simbólicos; esa integración pone en evidencia la función de los valores en la estructuración de una sociedad en estratos. Es evidente que los distintos estratos lejos de diferenciarse por los valores que sus miembros respetan, encuentran su principio de formación en la adhesión común de los participantes de todos los estratos.

3. Lo que acaba de decirse para los estratos no es igualmente válido para las clases. Una clase social es hasta cierto punto refractaria a la sociedad global, y no participa del sistema de valores común a ella; se caracteriza por la adhesión de sus miembros no solamente a valores desviantes aislados, sino también a un sistema de valores desviantes, incompatible con el de la sociedad global.¹⁶ Esa incompatibilidad proviene del carácter refractario de la clase. Por otra parte, si una sociedad comprende siempre varios estratos, la multiplicidad de clases permanentes no es en ningún modo necesaria. Así concebida, la clase social no constituye un fenómeno real de estratificación social, sino que resulta de otro tipo de estructuración de la sociedad.

4. En un estado de equilibrio, la autoridad se reparte según los estatutos, es decir, en definitiva, según los criterios de evaluación. Por eso es interesante examinar la *repartición del poder*, concebido como una autoridad todavía no legitimada. La experiencia social de los actores, que da lugar a los valores expresados socialmente en símbolos, no es

¹⁶ Según Florence Kluckhohn, la clase se caracteriza por valores variantes. Ella da al concepto de clase un sentido diferente al mencionado aquí. Estaríamos de acuerdo en decir que ciertos valores variantes corresponden a estratos particulares.

totalmente el resultado de un consenso, sino que resulta también de una relación de fuerzas sociales. Las *fuerzas* sociales son en la mayoría de los casos el resultado de los esfuerzos de adaptación del sistema; pero ciertos actores *acaparan* las ventajas de estas relaciones de fuerza; son los llamados detentadores del poder. Cualquiera que sean los estatutos de estos actores, ya sean individuales o ya compongan un estrato entero, sus esfuerzos tienen por resultado una valorización de su posición social. Esta valorización se hace muchas veces por medios no estandarizados, y, posiblemente, aún no aceptados socialmente; es en este sentido que Merton habla de innovación.¹⁷ Por estos medios se intenta lograr fines que responden a valores muy apreciados. En este sentido, la repartición del poder establece una nueva jerarquía de los individuos en los estratos, sin modificar por eso los criterios de evaluación, es decir, los principios de formación de la estratificación. Esta nueva jerarquía de los actores tiende a alterar ciertos símbolos característicos; aparecen nuevos símbolos los cuales, por tanto, no tienen un contenido profundo, pero designan ya estatutos específicos.

5. Los procesos de repartición del poder introducen el problema de la igualdad de oportunidad de los actores. Estando dados ciertos valores social y culturalmente definidos, ¿tienen todos los actores la misma oportunidad para lograr los niveles correspondientes a los valores predominantes de una sociedad? Respecto a esa pregunta se conoce la respuesta formal de la ideología americana, de la cual Ford constituye el símbolo muchas veces citado: el éxito monetario (fin correspondiente al valor predominante) puede ser alcanzado por cualquiera. En realidad, aun en la sociedad americana esa posibilidad no existe. Las aspiraciones hacia objetos simbólicos específicos de un estrato particular son determinadas por ciertos medios; ahora bien, estos medios no son distribuidos de manera uniforme; existen ciertas limitaciones que se reparten de manera diferente.

La desproporción entre las aspiraciones y los medios introduce factores de anomia en una sociedad. En una sociedad estable, esta desproporción es el resultado de casos aislados cuyo carácter social no está siempre probado. Por otro lado, cuando la anomia es característica de una sociedad, se pueden observar por lo que a ella concierne respuestas que son, según Merton,¹⁸ caracterizables para cada estrato social. Aparte del recurso a medios no estandarizados que el actor puede utilizar para alcanzar objetos simbólicos de su grupo de referencia, y que constituyen la respuesta de

¹⁷ Merton, Robert K., *op. cit.*, principalmente cap. iv y v.

¹⁸ *Ibid.*

la fuerza social al problema de la desigualdad de suertes, se observa muchas veces como paliativo a la desigualdad, la oposición de valores desviantes cuyos fines correspondientes están supuestos a ser alcanzados con la ayuda de medios estandarizados (ritualismo) o sin su ayuda (rebelión). El problema de la desigualdad se plantea en el interior de las naciones, pero también, como Myrdal¹⁹ señala, entre naciones. Un estudio de estratificación social internacional sería de un gran interés para la explicación de las relaciones internacionales.

Si la desigualdad de oportunidades constituye un factor cuyos contornos se distinguen bien, no sucede lo mismo en lo que concierne al porqué de esa desigualdad. Marx mismo, en su teoría de la acumulación primitiva, que no es sino una respuesta parcial, no es muy convincente.²⁰

III. LOS VALORES ECONÓMICOS Y SU FUNCIÓN INTEGRADORA

1. No es útil regresar a la teoría ricardiana del valor; confunde el valor con el costo y tiene solamente en cuenta el valor objetivo en el sentido en que Perroux, citando a Bohm Bawerk, dice: "Los objetos materiales tienen un valor objetivo o un valor en el sentido objetivo cuando los hombres, los hombres en general y no tal hombre en particular, le atribuyen la capacidad de producir un resultado cualquiera, pero determinado, del orden exterior."²¹ La teoría marginalista tiene el gran mérito de introducir en su explicación del valor el sentido subjetivo, al definirlo por la importancia que un sujeto determinado da a un bien o a un servicio. El concepto de utilidad marginal constituye un primer puente entre los dos sentidos del valor. En efecto, el cálculo al margen tiene en cuenta, por un lado, los deseos que hay que satisfacer, y por otro, los sacrificios que esta satisfacción supone, es decir, el costo. Pero la explicación de la primera escuela de Viena queda imperfecta, porque considera el cálculo económico como la apreciación de un bien aislado. Esta explicación no está de acuerdo con la realidad, porque hace abstracción de los caracteres importantes de la utilidad: la comparabilidad y la complementación. El neo-

¹⁹ Myrdal, Gunnar, *Une économie internationale*, Publications de L'I S. E. A., Paris, PUF. 1958, entre otros cap. II.

²⁰ Marx, rechazando la interpretación idílica de la "dulce economía política", propone una interpretación basada sobre la dialéctica de la historia, *cfr. El Capital*, t. I, cap. XXIV.

²¹ Perroux, François, *La valeur*, Paris, PUF 1943, p. 14. Para el breve histórico que sigue, nos hemos inspirado de la misma obra.

marginalismo examinará todos los bienes deseados por los sujetos y llegará en sus prolongaciones matemáticas a reducir todos los problemas del valor a ecuaciones de equilibrio cada vez más generales.

Para ser examinado correctamente, el problema del valor debe ser colocado a varios niveles: al nivel del sistema de economicidad de la sociedad y del cálculo económico del individuo, y al nivel del equilibrio instantáneo y "tendencial".

2. El sistema de economicidad es lo que regula las relaciones de intercambio y de producción de una sociedad, en vista de ciertos objetivos dados. La forma en la cual estos objetivos son definidos no depende del análisis económico. En función de estos objetivos se formulan juicios de importancia, según un tipo de organización social que también escapa al estudio económico; estos juicios de importancia conciernen a bienes o servicios, en tanto que estos últimos pueden entrar en un proceso de producción o en una relación de intercambio.

El cálculo económico del agente aislado ordena sus relaciones de intercambio, de uso y de producción. Quedando todas las iguales por otro lado, el agente económico va a hacer juicios de prioridad y de importancia, pero él deberá tener en cuenta una *primera mediación* que la sociedad realiza respecto a los valores que ella da a las cosas.

3. Un problema se plantea, el de la participación del agente económico en la mediación realizada por la sociedad. Cuando el agente aislado efectúa su cálculo económico ¿hace intervenir su acción posible sobre la mediación de la sociedad, entre otros por medio de una coalición con otros agentes económicos? Hay que distinguir aquí entre el régimen de mercado y el régimen planificado. En un régimen puro de mercado, hay participación del agente aislado en la mediación y esta participación se efectúa por medio de los mecanismos económicos. En un régimen planificado, existe también una participación, pero ésta se efectúa por medio de mecanismos de organización social. Cualquiera que sea pues el tipo de sistema, hay una relación entre el sistema de economicidad de la sociedad y el cálculo económico del agente aislado.

La mediación introduce en el argumento el problema de la *sanción* que el conjunto de las demandas ejerce sobre una demanda aislada, y viceversa. Aunque tiene una expresión económica en un sistema de mercado nos parece que este problema sobrepasa en parte el simple campo del análisis económico. Por otra parte, en un régimen planificado la sanción no es económica, es social como lo sería toda sanción ejercida sobre un comportamiento social cualquiera. Sin embargo tenga esta sanción, un carác-

ter social o uno económico, no deja de determinar el valor económico de un bien o de todos los bienes; tiene sin ninguna duda una *función integradora*, en el sentido de que *coordina* el sistema de economicidad de la sociedad con el cálculo económico del agente aislado, pero necesita, para ser aclarado totalmente, que sea colocada de nuevo en su cuadro económico. Abandonaremos provisionalmente este nivel de análisis para continuarlo más tarde. Pero, ahora que estamos seguros del principio integrador del sistema de economicidad y del cálculo económico individual, podemos razonar sobre uno solo de los dos términos; escogeremos el primero.

El objetivo del sistema económico es producir bienes y servicios, adaptándose perpetuamente a los recursos disponibles; cada oferta, particular o global, constituye desde este punto de vista una contribución al éxito del objetivo así determinado o un medio de adaptación. La demanda general, es decir, la de todos los sujetos económicos, constituye, desde luego, una sanción de este éxito o de estos ensayos de adaptación, sanción que, sin embargo, tiene solamente por objetivo coordinar los esfuerzos dentro de un cuadro de referencia que queda a definir.

4. Se puede considerar una *sanción instantánea*, que resultaría del encuentro de ofertas y de demandas, pero sin cálculo ni expectativas previas. A este nivel, la sanción no tiene *ninguna significación*, social o económica. La sanción que tiene el carácter de un valor económico tiende perpetuamente hacia un *punto de equilibrio* que no alcanza nunca, aunque no sea más que a causa de los cambios en el sistema de fines y de valores sociales. Los *ajustes* que implica esta perpetua búsqueda del equilibrio integran el sistema de interacciones en el cual se operan, y definen de ese modo la *función integradora* del valor económico.

Estudiaremos más tarde la relación entre el valor económico y el nivel del empleo, es decir, el grado de utilización de los recursos disponibles. En lo que concierne a la dimensión de la economía, o sea, los criterios de determinación de disponibilidad de los factores, es claro que la función integradora del valor económico no se ejerce sobre ella. El valor económico no determina, por lo menos directamente, ni la edad de escolaridad obligatoria, ni la edad de la pensión.²²

5. ¿Pero es posible decir que esta sanción integradora tiene un *carácter de generalidad*? Regresemos al sistema planificado. El carácter distin-

²² Este problema de dimensión de la economía conduce de manera lógica al examen de las relaciones entre valores económicos y estructuras económicas, y más ampliamente entre estructuras económicas y estructuración de la sociedad y de la personalidad. Este tipo de análisis constituirá el objeto de un trabajo ulterior.

tivo de tal régimen no reside en el hecho de que la demanda no sanciona la oferta, sino más bien en el hecho de que la autoridad central es en parte dueña de la oferta, para la cual establece planes que son función de la demanda, elaborándose esta última en un proceso de luchas de influencias y de sanciones sociales. Por consiguiente, la *decisión* de la autoridad planificadora constituye una *sanción anticipada*, que, sin embargo, se inscribe inmediatamente en un movimiento "tendencial". La decisión cumple el rol que desempeña el encuentro de las curvas de oferta y demanda en un sistema de mercado, y establece el valor con función integradora. La decisión no es resultado únicamente del orden de prioridad sino también de la oferta; integra no solamente una oferta y una demanda que son particulares y al mismo tiempo generales, sino también todas las ofertas y demandas de los diferentes bienes y servicios.

En un régimen planificado, el valor se establece por una decisión. ¿Cómo se elabora en un régimen de mercado? En un régimen de mercado, la *sanción es monetaria*, es la moneda la que permite al individuo realizar su cálculo económico y es ella la que regula las ecuaciones de equilibrio general. ¿Pero no tiene la moneda un valor? Aquí se introduce el problema del factor multiplicativo.²³ Se sabe que el equilibrio monetario se sitúa, al contrario de los otros bienes, en un punto indiferente. ¿Cuál puede ser entonces la función integradora de la moneda? Según Walras,²⁴ este equilibrio es indiferente porque el factor multiplicativo es función de dos elementos que están relacionados entre sí: el "encaje" deseado y la cantidad de moneda. El "encaje" deseado es el poder de compra que el sujeto económico desea retener; confiere una utilidad a la moneda. Desde este punto de vista, el valor de la moneda integra profundamente el sistema de economicidad y el cálculo económico en el tiempo. Pero el valor de la moneda integra profundamente el sistema de economicidad y el cálculo económico en el tiempo. Pero el valor de la moneda depende también de su cantidad; es directamente proporcional a su rareza. Son las autoridades monetarias quienes determinan directamente la cantidad de moneda. En esta perspectiva, se puede concebir que el factor multiplicativo cumple una función adaptativa.

²³ Cfr. Definición de Dupriez, Leon H., *Philosophie des conjonctures économiques*, Louvain, Nauwelaerts, 1959 "Factor multiplicativo: relación entre la unidad monetaria y el poder de elección que ella puede ejercer. El término viene de Cassel" Anejas, p. 484.

²⁴ Walras, León, *Eléments d'économie pure*, Leçon xxx.

IV. VALOR ECONÓMICO Y ELASTICIDAD DE LA DEMANDA

El valor es la sanción de una oferta por una demanda.²⁵ ¿Participan todos los sujetos de un sistema económico igualmente en la elaboración de la demanda o, al contrario, es la fuerza de sanción de esta última diferente según su procedencia? Ese problema nos hace volver al de las sanciones que las diferentes demandas ejercen sobre una demanda aislada o viceversa. Se sabe que, en un régimen de mercado, esta sanción se efectúa al nivel económico, mientras que, en un régimen planificado, se efectúa al nivel social. Concentraremos el análisis sobre el primer sistema. Después de haber demostrado la generalidad de la definición del valor, la referencia al sistema planificado, por interesante que sea, deja de ser indispensable para el argumento.²⁶

1. En un sistema de mercado, la demanda es un deseo acompañado de un poder de compra monetario. ¿Puede pretenderse que la fuerza de sanción es proporcional al poder de comprar, o sea, en definitiva, al ingreso? No, porque *a priori* se puede considerar que los deseos acompañados de *poderes de compra* poseen una *fuerza de sanción idéntica*, y los bajos ingresos, cuando fijan su demanda a un bajo precio, tienen una influencia tan grande como los ingresos elevados que fijan su demanda a un precio elevado. La fuerza de la sanción es en realidad determinada por la *elasticidad* de la demanda. Suponiendo provisionalmente constante la propensión al consumo, la elasticidad de la demanda global será directamente dependiente de la distribución de los ingresos. Una distribución perfectamente homogénea dará una curva de demanda que tiene una elasticidad igual en todos sus puntos. Pero se sabe que la distribución de los ingresos no es nunca homogénea, y que ciertas clases de ingresos están mejor representadas en una distribución que en otra. Más aún, la elaboración estadística de las clases de ingresos introduce una ilusión suplementaria de continuidad. Lo que acaba de decirse de la demanda global, es más válida aun para las demandas particulares. La forma oligopsonica o monopsonica de la demanda de un bien o de un servicio particular es susceptible de alterar profundamente su elasticidad.

²⁵ Parsons, Talcott, and Smelser, Neil J., *Economy and Society, A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, Glencoe, Ill. The Free Press, particularmente, pp. 9-10.

²⁶ Para lo que se refiere a la elasticidad de la demanda en una economía planificada, cfr. Bettelheim, Charles, *Problemas teóricos y prácticos de la planificación*, Madrid, Tecnos, 1962, pp. 30-39.

2. La sanción de unas demandas frente a otras determinan la fuerza de sanción de la demanda frente a la oferta. La elasticidad irregular de la demanda tenderá a determinar valores que serán diferentes a los de otra curva de elasticidad y que fijarán globalmente cierto *importe de empleo*. La sanción de las demandas que establece la relación entre el cálculo económico y el sistema de economicidad, participa también del movimiento que tiende hacia el equilibrio. Esta participación tiene lugar en la imputación económica de los factores y particularmente en la repartición social, la cual se determina por la parte que cada tipo de contribución debe recibir del producto social. Un breve examen de la fuente de ingresos más general, que es el trabajo, esclarece dos actitudes fundamentales, según se esté en un periodo de sub-empleo o de pleno empleo. En el primer periodo, el trabajador no ha alcanzado su “desutilidad” del trabajo y la curva de la demanda tiende potencialmente a ser más elástica. Por otro lado, la irregularidad de la elasticidad tiende a modificarse bajo el efecto de una nueva distribución de ingresos. En el segundo periodo, la “desutilidad” del trabajo es alcanzada; la curva de la demanda tiende a ser potencialmente inelástica.

3. La *propensión al consumo* acentúa la irregularidad de la elasticidad de la demanda. Antes de proseguir, aclaremos el sentido que acordamos al término *propensión*. Este término es impropio pues hace referencia a una ley psicológica de tipo lineal, que, sin duda es cómodo introducir en el análisis económico; sin embargo, considerada como tal es sospechoso. Como señala Parsons,²⁷ además de que el carácter lineal de esta ley es muy improbable, no se puede hacer entrar hechos psicológicos en la explicación económica sin situarlos en relación con la estructura social. Estará más de acuerdo con la realidad concebir la *propensión al consumo* no en su sentido keynesiano, sino como la resultante psicológica de expectativas de roles (*role-expectations*).

4. Entre estos roles, examinaremos el de la *participación del actor en un estrato social*. La elección de este rol como objeto de análisis se justifica más cuanto que la participación del actor es el agente activo de un tipo de estructuración de la sociedad, cuya importancia veremos luego. Los participantes en un estrato no se caracterizan principalmente por su homogeneidad de ingresos; en efecto, sin negar el interés de este criterio, hay que admitir que entra en una “congruencia” de varios otros criterios

²⁷ Parsons, Talcott, and Smelser, Neil, J., *op. cit.*, pp. 221-232.

y que esta "congruencia" será la causa del reagrupamiento de los actores sociales en estratos. Al contrario, un factor de homogeneidad se encuentra en la aspiración de los actores de un estrato hacia los *mismos objetos simbólicos de consumo*. Desde luego, en un estrato determinado, se podrá esperar que los sujetos económicos con bajos ingresos tendrán una propensión al consumo mucho más elevada que los que se benefician de ingresos elevados. Se podrá esperar también que dos sujetos con ingresos parecidos, pero de grupos de referencia distintos,²⁸ tendrán una propensión al consumo diferente. Si nos referimos al efecto de la sola participación en un estrato social, se llega a una explicación de la propensión al consumo extraña a la de Keynes; esta propensión acusa la irregularidad de la elasticidad de la demanda, acentuando la heterogeneidad de la distribución de los ingresos. La curva adopta la forma de una escalera.

5. Este nuevo aporte nos invita a reconsiderar la demanda en su carácter tendencial. En periodo de sub-empleo, la "desutilidad" del trabajo no ha sido alcanzado; sin embargo, la aspiración al trabajo no llega al aumento potencial de la elasticidad de la demanda tal como se había esperado del solo examen de los ingresos. En un periodo ultra-corto, es decir, en uno en el cual el individuo no tiene la posibilidad de cambiar de grupo de referencia, el aumento de los ingresos tendrá por efecto aumentar la propensión al consumo a veces hasta el endeudamiento de los que poseen los medios más reducidos en los estratos. Una situación de pleno empleo se caracteriza pues, un poco paradójicamente, por un aumento potencial de la elasticidad de la demanda. Sin embargo, se pueden advertir los límites de un análisis de la propensión al consumo, efectuada partiendo únicamente del rol de participación en los estratos; la "desutilidad" del trabajo deja de ser alcanzada bajo la presión del juego de otros roles, entre otros, del familiar.

El estudio de la elasticidad de la demanda puede proseguirse muy útilmente, al nivel de las curvas particulares, por el examen de los diversos hábitos de compra. Se llegaría de ese modo a un refinamiento que, sin embargo, no añadiría ningún elemento teórico nuevo a lo que ya hemos examinado.

²⁸ Como señalan Parsons y Smelser, Duesenberry, en su teoría del efecto de demostración, esboza una concepción de la propensión a consumir basada en la teoría de los grupos de referencia. Duesenberry, James S., *Income, Saving, and The Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Harvard University Press, 1949.

Ragnar Nurkse, que aclaró mucho este efecto de demostración para el estudio de los países en desarrollo, desgraciadamente no hizo progresar mucho la concepción sociológica dibujada por Duesenberry.

V. VALORES ECONÓMICOS Y VALORES SOCIALES

El doble análisis que hemos hecho nos hace llegar a la conclusión de que la identidad del término de valor en economía y en sociología no encierra ninguna analogía de concepto. En su contenido, el valor social es fundamentalmente diferente del valor económico. La analogía de función entre valor social y económico es también ilusoria, es el resultado de la pobreza de un lenguaje científico que utiliza el mismo término de integración para dos funciones distintas. La ausencia de analogía no significa, por demás, ausencia de relaciones. El presente párrafo estará consagrado a subrayarlas.

1. *El valor social* es una concepción de lo deseable que orienta la acción de los individuos y de los grupos y que se elabora en experiencias socialmente vividas. Aunque la función integradora de los valores no se ejerza al nivel del sistema de interacción sino al nivel de las estructuraciones de la personalidad y de la sociedad (por ejemplo, criterios de evaluación para los estatutos, de distribución de roles de tarea o de mantenimiento), debe ser posible observar cómo se manifiesta la existencia de los valores al nivel del sistema de interacciones de la sociedad y de la estratificación social, es decir, al nivel en que se ejerce la función integradora de los valores económicos.

2. *Un comportamiento*, cual que sea, tiene dos aspectos: uno de cumplimiento o de contribución a la tarea del sistema social y otro de sanción ejercida por el actor hacia el cual el comportamiento es dirigido.²⁹ Todo comportamiento puede ser considerado como participante en la elaboración de la concepción de lo deseable que se forjan un sujeto o una sociedad. Uno de los caracteres de la contribución a la elaboración del sistema social puede ser, pues, la *elaboración de los valores*. El aspecto de sanción de un comportamiento no está dirigido directamente hacia el sistema social, sino más bien hacia uno o varios actores particulares. En realidad, la sanción resulta de la *adhesión de los actores a un sistema de valores* dado; es pues sólo de manera indirecta que el aspecto sanción de un comportamiento puede ser considerado como participante en la elaboración de la concepción de lo deseable. Siendo ejercida la sanción sobre

²⁹ Cfr. Parsons, Talcott, Bales, Robert F., and Shilds, Edward A., *Working Papers in the Theory of Action*, *op. cit.*, chap. v., sec. v.

actores del sistema social, ajusta el estado de unos actores a los otros; resulta de una estructura de expectación y produce otra. A este título, la sanción integra y orienta el sistema de interacciones de un grupo o de una sociedad.

3. *Frente a la estratificación social*, las sanciones constituyen un factor integrador de los estratos a un doble nivel; de un lado están las sanciones de *aceptación o de rechazamiento* y del otro lado las de *conformidad*. Las sanciones de aceptación o de rechazamiento son las que se ejercen por ejemplo frente a un recién llegado; se puede hacer alusión aquí a la actitud de la *upper class* hacia los *nouveaux riches*. Las sanciones de conformidad tienen lugar solamente frente a actores aceptados en un estrato y se ejercen particularmente sobre los medios que estos actores utilizan para alcanzar sus objetivos. A este doble nivel, las sanciones integran bien los estratos sociales; sin embargo, resulta claro, que por lo menos directamente, estas sanciones no alteran los criterios de evaluación de la estratificación, sino que, por el contrario, resultan de ellos. La integración concierne a los sistemas de interacciones en el interior y en los estratos. La sanción no es igual en todos los casos. En un estrato determinado, los individuos más cercanos a los objetos de aspiración tendrán una satisfacción mayor, del mismo modo que en un sistema social, los valores que tienen los más altos estatutos tendrán una fuerza de sanción más grande, que se llamará autoridad o poder según que el estatuto de los actores corresponda o no a los criterios de evaluación que prevalecen.

4. Se puede partir del *valor económico*. Se verá que éste no es en ningún modo un tipo de valor social propio al sub-sistema económico. Después se podrán examinar las relaciones entre estos dos tipos de valores y la función de los valores sociales en el sub-sistema económico.

5. Los valores económicos, que toman la forma de un precio en un sistema de mercado, son sanciones de una demanda a una oferta. Los valores económicos son pues integradores de las relaciones económicas, en el sentido de que los comportamientos sociales tienen un aspecto de sanción frente a un sistema de interacciones.

Tampoco es igual la fuerza de sanción de todos los sujetos económicos. Frente a una oferta determinada, las demandas se sancionan mutuamente y de esta sanción resulta la elasticidad de la demanda general. Esta mediatización es necesaria para integrar en una explicación general las relaciones de los sujetos entre sí y sus relaciones frente a bienes *a priori* no sociales. Por otro lado, esta mediatización aclara el nivel en el cual la

integración se realiza. Indica que el valor económico es el fruto de una convención de todos los sujetos económicos, muchas veces poco conscientes en un sistema de mercado. El precio no es considerado por ningún actor como un hecho personal; su experiencia social está mediatizada al nivel de la demanda primero, y al nivel del encuentro de la demanda general con la oferta después; *el precio es un dato que se impone a él*. Al contrario, el valor social es el producto de una experiencia social vivida por cada actor y no necesariamente compartida. Por otra parte, el valor social no es mediatizado, incluso cuando resulta de procesos sociales; el actor individual "internaliza" el valor social, hace de él un elemento de orientación de sus comportamientos.

6. Ciertos autores³⁰ han subrayado la importancia de los valores sociales al nivel del *porqué de las preferencias* de los sujetos económicos. Si se exceptúan las elecciones que resultarían de tendencias instintivas o asimiladas, se puede decir que las preferencias exigen una explicación suplementaria, que se encuentra en los valores. Pero estos valores no son necesariamente sociales; aun si la mediatización de unas preferencias frente a otras es social, el porqué de las preferencias puede muy bien ser individual. Por lo que concierne a las elecciones orientadas por valores sociales, entre las cuales hay que incluir las que resultan de las expectativas de participación en un estrato social, no hay razones para confundirlas con los valores que las orientan. La cuestión que se plantea pues es la de saber si estos valores sociales cumplen una función de integración más profunda frente al sistema económico. Una contestación afirmativa supondría que los valores individuales, es decir, no experimentados socialmente, cumplirían esta función al mismo título que los valores sociales. Nos parece más exacto decir que, tanto los valores sociales como los individuales, elementos de orientación de una elección para un bien particular, no cumplen como tales una función en el sistema económico; constituyen un cuadro de referencia al nivel de la mediatización de las demandas, y es solamente por las sanciones que se insertan en el análisis económico.

7. Sin embargo, existen valores sociales que cumplen esta función de integración profunda frente al sistema económico. Alfred Marshall³¹ los

³⁰ Entre otros Parsons, Talcott en su crítica del empirismo y del positivismo utilitario, brevemente resumida en la introducción de Bourricaud, François, *op. cit.*, *cfr.* también Perroux, François, *La valeur, op. cit.*, pp. 12-14.

³¹ Marshall, Alfred, *Principles of Economics*, New York, MacMillan, 1953, entre otros, lib. I, *cfr.*, además, los "instintos" de Veblen: Instinct of workmanship (del trabajo bien hecho y eficaz), parental bent (espíritu de abnegación al grupo social) idle curiosity (gusto del estudio desinteresado) *cfr.*

designaba con el término de "virtud"; entre las virtudes, incluía la frugalidad, el espíritu de empresa, la aspiración al trabajo y la honestidad. *Las virtudes son valores sociales.* Integran el sistema económico, sin expresarse por demás en sanciones o valores económicos. La aspiración al trabajo se inserta sin mediatización en el sistema económico; en efecto, resiste a la sanción que determina el alcance de la "desutilidad" del trabajo. El trabajador busca siempre nuevas razones para trabajar; en periodo de pleno empleo presiona la oferta para alejar sus límites y participa de ese modo en la innovación del consumo. De ese modo la aspiración al trabajo responde a la aspiración a innovar. Esta última tampoco es mediatizada, y el provecho que constituye la recompensa no llega sino en el momento en que todos los esfuerzos desplegados han tenido éxito. Estas virtudes son valores sociales en la medida en que se elaboran socialmente; no existen razones que nos permitan dudar de que constituyen en ciertas sociedades el objeto de una concepción social de lo deseable. Estos valores pueden muy bien ser sociables, pueden exceder el sistema económico en su función de integración; si son predominantes, influyen sobre los demás valores y sobre las demás instituciones.

Cuando hablamos del sistema de valores económicos así como del sistema de valores sociales que integra la institución económica, nos referimos a valores que son propios a cada sociedad. Forman parte de lo que se acostumbra llamar la estructura de una economía, por oposición a la coyuntura. Los hechos estructurales, dice André Marchal,³² son aquellos respecto a los cuales hay "toma de conciencia"; es así como hay que concebir el sistema de valores económicos.

VI. VALORES SOCIALES Y ECONÓMICOS Y FLUCTUACIONES ECONÓMICAS

Lejos de pretender lograr la amplitud de una sociología de las fluctuaciones económicas³³ consagraremos el análisis a las funciones de los valores económicos y sociales en ciertos procesos de estructuración y de desestructuración económica. La lección de estos últimos procesos como

Marchal André, *Méthode scientifique et science économique*; París. Génin, 1959, tome 1, pp. 139-144; *cfr.* también el "achievement motive" de McClelland, David, *The Achieving Society*, New York, D. Van Nostrand Company Inc. 1961.

³² Marchal, André, *op. cit.*, tomo II, entre otros pp. 157-161.

³³ *Cfr.* Marchal, André, "Sociologie des fluctuations économiques" en Gurvitch, Georges, *Traité de sociologie*, París, PUF, 1958. Veremos más tarde que este tipo de estudio es más bien economía sociológica que sociología económica.

objeto de análisis se justifica teniendo en cuenta el carácter integrador de los dos tipos de valores que se ejerce principalmente a este nivel.

De los movimientos económicos, estudiaremos aquí, particularmente, el ciclo coyuntural (juglar) y su conjunción con la expansión secular. Los movimientos cíclicos se descomponen, como subraya Dupriez,³⁴ en dos tiempos. Durante el primero se observa el juego de la ley de las salidas y la aparición de respuestas en cantidades; durante el segundo, se revela la ley de la imputación económica y de las contestaciones en precio. Pero la explicación del ciclo exige también que se preste atención a los fenómenos que conciernen al retorno de la "reprise" y de la crisis, así como a los que sostienen acumulativamente las tendencias. El análisis se desenvolverá pues en seis niveles.

1. El primer tiempo es el de la *depresión y de la expansión*; se caracteriza por la libertad que deja a los sujetos económicos. La oferta es absorbida por la demanda, lo que da por resultado un aumento en la cantidad pero no en el precio. Las sanciones de las demandas entre sí no tienen efecto sobre el valor económico. Los precios son los costos marginales de breve periodo y el sistema de precios está en equilibrio. Los valores no dejan por esto de desempeñar plenamente su función de integración.

2. ¿Pero cuáles son los fenómenos que provocan la "reprise"? En otras palabras, ¿qué es lo que transforma una disminución de la demanda en un aumento? Para ser profunda, la explicación no puede limitarse a la demanda misma, aun cuando una estimulación de ésta puede ser objeto de una política de "reprise". La atención debe fijarse del lado de la oferta. "En este punto preciso de la evolución, dice Dupriez, se opera la conjunción entre las tendencias a la expansión secular y las tendencias al pleno empleo de los factores."³⁵ El fenómeno de retorno se caracteriza por la preeminencia de la innovación. Según Schumpeter se trataría de innovadores individuales y, por el contrario, según Perroux, de una creación y de una propagación colectiva. Nos parece que se trata aquí de dos concepciones igualmente válidas, que marcan la conjunción de las tendencias ascendentes del movimiento amplio y del ciclo. Según esta perspectiva, la explicación de Perroux se situaría en el movimiento amplio respecto al cual su precaución nos parece muy pertinente: "Se acostumbra frecuentemente a considerar a la innovación separadamente de los grupos susceptibles de engendrar los efectos de conjunción de familias

³⁴ Dupriez, León-H., *op. cit.*, principalmente cap. VI-VII-VIII-IX-XIII-XIV-XV.

³⁵ Dupriez, León-H., *op. cit.*, p. 297.

de innovaciones, los efectos de relación entre centros económicos, y la propagación horizontal y vertical de las innovaciones.”³⁶ En corto periodo, el grupo funcional³⁷ de innovación tiende a reestructurarse con la aparición de innovadores individuales que obedecen en parte a imperativos de movilidad social. Esta conjunción de la estructura con la coyuntura es lo que hemos llamado sistema de valores económicos. La integración del sistema económico con los valores sociales se realiza a tres niveles: el de los trabajadores para los cuales la “desutilidad” del trabajo estimula la innovación, y principalmente la innovación de consumo;³⁸ el de los productores en los cuales la disposición a innovar encuentra un campo de aplicación favorable;³⁹ el de la sociedad que organiza grupos funcionales susceptibles de cumplir la función de adaptación que exige la disponibilidad de los factores.

3. Se busca muchas veces la explicación de los *fenómenos acumulativos* que transforman una respuesta en cantidad de una respuesta en precio, en las anticipaciones psicosociológicas de los agentes económicos. Esta explicación nos parece insuficiente, mientras las anticipaciones no sean aclaradas partiendo de su inserción en una estructura social. En hecho, a la innovación económica sucede una innovación sociológica que da lugar a fenómenos de anomía caracterizada. Éstos provocan un fenómeno de lucha por el poder, que los apremios impuestos por la limitación del pleno empleo no hacen más que exacerbar. Así, las anticipaciones son en parte el resultado del avance de los dos tipos de innovación que reducen por un tiempo las funciones de integración de los valores.

4. El segundo tiempo del ciclo coyuntural es el de la *tensión* y de la *recesión*; los apremios crecientes provocan respuestas en los precios. La mediatización que constituye la sanción de las demandas entre sí es aquí un fenómeno importante de explicación. En efecto, si se observan desórdenes que provienen de la falta de referencia a los valores sociales

³⁶ Perroux, Francois, *Théorie générale du progrès économique*, 1, Les composantes, 1, la cration, Cahiers de l'ISEA, 1957, p. 44.

³⁷ Es por el análisis de los grupos funcionales que podrían ser introducidos los aportes de Akermann, Johan, *Structures et cycles économiques*, Paris, PUF, 1955, principalmente pp. 225-229.

³⁸ *Cfr.*, respecto a esto la concepción de Alfred Marshall sobre la aspiración al trabajo que según él constituye un fin en sí mismo. *Cfr.*, también el comentario de Parsons, Talcott, *The Structure of Social Action*, New York, Mac Graw-Hill, 1937, cap. IV.

³⁹ Perroux, Francois, “... las dos propensiones decisivas son precisamente las que no figuran en la doctrina de J. M. Keynes: la propensión a trabajar y la propensión a innovar”, *L'économie du XXe. siècle*, Paris, PUF, 1961, p. 464.

y psicológicos, es a ella a quien pertenece reducirlos. Es ella la que, en definitiva, integra el cálculo económico del sujeto y el sistema de economicidad de la sociedad.

5. La explicación de la crisis y del retorno podría constituir un objeto de análisis importante en un cuadro más amplio de sociología económica. Nos pondríamos entonces al nivel del estudio del crédito en el subsistema fronterizo político-económico.⁴⁰ En efecto la institución política desempeña una función adaptadora importante, evitando la explosión de la crisis por el control que ejerza sobre la cantidad de moneda. Pero ningún rol esencial se cumple aquí, ni por los valores económicos, a los que una mediatización de carácter más instantáneo que tendencial hace bastante desordenados, ni por los valores sociales que han perdido en este momento mucho de su poder integrador de corto periodo. Un estudio más atento del subsistema fronterizo político-económico nos permitiría tal vez observar la influencia de los valores sociales en la elaboración de las decisiones que gobiernan el crédito.

La fase de *recesión* exige que le acordemos una atención particular. Es la fase que Schumpeter llama la socialización de la innovación. Por segunda vez en el ciclo, se opera la conjunción entre el movimiento coyuntural y la expansión secular; los equilibrios tienden a una nueva imputación de los factores. Éstos van a repartirse según nuevos coeficientes técnicos, pero esta repartición depende del precio de los factores, y a su vez este precio se establece por la relación de las fuerzas de los grupos sociales. La sanción de la demanda por la demanda, que toma generalmente un carácter puramente económico en un sistema de mercado, utiliza aquí como medio la fuerza social, y se explica a partir de interacciones intergrupales. Los grupos dejan de ser únicamente de intereses económicos y toman un carácter profundamente social. La sanción del valor tiende de ese modo a integrar no solamente las relaciones económicas, sino también interacciones sociales; el sub-sistema económico tiende a integrarse en la sociedad global al nivel de las relaciones sociales. Veremos luego que esta integración se realiza en un nuevo cuadro de valores sociales.

6. El fenómeno acumulativo descendiente no acepta otra explicación que la económica. Además, este fenómeno es limitado, no altera en nada a los equilibrios logrados; se sitúa en una fase de integración de los valores sociales y de estructuración de la sociedad en forma de estratificación.

⁴⁰Parsons, Talcott, and Smelser, Neil J., *op. cit.*, entre otros, pp. 73-78.

VII. FLUCTUACIONES ECONÓMICAS Y CAMBIO SOCIAL

Nos queda por demostrar cómo el sistema social participa en las fluctuaciones económicas, en determinar el impacto de un tipo de cambio del subsistema económico sobre el sistema social. El material de investigaciones reunido hasta ahora es demasiado pobre para que pueda enriquecer la teoría. Nos limitaremos pues a formular *hipótesis de trabajo*; para hacer esto utilizaremos principalmente el método deductivo. Hay, sin embargo, que subrayar que examinaremos solamente un caso particular: el cambio social, que, como los movimientos económicos, es multiforme.

Hemos señalado en las páginas que preceden cuáles son los factores sociológicos y, principalmente, los fenómenos de valor que pueden aclarar la explicación económica. Aquí actuaremos al revés. Partiendo de los fenómenos económicos, intentaremos poner de relieve cómo el sistema social se hace cargo de ellos debido a las repercusiones que suscitan en la estructuración de la sociedad. Esta última será particularmente examinada al nivel de los procesos de estratificación social y de clases sociales, los cuales nos parecen buenos indicadores del modo en que los valores sociales desempeñan su función integradora. Observaremos que si los movimientos económicos pueden caracterizarse por su forma cíclica que sostiene una expansión de largo periodo, el cambio social posee un carácter parecido pero con fases que no se confunden ni se superponen siempre.

La disminución o el aumento del producto social que supone la respuesta en cantidades del subsistema económico, es un factor que se acusa particularmente al nivel de la estratificación social. Hemos visto que la experiencia social colectiva de una sociedad tendía, en un estado de equilibrio, a estructurarse en estratos que polarizan a sus miembros alrededor de objetos simbólicos. Tanto el aumento como la disminución del producto social tendrá por efecto *reforzar los procesos de estratificación social*, acercando o alejando los actores de los objetos simbólicos hacia los cuales aspiran, y dándoles, por consiguiente, una atracción suplementaria. Más aún, esta variación del importe del producto social puede ocasionar procesos de movilidad interestratos, que ponen particularmente en obra el ejercicio de las sanciones de aceptación o de rechazamiento. Pero la competencia que provoca esta movilidad está subordinada y se hace en *función de los criterios de evaluación* dados y, además, aceptados. Se puede entonces decir que los fenómenos de variaciones, lejos de desestructurar, por el contrario, fortalecen la función de integración que los valores sociales cumplen fren-

te al sistema social. Estas variaciones *no introducen pues un fermento de cambio social*.

1. La explicación es insuficiente si no se considera el impacto de la *innovación creadora* (reprise). Este fenómeno es en un periodo amplio el producto del sistema de valores y de la estructuración de la sociedad, que ha permitido a *grupos funcionales* relacionar la invención y la innovación. Sin embargo, se plantea al sistema social un problema de *adaptación*. En efecto, ante la perspectiva de nuevos roles y recompensas a distribuir, un gran número de actores se interesan de repente en estos grupos funcionales cuyo control intentan asegurarse. La novedad produce un cambio en las aspiraciones de los actores que abandonan su grupo de referencia habitual para orientar su elección hacia uno nuevo. Más que el aumento de medios, por consiguiente, es el de las aspiraciones el que provoca este estado de anomía que Durkheim⁴¹ atribuía con razón a la fase ascendente de la coyuntura.

2. Si los valores sociales siguen siendo aceptados, los medios para alcanzar los objetivos que implican son nuevos. Se trata pues aquí del fenómeno de innovación sociológica que es posterior al fenómeno de innovación económica y que marca el comienzo de la segunda parte de la fase ascendente. Los criterios de evaluación se esfuman progresivamente frente al *poder* que regula en adelante por un tiempo la distribución de los estatutos. Por demás, los objetos simbólicos cambian, por una parte, bajo el efecto del aumento de la cantidad, y, por la otra, por la aparición de nuevos productos, que el deseo de alejar sin cesar la “desutilidad” del trabajo hace aceptar como objetos de aspiración. *Los actores se asignan así nuevos objetivos*: controlar nuevos roles, participar en su recompensa y obtener objetos, símbolos del cambio que se opera. Los estratos se transforman, pero sin asegurar más la estructuración de la sociedad. La movilidad social se hace desordenada. A la competencia individual sucede una anarquía social, que se observa tanto al nivel de la personalidad en conflictos de roles, como al nivel de la sociedad en oposiciones interindividuales. Este desorden característico del estado de anomía se observa también en la separación importante que se introduce entre la “congruencia” de los criterios de evaluación definidos en estado de equilibrio y los estatutos que estos criterios confieren realmente. A las formas de sociabilidad —relaciones con el prójimo—, de acercamiento o mixtas, suceden relaciones de alejamiento. Los grupos funcionales que estructuran la sociedad en ex-

⁴¹ Durkheim, Emile, *Le suicide, étude sociologique*, Paris, PUF, 1960, chap. v.

pansión, no logran hacerlo al final de la fase ascendente (tensión). Por otro lado el liderazgo funcional, que disfrutaba de un gran crédito, pierde sus derechos. Esta segunda fase se prosigue hasta la crisis. No se detiene en el momento en que respuestas en precios empiezan a aparecer. Al contrario, el deseo de ocupar nuevos roles se hace más agudo a medida que su rareza aumenta.

Hemos observado hasta ahora dos fases sociológicas a las cuales corresponden dos funciones: de adaptación y de objetivo. Éstas son las dos primeras fases presentadas por Bales como aquellas por las cuales pasa un pequeño grupo calveado frente a una situación nueva, y que después Parsons intentó,⁴² con la colaboración de Bales, aplicar a los fenómenos macro-sociológicos.

3. Con la tercera fase empieza el segundo tiempo del cambio social. A la desestructuración sucede una reestructuración todavía frágil, debido a que no se realiza sino al nivel del sistema de interacciones. Desde el momento en que la *crisis llega a ser manifiesta* a los ojos de los actores sociales, y que la imputación económica de los factores tiende a empezar su proceso, se opera un reagrupamiento entre los actores que antes estaban en competencia. Aparecen nuevos grupos, cuyo principio no se encuentra ni en los criterios de evaluación, ni en las aspiraciones comunes hacia objetos simbólicos de estratos. Los individuos primero se unen en función de su lugar en el proceso de producción, pero también en función de la ventaja o desventaja que han sacado del proceso de innovación. Las formas de sociabilidad vuelven a serlo por fusión parcial y se expresan en movimientos de solidaridad. El liderazgo emocional desempeña un rol importante, mientras que, por otro lado, los símbolos de tipo afectivo son apreciados por los miembros. La sociedad se prepara de ese modo al fenómeno de socialización de la innovación del cual habla Schumpeter. A los conflictos individuales van a suceder los colectivos que son a veces tanto más violentos cuanto que son desesperados de parte de los grupos que los mantienen.

4. En una cuarta fase correspondiente a la recesión, los grupos se enfrentan. Sin duda, la cohesión que los grupos habrán realizado en su seno constituye un factor importante en la relación de fuerza que los opone; pero la repartición del poder que se ha operado en la segunda fase no es menos importante. La lucha, cuyo objetivo económico es la *repartición*

⁴² Parsons, Talcott, Bales, Robert F., and Shils, Edward S., *Working Papers*, *op. cit.*, cap. III y V.

social, excede sin embargo, en mucho a esta última; estando puestos en cuestión los antiguos criterios de evaluación, cada grupo tratará de imponer los valores que le permitirán pretender un estatuto más elevado. Pueden aparecer coaliciones entre grupos vecinos.

¿Pero, cuál será la importancia del cambio del sistema de valores y, por consiguiente, de los criterios de evaluación? Importa aquí orientar la atención sobre la conjunción del corto periodo y del largo periodo. La reestructuración de la cual hemos hablado retoma aproximadamente en cada ciclo la forma del ciclo precedente. Así, ciertos grupos que vuelven a ser alcanzados por los procesos de innovación y por la distribución de los roles y de las recompensas a las cuales han dado lugar, forman un grupo relativamente precario cuyas pretensiones son obtener el equilibrio parcial del sistema de valores. Los reequilibrios buscados por los grupos son tanto más parciales cuanto más elevado es el lugar que ocupan en la estratificación social. Por otro lado, el cambio social puede operarse en los diferentes ciclos, siempre en detrimento de uno o varios grupos. Éstos se consideran como beneficiarios de una parte insuficiente de los frutos de las instituciones. Tienden a formarse en clases permanentes cuyos esfuerzos y manifestaciones serán particularmente acusados en este segundo tiempo del cambio social. Una clase permanente gana con relación a los otros grupos el tiempo de integración al nivel del sistema de interacciones que para las otras es más amplio. Pero regresemos, para penetrar mejor el fenómeno, a la definición de clase social en función de los valores. Hemos dicho que la clase social posee un sistema de valores refractarios a la sociedad global, de donde resulta que el cambio que este sistema exigirá será radical y podrá tomar la forma de una revolución violenta.

De ese modo, los procesos de estratificación social son reemplazados en el segundo tiempo por los *fenómenos de clases*. Importa, sin embargo, añadir dos notas importantes. En primer lugar, si bien es cierto que se puede hablar del fenómeno de clases y de estructuración en clases, en cambio se puede muy pocas veces hablar de varias clases sociales permanentes. En efecto, la constitución de un sistema de valores refractario a la sociedad supone una experiencia social cultural que exige, por su amplitud, la participación de un gran número de actores. La existencia de dos clases sociales auténticas y permanentes, haría muchas veces confundir los valores de una de ellas con los de la sociedad global; perdería, por consiguiente, su carácter de clase. Lo que sucede es que ante la fuerza de una clase social, todos los demás grupos se coaligan para defender los valores predominantes de la sociedad, aun cuando después deban dividirse entre sí en lo que concierne a ciertos reequilibrios parciales. El fenómeno

de clase no es estable; de los resultados de la relación de las fuerzas sociales resultará un nuevo sistema de valores que integrará profundamente la nueva estructuración de la sociedad, suministrándole, por otro lado, nuevos criterios de evaluación, que devuelven al proceso de estratificación social su lugar en la integración del sistema que queda de ese modo provisionalmente en estabilidad.

En el segundo tiempo del cambio social, observamos de nuevo dos fases y dos funciones, las de integración y de mantenimiento de los valores. Corresponden al esquema de Parsons.

CONCLUSIÓN

El objeto de la sociología económica no es solamente el estudio de los *procesos fronterizos* entre economía y sociedad; es más bien el análisis del *lugar del sub-sistema económico en el sistema social total*. La justificación de una sociología económica está, por consiguiente, particularmente fundada en el análisis de una sociedad en la cual la diferenciación social es muy acentuada y en la cual, por tanto, el subsistema económico disfruta de una amplia autonomía. El sociólogo de la economía compartirá los temores del economista de ver reducirse la independencia de la ciencia económica, pues la tarea del primero será, precisamente, examinar cómo las explicaciones económicas y los fenómenos que corresponden a estas explicaciones encuentran su lugar en una explicación general. Las elaboraciones puramente económicas, que constituyen, por decirlo así, un circuito cerrado en el interior del subsistema correspondiente, constituirán para la sociología económica un campo de análisis privilegiado. Esta disciplina, no obstante lo que dice de ella André Marchal⁴³ desde un ángulo que llamaremos de economía sociológica, no tiene preferencia por el descubrimiento de factores sociológicos determinantes de la explicación económica; se encontrará, al contrario, más seguridad mostrando cómo factores económicos determinantes pueden ulteriormente interpretarse de manera sociológica.

El objetivo de este estudio es contribuir a mostrar el lugar que el subsistema económico ocupa en la sociedad, examinando sucesivamente la *significación social del valor económico* y la *función económica del valor social*. La tarea que hemos emprendido es sin ninguna duda atrevida; en efecto, si al nivel de los valores la conceptualización sociológica puede pretender el mismo nivel que la conceptualización económica, no sucede lo

⁴³ Marchal, André, "Sociologie des fluctuations économiques", *op. cit.*

mismo con los conceptos auxiliares que hemos insertado en el análisis. Esta nota vale en primer lugar para los conceptos de función y de equilibrio. El concepto de función es un objeto predilecto de análisis para los sociólogos. No se encuentra nada parecido, nos parece, en economía. Así, a este nivel, tuvimos que dar un salto que no aprovecha a la pureza del análisis. Además, el concepto de equilibrio desempeña en la ciencia económica un rol que, por varias razones, es peligroso aplicar en sociología.

Por otro lado, se advertirá en la exposición una disparidad conceptual entre la sanción y los fenómenos de demanda y de oferta. Así, la transcripción sociológica del valor económico no escapa a cierta fragilidad.

En fin, mientras que el estudio de las fluctuaciones económicas conoce actualmente un desarrollo profundo en economía, nada permite decir lo mismo de los fenómenos de cambio social, el señalamiento de cuyas fases es todavía incierto.

Las conclusiones de nuestro estudio son las siguientes. El valor social no es ningún caso la traducción sociológica del valor económico. Los dos se diferencian en su definición y en sus funciones. El valor económico constituye un factor importante de la integración al nivel del sistema de interacciones, no solamente en el plano de la economía misma, sino también al nivel de la sociedad entera. Por eso, si fuera necesario definir las expectativas de una sociedad frente a un actor, sea éste un individuo o un grupo, se puede tener la esperanza de incluir las expectativas económicas en las expectativas sociales. Tal resultado no sería por cierto desdeñable, tanto para un sistema económico concreto, como para la sociedad estudiada en sus demás subsistemas diferenciados.

El valor social constituye, igualmente, un factor de integración; esto puede observarse en los procesos de estructuración en estratos y en clases. La integración incluye toda la dinámica de la economía y de la sociedad. En las sociedades occidentales los valores sociales predominantes son en parte los propios a la institución económica; la integración parece, pues, manifiesta. Para llegar a un grado de generalidad más elevado sería necesario examinar los diferentes casos en los cuales el sistema de valores económicos no ocupa sino un lugar secundario en el sistema social total. Además, lo hemos dicho ya, los valores de ciertas instituciones, como la familiar, tienen cierta irradiación sobre los otros sub-sistemas. Sería indispensable, para llegar a un grado más elevado de precisión, examinar no solamente la economía frente a la sociedad considerada globalmente, sino también frente a sub-sistemas particularmente importantes en un análisis de valores.

Otro resultado de nuestro estudio ha sido poner de manifiesto cómo

las estructuraciones que los valores económicos y sociales tienden a suscitar, interaccionan entre sí. Este resultado justifica en parte la introducción que hemos hecho de los fenómenos auxiliares; abre, en todo caso, la vía a un estudio más profundo a este nivel.

Por fin, el estudio se refiere a las sociedades con gran diferenciación social, y es principalmente válido para las sociedades económicamente desarrolladas. Sería de gran interés escoger estos mismos conceptos como objetos de análisis, examinando sus funciones en las regiones en desarrollo. Al nivel económico, nos situaría más claramente en la problemática del progreso económico. El fenómeno de valores desempeña en las sociedades en desarrollo un papel importante, a causa de la desintegración que se observa en ellas. El estudio de este fenómeno permitiría tal vez contornear lo que se llama comúnmente las condiciones sociales del funcionamiento del sistema económico.

Universidad Autónoma de Santo Domingo.