



Las ideas y las cosas: Los estudios sociales de la economía y el debate sobre la performatividad de la ciencia económica

Pedro Blois

Mariana Gené

Universidad de Buenos Aires

Economía y Sociología. Jurisdicciones en disputa

El análisis de la dinámica económica de las sociedades modernas fue una preocupación central en el trabajo de las figuras clásicas de la sociología. Si lo anterior resulta obvio en el caso de Karl Marx dada su preocupación por desentrañar la naturaleza y las leyes del modo de producción capitalista y el lugar privilegiado que asignaba a los fenómenos materiales como clave interpretativa de la evolución social, no lo es menos en el caso de Max Weber, quien a lo largo de su trayectoria intelectual tuvo como interrogación fundamental la cuestión de los orígenes y la naturaleza de un tipo particular de racionalidad propio de occidente, asociado al desarrollo del capitalismo en Europa. Incluso Émile Durkheim, aun cuando lo hiciera de manera menos directa, no dejó de ocuparse de la economía y de discutir con quienes se consagraban a su estudio. Desde temprano, reconoció en la economía clásica un antecedente valioso de la sociología aunque consideraba desde cierto “imperialismo” disciplinario que, una vez institucionalizada la nueva ciencia de lo social, la economía debía “renunciar a esa autonomía de la que tan orgullosa se siente” para devenir una “rama de la sociología” (Durkheim, 1887 [en prensa]: 10)¹.

No obstante tales antecedentes, la preocupación por los asuntos económicos fue progresivamente declinando en la reflexión sociológica hasta volverse marginal durante buena parte del siglo pasado. El mercado y los agentes que allí se encontraban fueron entonces considerados temas emplazados más allá de las fronteras disciplinarias, en los dominios propios de la ciencia económica. La aceptación de estos límites es inescindible del proceso de surgimiento y consolidación de la división disciplinaria entre la economía, por un lado, y la sociología, por el otro.

Desde su institucionalización como especialidad universitaria, la economía en su versión neoclásica, ha fundamentado su especificidad y autonomía intelectual y académica en el particular enfoque teórico al que apelaba. Una vez que la disputa por el método del siglo XIX –la célebre *Methodenstreit*– que enfrentó a la Escuela

¹ Sabido es que había reservado una sección de *L'Année Sociologique* para la “sociología económica”, espacio donde estimulaba la intervención de algunos de sus discípulos (Smelser y Swedberg, 2005: 10).

Histórica Alemana encabezada por Gustav Schmöller y la Escuela Austríaca de Economía vinculada a Carl Menger se resolvió, al menos en lo que concierne a la forma dominante de concebir la disciplina económica, en favor de la corriente marginalista; se configuró en el seno de las ciencias sociales una divisoria duradera entre una perspectiva que privilegiaba un enfoque abstracto y deductivo tendiente a la cuantificación de los comportamientos humanos, propia de la economía, y otra que defendía un abordaje empírico e inductivo, sin por ello renunciar a la posibilidad de generalizar, propia de la sociología.

Esta divisoria, según se sostenía, respondía a la naturaleza misma de una realidad social que era caracterizada por la existencia de ciertos ámbitos o dominios autonomizados, cuyas lógicas específicas determinaban las incumbencias y jurisdicciones de las distintas disciplinas. Así, si los economistas podían reclamar como propia la “esfera” de las relaciones mercantiles pues allí primaba el interés egoísta y el cálculo de agentes racionales cuyo fin sería la maximización del beneficio –realidad que legitimaba la aplicación de modelos abstractos que excluían elementos sociales, políticos o históricos-, los sociólogos, por su parte, podían reclamar la “esfera” de los valores y la integración social, ámbito donde dominaban los sentimientos y las pasiones.

Lo anterior, por supuesto, no implicó la inexistencia de formas distintas de entender su disciplina entre sociólogos y economistas. Así, por ejemplo, entre los economistas, a comienzos del siglo XX la economía institucional norteamericana, asociada entre otros al nombre de Thorstein Veblen, buscaba ofrecer –inspirada, según nos recuerda Gunnar Myrdal (1955: 12) en los argumentos de la Escuela Histórica Alemana- una alternativa empírica y descriptiva que se fundamentaba en el rechazo de la noción de agente económico tal como lo entendía la economía neoclásica. Veblen consideraba que la abstracción y modelización –la idea de *homo economicus*, definido como un individuo egoísta y calculador, era un ejemplo característico-, en la que aquella confiaba la posibilidad de formar una ciencia social rigurosa con pretensiones verdaderamente “científicas”, desembocaban en una desnaturalización de la realidad que condenaba a la ciencia económica a predicar sobre fenómenos que en rigor no existían: el *homo economicus* era un mito, una ficción sin atractivo heurístico.

Ahora bien, las críticas a este tipo de enfoques que discutiendo la noción de *homo economicus* y la legitimidad de los modelos de la economía dominante, podían poner en cuestión la divisoria entre las ciencias sociales no provinieron solamente de quienes defendían la teoría neoclásica. Antes bien, el sociólogo más influyente de la segunda posguerra, Talcott Parsons, contribuyó de manera notable a legitimar esta división a partir de su clasificación de las ciencias sociales sobre la base de lo que llamaba “propiedades emergentes” de los sistemas concretos de acción, fenómeno que, en su visión, justificaba la constitución de dominios disciplinares particulares –la economía, la ciencia política y la sociología- encargados de su estudio. En este sentido, sus críticas al institucionalismo –particularmente duras con Veblen- apuntaban contra su tendencia a desconocer estas diferentes “realidades”. En su visión, “ha habido demasiada sociología (...) en la ciencia económica y demasiada ciencia económica en la sociología” (Parsons, 1935; citado en Velthuis, 1999)². Para promover el desarrollo de ambas disciplinas era pues preciso mantener una clara delimitación. Mientras una debería dedicarse al estudio de la asignación eficiente de medios para fines dados, la otra debería consagrarse a la reflexión sobre los valores últimos que integran y dan coherencia a una sociedad. En su visión, la relación entre economía y sociología debía ser de complementación pero nunca de solapamiento³.

² En todos los casos, las traducciones del inglés y del francés son nuestras.

³ Refiriéndose a la clasificación entre ciencias sociales que propone, Parsons afirma: “Se suele protestar mucho contra los intentos de establecer fronteras entre las ciencias, de dividir las en compartimentos de neto perfil. Se nos dice que todo saber es unitario, que el camino del progreso consiste en eliminar divisiones, no en establecerlas. Es posible simpatizar generalmente con el espíritu de esta protesta. Para la investigación empírica concreta es claramente imposible adherirse a cualesquiera campos netamente separados. El estudioso empírico perseguirá a sus problemas hasta donde sea y se negará a verse apartado por cualesquiera señales que digan: ‘territorio extranjero’. [Ahora bien,] es cosa excelente viajar por muchos países, pero el viajero que se niega a enterarse en alguna medida de las peculiaridades y cos-

A contramano de las corrientes dominantes de la economía y la sociología, figura la célebre obra de mediados del siglo pasado de Karl Polanyi, *La gran transformación* que, desde una aproximación histórica, incursiona en el terreno de los economistas con un fin polémico: “descartar las supersticiones económicas del siglo XIX” (Polanyi, 2006 [1957]: 105). Según el autor, la economía no era una realidad autónoma como lo pretendían los economistas clásicos y neoclásicos, regida por una lógica peculiar⁴. Antes bien, se trataba de un orden de hechos que, aun con variaciones históricas, estaba siempre subordinado a la política, la religión y las relaciones sociales. Este arraigo -o *embeddedness*- hacía imposible la existencia de un mercado autorregulado tal como lo postulaba la ciencia económica estándar. Contra cualquier naturalismo, Polanyi demuestra que la sociedad de mercado es un producto histórico que mucho debe a la acción del Estado y de los especialistas en economía por generar un ámbito en la realidad donde sólo rigiera el interés material. Sin embargo, dichos esfuerzos no alcanzan nunca a constituir una economía “purificada” tal como la que enarbola la teoría económica. El proyecto de una economía de mercado desarraigada y completamente autorregulada tanto como la idea de individuos que a la manera del *homo economicus* propuesto por Adam Smith sólo siguiesen sus impulsos económicos es, en su opinión, utópico. “El *laissez-faire* no tenía nada de natural; los mercados libres no podrían haber surgido jamás con sólo permitir que las cosas tomaran su curso. (...) El propio *laissez-faire* fue impuesto por el Estado” (Polanyi, 2006 [1957]: 194). De esta manera, el planteo de Polanyi explicitaba una y otra vez las distancias entre la teoría liberal, con sus modelos abstractos y normativos, y lo que efectivamente sucedía en el mundo social e histórico.

Cuestión de límites. Discutiendo las fronteras disciplinarias

No fueron, sin embargo, planteos como los de Veblen o Polanyi los que lograron conmovir las fronteras disciplinarias, induciendo la incursión de los especialistas de una y otra ciencia en terrenos tradicionalmente ajenos a sus preocupaciones. Por el contrario, fue un conjunto de economistas identificados con la corriente neoclásica quienes confiados en los logros y aceptación que la ciencia económica dominante había alcanzado, decidieron analizar problemáticas hasta allí consideradas jurisdicción propia de otras ciencias sociales. Así, el matrimonio, la familia, el parlamento, el Estado y otras instituciones que los modelos de la ciencia económica dominante habían dejado fuera como “externalidades”, devinieron preocupaciones relevantes para prestigiosas figuras de la economía como Gary Becker y Oliver Williamson.

Tal transgresión de las fronteras no pasó desapercibida y un buen número de sociólogos, imitando el gesto, decidió trasvasar los límites hasta entonces aceptados, comenzando un movimiento de creciente interés por el dominio y los temas que los economistas habían legitimado como propios. El tono conciliador de una sociología respetuosa de las fronteras disciplinarias, que se presentaba como un complemento de la teoría económica, fue seguido por una prédica confrontativa que denunciaba las simplificaciones y sesgos introducidos por la visión “individualista” y “ahistórica” propia de la economía neoclásica. La renovada preocupación por la economía y lo económico se tradujo en la progresiva institucionalización de una nueva especialidad que desde principios de la década del ochenta fue ganando presencia en los programas universitarios, las revistas especializadas y los ámbitos de discusión académicos: la “sociología económica”.

En el curso abierto por Polanyi tiempo atrás, la nueva especialidad cuestionó los presupuestos de los que partían los economistas neoclásicos y, a partir de investigaciones informadas empíricamente, denunció una y

tumbres locales de los países que visita es probable que se encuentre en apuros. Muchos viajeros han perdido su vida por pura ignorancia de estas cosas” (Parsons, 1971: 919-920).

⁴ Polanyi considera que la sociedad europea del siglo XIX, con el ideal de mercado autorregulado al que tendía y la separación institucional entre una esfera económica y otra política, constituye una novedad -una “excepción singular”- en una historia humana dominada por la indiferenciación de lo económico y su enraizamiento en lo social. Sin embargo, contra la teoría clásica y neoclásica reitera insistentemente que el proyecto de una economía de mercado completamente autónoma es irrealizable. La economía está arraigada siempre en la sociedad.

otra vez las formas en que la realidad concreta se apartaba de sus modelos teóricos. Cuestionando la realización del ideal de mercado sobre la base de la imposibilidad de una completa separación y autonomización de la esfera económica, afirmó que los objetivos económicos estaban siempre envueltos en objetivos no económicos y que los cálculos que los agentes realizaban en el mercado no estaban, en definitiva, exentos de las pasiones y valorizaciones que caracterizan cualquier ámbito social. En este sentido, los sociólogos recordaron una y otra vez la célebre tesis de Polanyi que afirma que la economía esta “inserta” (*embedded*) en la sociedad. Según su parecer, era tiempo ya de explorar los espacios mercantiles como efectivamente funcionaban, siempre híbridos y “contaminados” por múltiples dimensiones que se imbricaban mutuamente y dejar de lado los supuestos de racionalidad y neutralidad de la economía estándar.

Muñido con el concepto de *embeddedness*, Mark Granovetter -quizá la figura más célebre de la nueva especialidad- se dio la tarea de poner en cuestión los fundamentos de la teoría neoclásica en su propio terreno: el mercado y las empresas. Si bien sus argumentos diferenciaban su posición de aquella propia de la sociología funcionalista, a la que reprochaba su concepción de un individuo “sobre-socializado” que se limitaba a seguir patrones de conducta previamente introyectados, en lo esencial, estaban dirigidos contra los postulados de la economía dominante y su concepción de un actor “sub-socializado” que negaba la influencia de las relaciones sociales en la toma de decisiones individuales⁵. Recusando la racionalidad estrecha del *homo economicus* que sólo persigue metas económicas, afirma que el comportamiento de los actores que operan en el mercado no sólo sigue una finalidad material sino también metas relacionadas con la sociabilidad, la aprobación de los otros, el status o el poder (Granovetter, 1985: 506).

Contra los economistas neoclásicos, en particular contra aquellos que han incursionado en los dominios propios de la sociología, Granovetter propuso no sólo estudiar la historia y las estructuras sociales, sino además indagar en las redes de relaciones y arreglos interpersonales que se trazan entre los actores⁶. Al concluir un célebre artículo de 1985 que, según Smelser y Swedberg, sirvió como “catalizador” para la consolidación de la nueva especialidad, el autor afirma que: “No sólo hay lugar para los sociólogos en el estudio de la vida económica sino que su perspectiva es urgentemente necesaria. Evitando el análisis de los fenómenos propios de la teoría económica estándar, los sociólogos se han privado innecesariamente de un aspecto importante de la vida social y de la tradición europea” (Granovetter, 1985: 507).

En una línea similar y manteniendo la misma vocación crítica, aunque distanciándose de la perspectiva de Granovetter por considerarla incapaz de dar cuenta del peso condicionante de las estructuras sociales, Pierre Bourdieu retomó hacia los últimos años de su vida el interés por los temas económicos que lo habían ocupado en su paso por Argelia en los años sesenta⁷. De esta forma, en *Las estructuras sociales de la economía*, manifiesta la necesidad de una respuesta al ascendiente que la teoría neoclásica había logrado en los últimos

⁵ Según su parecer, “Los actores no se comportan o deciden como átomos por fuera del contexto social, ni tampoco adhieren servilmente a un guión escrito para ellos por la intersección particular de categorías sociales que les toca ocupar. Sus tentativas de actuar intencionalmente están, en cambio, arraigadas en sistemas de relaciones concretos y en curso” (Granovetter, 1985: 487).

⁶ Granovetter explora mediante ejemplos concretos la importancia de las relaciones sociales en las vinculaciones interempresariales y en la jerarquía de las empresas, o la implicancia de dichas relaciones en la confianza y desconfianza en ámbitos económicos muy disímiles.

⁷ Si bien los temas económicos no fueron nunca ajenos al interés de la sociología europea, la moderna “sociología económica” tiene su origen en Estados Unidos, pues es allí donde la ofensiva de los economistas neoclásicos y la consecuente reacción de los sociólogos tuvieron mayor presencia. Esta nueva subdisciplina se alimentó de distintas fuentes: el análisis de redes, la sociología de las organizaciones y de los estudios culturales. Para un análisis de las fuentes de la moderna sociología económica así como de la influencia de la sociología clásica pueden verse: Zelizer, 2007; Yenkey, 2006; Convert y Heilbron, 2006; Smelser y Swedberg, 2005; y Swedberg, 1991. Para una presentación de la recepción de la sociología económica en Francia y de las principales corrientes, puede consultarse: Heredia y Roig, 2008. Para el caso francés, también Heilbron, 1999.

años, y que la había llevado a incursionar en terrenos propios de otras ciencias sociales desconociendo los aportes que las mismas habían realizado. Su intención principal consiste en presentar una visión de la acción “económica” que, a diferencia de la teoría neoclásica, no desconozca el carácter social e histórico de la misma. En este sentido, a partir de una serie de investigaciones empíricas, Bourdieu se propone dos objetivos estrechamente asociados aunque diferenciables. Por un lado, realizar una crítica del conjunto de abstracciones, en su visión no justificadas y por lo tanto ilusorias, sobre las que se erige la disciplina económica dominante, expresadas de manera patente, en la noción de *homo economicus*. Por el otro, poner en cuestión la frontera disciplinaria que separa economía y sociología postulando que, dada la arbitrariedad de la distinción de estos dominios, ambas ciencias deberían ser reintegradas.

Considerando que el *homo economicus* sobre el que la ciencia económica dominante funda su especificidad respecto de las otras ciencias sociales no es más que un “monstruo antropológico”, una ilusión que sólo lleva a errores, Bourdieu aboga por la unificación disciplinaria: “La inmersión de la economía en lo social es tal que, por legítimas que sean las abstracciones operadas en función de las necesidades del análisis, hay que tener nítidamente presente que el verdadero objeto de una verdadera economía de las prácticas no es, en última instancia, otra cosa que la economía de las condiciones de producción y reproducción económica, cultural y social, es decir, el objeto mismo de la sociología en su definición más completa y general” (Bourdieu, 2001: 26)⁸.

Otro de los dominios que ocuparon a los estudios sociales de la economía fue el del dinero. Aun cuando se tratara de un elemento central de las sociedades modernas, el mismo, asumido como parte de la jurisdicción propia de los economistas, no había despertado el interés de la sociología⁹. Así, más allá de cómo operase en el mundo social y de los sentidos que los actores le atribuyesen, el dinero fue entendido a partir de las funciones que los economistas le atribuían: unidad de cuenta, medio de intercambio y reserva de valor. Sin embargo, con el renovado interés de la sociología por los temas económicos, esta representación fue puesta en cuestión. La tendencia fue, una vez más, destacar las formas en que las teorías económicas se distanciaban de lo que efectivamente acontecía en la realidad histórica.

A mediados de la década del noventa, Viviana Zelizer, una figura central de la nueva especialidad, propuso estudiar el dinero desde un punto de vista empírico que, recusando la poderosa ideología que concibe al mismo como un instrumento singular, intercambiable y totalmente impersonal, explorara su dimensión cualitativa. De acuerdo a la autora de *The Social Meaning of Money*, las personas operan en la práctica múltiples “marcajes” en el dinero para separarlo, segregarlo, decorarlo y, en definitiva, personalizarlo. Ello en función de hacerlo funcionar en circuitos que responden a distintos tipos de relaciones y diversos valores en juego. En este sentido, contrariamente a la idea del dinero como gran igualador y equivalente general, los sujetos lo distinguen activamente según la relación en la que se encuentren implicados (Zelizer, 2003: 4). De lo anterior se deriva que no existe una unidad monetaria absoluta que funcione en el espacio social como creen las teo-

⁸ Durante una conferencia brindada en el año 2000 ante una audiencia latinoamericana, Bourdieu sostuvo: “Me parece que lo que se puede hacer ahora es discutir y tratar de destruir la frontera entre la Economía y la Sociología como está establecida ahora. Me parece que los sociólogos aceptan como evidente una división del trabajo intelectual en la que a los economistas les incumbe el estudio de las cosas económicas, y a los sociólogos lo social. Es una división que es muy potente porque está presente hasta en las divisiones de los ministerios: tenemos ministerios económicos, ministerios sociales, tenemos una división muy potente socialmente, pero no tiene bases teórica ni intelectual. Y me parece que los sociólogos tienen que tratar de usar sus instrumentos propios para comprender, para analizar las cosas económicas [...] en todos los casos me parece que se puede sustituir a la economía basada sobre un conjunto de postulados, de presupuestos individualistas; se puede sustituir por un análisis de tipo estructural, una nueva ciencia económica [Esto] intenté hacerlo a propósito del caso de la producción [y] comercialización de las casas” (Bourdieu, 2001: 41-42). El tono polémico que recorre las reflexiones de Bourdieu sobre la economía neoclásica no puede ser desligado del conjunto de intervenciones políticas que hacia el final de su trayectoria intelectual realizó en vistas a cuestionar el creciente predominio del neoliberalismo en la sociedad francesa y en la política mundial.

⁹ Habría que resaltar aquí como dos importantes excepciones a George Simmel (1977) y François Simiand (1934).

rías económicas sobre el dinero, sino que existen múltiples tipos de monedas que funcionan como tales y se recrean constantemente: bonos de empresa, cospeles, fichas de pulpería, tarjetas, cigarrillos, etc. En definitiva, según los nuevos estudios, la variabilidad social y cultural de las monedas muestra la restricción de proposiciones económicas que se pretenden universales y lógicas, y que al encontrarse desligadas de todo contexto histórico y cultural (Bloch, 1994: 7) no pueden aprehender la naturaleza compleja del dinero¹⁰.

Tomando distancia de la línea de indagación tendiente a resaltar las formas en que los modelos de la ciencia económica se alejan de lo que efectivamente acontece en la realidad social, más recientemente, una serie de novedosos estudios ha llamado la atención sobre la influencia que los factores sociales y culturales pueden tener en el efectivo *acercamiento* de la realidad social a los modelos propuestos por la ciencia económica. Lo social, en estos casos, ya no es invocado para señalar la distancia entre el concepto de mercado o dinero que postulan los economistas neoclásicos y la realidad de los espacios mercantiles. Es en esta línea que Michel Callon ha planteado el debate sobre la performatividad de la ciencia económica en la economía, debate que ha tensionado la agenda de los estudios sociológicos de la economía que, como se vio hasta aquí, han explicitado constantemente la distancia entre el discurso económico y la economía efectiva.

¿Existe el *homo economicus*? Sobre la performatividad de la ciencia económica

A partir de la publicación de la obra de Michel Callon, *The laws of the markets* (1998)¹¹, el debate sobre la noción de *performatividad* en las ciencias económicas ha dividido aguas entre quienes se dedican a los estudios sociales de la economía.

Frente a la larga lista de trabajos que critican los modelos de la ciencia económica afirmando que las prácticas económicas reales se apartan o difieren de dichos modelos abstractos, Callon reformula provocativamente la tesis de Karl Polanyi según la cual la economía se encuentra arraigada o enraizada (*embedded*) en lo social, postulando que en realidad la economía está arraigada en la ciencia económica (Callon, 1998: 30). Sobre la base de la distinción entre la economía como una disciplina (*economics*) y la economía como una actividad práctica (*economy*) que el idioma inglés designa con dos palabras diferentes, el autor afirma que “la ciencia económica performa, moldea y formatea la economía, en lugar de observar como funciona” (Callon, 1998: 2).

En efecto, su argumento parte de la distinción entre el mercado como un mecanismo abstracto en donde se confrontan la oferta y la demanda (*market*) y el mercado como la experiencia del lugar donde ocurren esos intercambios a diario (*marketplace*). Se trata de la distinción entre la economía como práctica y la teoría económica, a partir de la cual Callon critica la distancia operada por la disciplina económica del efectivo comportamiento de su objeto. Pero si bien este movimiento resalta las prácticas reales de la vida económica y parece respaldar las críticas usuales a la disciplina, su razonamiento torna rápidamente hacia la hipótesis contraria, afirmando que no puede suponerse la existencia de una realidad externa como la *economía* que sea estudiada por la *ciencia económica*, sino que es la teoría económica la que perfila y da forma a la economía misma.

¹⁰ Preciso es reconocer que los antropólogos desde hacía tiempo habían constatado la naturaleza cualitativa del dinero en las sociedades no occidentales, observando las distintas significaciones con que éste era investido dependiendo de las personas y circuitos de intercambio en los que se utilizase. Ahora bien, esta naturaleza heterogénea fue pensada como un atributo del dinero de las “otras” sociedades, y no en las sociedades de mercado. En el plano de la economía, como señala Neiburg, la división entre “nosotros y ellos” tuvo entre los antropólogos una fuerza mayor que en los otros planos de la vida social (Neiburg, 2007: 127). Para un enfoque etnográfico y sociológico más reciente del dinero y los distintos tipos de relaciones y circuitos que dinamiza, véanse por ejemplo: Roig (2008), Dufy y Weber (2006), Bloch y Parry (1989). También, desde una perspectiva económica heterodoxa: Aglietta y Orléan (1990).

¹¹ Recientemente se encuentra disponible la traducción al español de su introducción: Michel Callon, “Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas”, en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, noviembre de 2008.

En su visión, la ciencia económica, entendida en un sentido amplio¹², no se limita pues a representar el mundo sino que lo realiza, lo provoca y lo constituye. Sin embargo, como veremos, esta tesis no es sostenida con la misma fuerza durante todo el trabajo. En efecto, tal como señala uno de sus críticos, Daniel Miller (2002: 219) los argumentos tienden a cruzarse y hasta contradecirse. En este sentido, el texto de Callon parece oscilar continuamente entre una “tesis fuerte”, que por su carácter maximalista parece difícil de defender ante ciertas críticas; y una “tesis débil” que por el contrario es ampliamente aceptable, ya que, inscribiéndose en el corazón mismo de la sociología clásica, la renueva y actualiza¹³. Esta tensión no desaparecerá del todo en ninguno de sus trabajos, pero se irá aclarando progresivamente a lo largo de los debates sostenidos con Miller y el resto de sus críticos.

Inspirándose en la noción de *performatividad* proveniente de la pragmática del lenguaje, Callon afirma que los productos de la ciencia económica –sobre todo en su versión neoclásica, aunque no exclusivamente-, al igual que los enunciados performativos estudiados por Austin (1971), no informan sobre un estado de cosas ya existente, sino que, por el contrario, contribuyen a la producción del mismo. Así, paradójicamente, la ciencia económica a menudo criticada por su elevado grado de abstracción y su tendencia a predicar sobre modelos y no sobre la realidad misma, sería una fuerza social capaz de influir en esa realidad con mucha eficacia. Según Callon, la fuerza de las ideas y prácticas promovidas por esta disciplina es tal, que los modelos por ella propuestos tienden de manera creciente a realizarse en la economía del mundo moderno. Los mercados reales (*marketplaces*) según este enfoque son en gran medida la consecuencia de teorías cuyos objetos son precisamente los mercados (*markets*).

En este sentido, el estudio de Marie-France Garcia sobre el mercado de frutillas en la región de Sologne en Francia resulta pionero. En su trabajo, la socióloga francesa estudia la conformación de un mercado perfecto, cuya organización responde a las características enunciadas por los manuales de economía. Así, demuestra que los dispositivos que permiten una concurrencia óptima entre la oferta y la demanda en la subasta de frutillas –derechos de propiedad, disposición de las frutillas de modo tal que se vuelvan comparables sus características centrales, información equivalente para los potenciales compradores, organización de las transacciones a fin de permitir el establecimiento de un precio de equilibrio- responden a la esencial contribución de la teoría económica misma, ya que en su institución desempeñó un papel central un joven consultor formado en economía neoclásica. Según la autora, si este mercado tiende a replicar el modelo de competencia perfecta es porque “esta teoría ha servido como marco de referencia para instituir cada detalle del mercado” (Garcia, 1986: 13).

Callon lleva al límite su razonamiento y frente a las críticas usuales a la noción de *homo economicus* como una ficción enarbolada por la teoría económica (véase por ejemplo Bourdieu, 2001: 21; Granovetter, 1985: 484) sostiene la existencia efectiva del *homo economicus*: “Sí, el *homo economicus* existe, pero no es una realidad a-histórica; no describe la naturaleza escondida del ser humano” (Callon, 1998: 22). Por el contrario, es el resultado de un proceso histórico de configuración de ciertas capacidades en el que la ciencia económica ha jugado un papel determinante. En su visión, la acción calculadora se produce sólo cuando los agentes implicados en una situación aplican un tipo particular de marco (*frame*) que hace que ciertos aspectos de la

¹² Esta caracterización de la disciplina económica *en sentido amplio* es de vital importancia para el argumento de Callon, y será uno de los puntos fuertes en que apoyará su propuesta y se defenderá de las críticas. El autor hace referencia a la red de disciplinas, especialidades y tecnologías que tiene a la disciplina académica como un componente fundamental, aunque incluye también otras instancias como las dependencias gubernamentales, los departamentos de investigación de las empresas, las consultorías, el marketing, etc.

¹³ Una extensa tradición de pensadores ha considerado que la configuración del mundo social depende de manera crucial del efecto de las ideas, es decir, de la *fuerza social* de la que están dotadas las mismas. Esta fue, por ejemplo, la perspectiva adoptada por Weber en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* para dar cuenta de los orígenes de conductas sociales acordes al nuevo sistema económico, cuyas bases ubicó en los efectos psicológicos y las disposiciones generadas por ciertas doctrinas religiosas.

realidad sean tomados en cuenta y otros sean relegados como “externalidades”. Mediante movimientos progresivos de “desenredo” (*disentanglement*) y “enmarcado” (*framing*) los sujetos seleccionan aquello a ser jerarquizado y tenido en cuenta en los intercambios económicos, de lo que quedará por fuera de ellos. Los objetos a ser intercambiados en el mercado deben desenredarse, así, de las numerosas relaciones en que se encuentran inscriptos o arraigados. De esta forma, las transacciones de mercado tienden a ser crecientemente anónimas, desatando los vínculos posibles entre vendedor y comprador, y entre ellos y el objeto a ser cambiado, mediante cierta disociación (Callon, 1998: 16-19). Es este trabajo de enmarcado el que permite el cálculo y en consecuencia hace posible la emergencia de agencias calculadoras.

Pero si bien esta suerte de purificación y descontextualización debe realizarse para el funcionamiento fluido del mercado, su alcance es siempre provisorio y numerosos elementos escapan a este ejercicio de desenredo y enmarcado. Ciertamente, Callon utiliza el término “desborde” (*overflowing*) para denotar esta imposibilidad de enmarque total (Callon, 1998: 18), dando cuenta del continuo e inevitable excedente de este ejercicio de acotamiento. En efecto, dicho mecanismo de desenredo nunca puede darse en forma acabada ni sin fallas. Antes bien, entre enredo y desenredo se lleva a cabo un incesante movimiento de ida y vuelta, de mutua formación.

Callon presenta ejemplos en ambos sentidos. Por un lado el dinero, equivalente general y mecanismo de desenredo por excelencia en tanto permite igualar o hacer conmensurables cosas que *a priori* no lo son y constituye un medio presumidamente impersonal que borra la huella de lazos humanos, puede adquirir significados y valoraciones profundas en las cuales dicho medio se re-personaliza, como en el caso de los regalos en dinero o de la circulación del dinero al interior de la familia estudiados por Zelizer (1994, 1998)¹⁴. Refiriéndose también al modo de circulación del dinero, Callon da cuenta de casos de fuerte contextualización en que el dinero deja el trazo detallado de todos sus usos, como ocurre con las tarjetas de crédito; y del extremo contrario, donde los trazos del dinero y sus espacios de circulación llegan a ser borrados *casi* por completo, como en la práctica del lavado de dinero (Callon, 1998: 35-37). Si bien para Callon no es pensable la economía moderna sin estos procesos de enmarcado y desenredo, no deja de matizar su tesis y mostrar que el enredo y el desborde son la otra cara de la misma moneda: “Cualquier enmarque produce desborde, y cualquier procedimiento de desenredo produce nuevas ataduras. Es uno y el mismo movimiento el que hace que proliferen las agencias de cálculo, y las reinscribe a su vez en espacios de no-calculabilidad” (Callon, 1998: 38).

Ahora bien, para que exista el *enmarcado* es necesario cierto “equipamiento” material y cognitivo: dinero, derechos de propiedad definidos, infraestructura adecuada y, ciertamente, la teoría económica con sus modelos, herramientas de contabilidad y marketing. Estas herramientas explicarían en gran parte la emergencia de la lógica del cálculo. En un planteo de raigambre foucaultiana, Callon afirma que todo el sistema de contabilidad y marketing, con su instrumental y procedimientos, contribuyen a *disciplinar* el comportamiento y la toma de decisiones de los agentes. En efecto, la ciencia produce dispositivos que no son sólo humanos (Latour, 2006 [1993]), sino que son eminentemente técnicos y funcionan como condición de posibilidad de la performatividad. Así, las herramientas, los instrumentos y los inventos son vistos como *mediadores* potentes entre la teoría económica y la acción económica efectiva (Callon, 1998: 28). En este sentido, Callon se interesa por la proliferación de redes socio-técnicas sofisticadas que implican inventos y avances tecnológicos de gran magnitud. Ellas cumplen un papel fundamental de mediación, estimulando las operaciones de abstracción y cuantificación. Con estas redes socio-técnicas a su base, la economía, al igual que las ciencias naturales, participa activamente dando forma a aquello que describe (Callon, 1998: 29).

Sin embargo, aun cuando sostenga el avance de la racionalidad de mercado moldeada por la propia teoría económica, Callon reconoce extendidamente la presencia de agencias de cálculo en sociedades “primitivas”,

¹⁴ Frente a la representación del dinero como circulante frío y universal, también se recuerdan los múltiples trabajos antropológicos que dan cuenta de una re-inscripción y re-invencción del dinero a nivel local y privado (Bensa y Freyss, 1994, Portet, 1994, Traimond, 1994).

y la existencia de agencias no calculadoras en las sociedades modernas (Callon, 1998: 40). Este es uno de los numerosos momentos en que matiza la “tesis fuerte” enunciada, volviendo híbrida una posición que por tanto no puede ser encasillada. De la misma forma, si bien su texto lleva el título *The laws of the markets* (lo cual Miller objetará fuertemente), Callon aclara que puede advertirse el funcionamiento de leyes, pero que éstas son sólo temporarias y se modifican de acuerdo a los mercados específicos en que operan (Callon, 1998: 47). En definitiva, la tesis fuerte de Callon reformula explícitamente la de Polanyi, afirmando tajantemente que “la economía no está embebida en la sociedad, sino en la teoría económica” (Callon, 1998: 30); pero en el mismo trabajo la suaviza reconociendo un ida y vuelta entre ambos espacios: “pueden producirse incesantes movimientos a través de los cuales la teoría económica y la economía se informan y performan mutuamente” (Callon, 1998: 32).

Si realidad social y teoría económica tienden a convergir, es preciso reconocer, según Callon, que la tarea de los estudios sociológicos de la economía no puede ser ya intentar enriquecer al *homo economicus* con valores, cultura o pasiones ni mucho menos negar su existencia como algo ficticio, como la ilusión de la que parte una ciencia despreocupada por la realidad de sus afirmaciones. Por el contrario, una vez reconocidos los efectos performativos de la ciencia económica, la tarea para una renovada ciencia social es explicar la “simplicidad y pobreza” de agentes económicos que de manera creciente se corresponden en su accionar con lo que los manuales de economía postulan (Callon, 1998: 50). Queda en pie la intención de desnaturalizar la acción económica, pero no de la forma clásica, sino atendiendo a los mecanismos a partir de los cuales las modelizaciones de la ciencia económica efectivamente funcionan. El programa abierto por Callon llama a investigar las situaciones de cálculo posibilitadas por la propia ciencia económica, y los dispositivos que esta ciencia y los actores mismos contribuyen a reconfigurar.

Discutiendo la fuerza de los modelos económicos. El debate Callon - Miller

Esta propuesta despertó distintas críticas, entre las cuales puede destacarse la de Daniel Miller (2002). Su objeción señala que, en el límite, Callon sostiene el modelo de la ciencia económica de un mercado abstracto y modelizado. Si bien comparte con Callon la idea de que la ciencia económica, antes que observar y describir una realidad ya formada, tiende a influir sobre la misma; discrepa fuertemente sobre las consecuencias de esta influencia. Más apegado a la tradicional postura de los antropólogos y sociólogos que negaron una realidad “económica” libre de factores sociales y culturales más amplios, Miller considera que el autor de *The laws of the markets*, al afirmar la existencia de individuos capaces de operar con la racionalidad del *homo economicus* sucumbe al punto de vista de los economistas, ciego a las evidencias que desde hace tiempo aportan las investigaciones informadas empíricamente.

En este sentido, propone basarse en evidencia etnográfica para mostrar que los intercambios raramente funcionan de acuerdo a las “leyes del mercado” que describe la teoría económica. Para ello, toma el ejemplo de la compra de autos y muestra cómo una compradora y un vendedor dan lugar a un proceso complejo de múltiples enredos y desbordes que no pueden ser eliminados del intercambio¹⁵. Existe una constelación de factores presentes en esa situación que no son fácilmente escindibles ni cuantificables. De acuerdo a Miller, este es el caso predominante en los intercambios realizados en el sistema capitalista, en lugar de los encuentros aislados y enmarcados que supone la teoría económica y que Callon reivindica. De hecho, el moderno sistema de marketing se beneficia precisamente de estos constantes enredos de múltiples elementos, apelando a las implicaciones profundas de los sujetos en esos intercambios.

De esta forma Miller intenta dar cuenta de los múltiples valores en juego -que exceden ampliamente el elemento cuantitativo simbolizado por el precio- y que los sujetos reúnen y evalúan dando lugar a un momento

¹⁵ También se refiere a los intercambios del sistema *Jajmani* en una aldea india, a fin de mostrar ejercicios de cálculo en “otras” sociedades.

de *totalización* (Miller, 2002: 226). En efecto, según su enfoque las acciones en el mercado antes que basarse en desenredos responden a decisiones que reúnen y valorizan un conjunto variado de elementos. Fenómeno que, inspirado en Sartre, describe como un momento de “aesthetic totalization” en el que antes que tomar ciertas variables y externalizar al resto, se realizaría una valoración de conjunto (Miller, 2002: 226). Según su parecer, en todo acto de compra y venta siempre operan valores o representaciones que trascienden lo puramente económico y los actores son tanto más exitosos en sus iniciativas cuanto más elementos imbricados reúnen.

Por otra parte, Miller apunta certeramente que los estudios compilados por Callon en *The laws of the markets* no necesariamente abonan su provocativa tesis (Miller, 2002: 228). En efecto, los trabajos de Zelizer o Granovetter no parecen alinearse con el argumento de Callon, sino explicitar una vez más la distancia entre los modelos de la teoría económica y su práctica cotidiana.

Finalmente, Miller despliega su propia propuesta, denominada *virtualismo*, que si bien guarda puntos de contacto con la noción de performatividad en tanto busca comprender el impacto de la disciplina económica en la economía, se contrapone a la misma en puntos fundamentales. El concepto de virtualismo describe a la ciencia económica como un discurso potente (al igual que el marketing y la auditoría) que en cierto período histórico tiene la habilidad de realizar progresivamente sus modelos virtuales en el mundo, basándose en redes de poder que incluyen influyentes organismos como el Fondo Monetario Internacional (Miller, 2005: 9). En este sentido, presenta a los economistas como ideólogos que llevarían a cabo un intento práctico de adecuar el mundo a sus teorías y modelos; aunque advierte que esta capacidad del virtualismo no logra desarrollar un mercado desarraigado y purificado en la práctica económica. Oponiéndose a Callon, Miller sostiene que en el capitalismo no funciona el mecanismo de mercado abstracto como es sostenido por la teoría económica, sino la expresión ritualizada de la ideología de mercado (Miller, 2002: 224). Desde su punto de vista, si Callon cumpliera el cometido inicial de separar el mercado abstracto construido por los economistas (*market*) del mercado efectivo como práctica de la vida económica (*marketplace*), no cedería ante esta mitificación de la ideología económica moderna.

La respuesta de Callon (2005) niega desde el punto de partida la reconstrucción que Miller lleva a cabo de su propio texto, y su tono es por momentos fuertemente irónico¹⁶. Ahora bien, si efectivamente Miller reproduce parcialmente el argumento de Callon, obviando casi por completo su reconocimiento de los enredos y desbordes o su énfasis en la materialidad de los ensamblajes socio-técnicos; la réplica de Callon parece profundizar su hipótesis más “débil”, matizando su controvertida postura inicial, aunque revalorizando su programa de investigación. En este sentido, multiplica los ejemplos de desbordes y enredos que constituyen el mercado, y afirma, en línea con Miller, que es debido a su incontestable presencia que abundan los “profesionales del arraigo”, tales como los agentes de marketing, publicitarios, diseñadores, vendedores, etc. (Callon, 2005: 6). Son estos los que hacen que un determinado producto despierte el interés de su comprador; en los términos de Marx, que Callon retoma, que posea valor de uso.

Pero sin embargo esa es “sólo la mitad de la historia” (Callon, 2005: 6), ya que la proliferación de acoples y enredos no debe hacernos olvidar el necesario desenredo de los bienes para su funcionamiento en el mercado. A la vez que se multiplican los enredos, lo hacen necesariamente los desenredos, ya que de lo contrario ninguna acumulación sería posible, ni ninguna transacción podría ser concluida. Sin el marco adecuado, el producto o servicio en cuestión no constituiría una mercancía: un objeto susceptible de cortar sus lazos con el productor en el momento de la apropiación por su comprador. Mostrar la complejidad y multiplicidad de los dispositivos de mercado que funcionan en este enmarcado de bienes y relaciones, es el objetivo primordial del trabajo de Callon. En este sentido, afirma que llevar a cabo una antropología de los desenredos (y no sólo la clásica búsqueda de enredos o arraigos) es algo “fascinante” (Callon, 2005: 6).

¹⁶ De hecho, ante la agresividad del texto de Callon, el propio Miller se retractará por haber comenzado el debate en términos tan vehementes (Miller, 2005: 3).

Para ello, propone hacer un fuerte hincapié en el lugar de la materialidad de los ensamblajes socio-técnicos y su capacidad de moldear y reconfigurar la acción económica (Callon, 2005: 13). Este proyecto busca echar luz sobre los dispositivos técnicos, los consultores y las innovaciones tecnológicas, ya que todos ellos funcionan como *mediadores* entre la teoría económica y la economía, y alega que el examen de estos micro-mecanismos es teóricamente relevante y estratégicamente práctico. En efecto, la investigación de estas mediaciones concretas contribuye a analizar la performatividad de la economía en la escala pequeña y local, permitiendo comprender los cambios y las reconfiguraciones del sistema económico. En definitiva, afirma, se trata de un acercamiento más efectivo a la *materialidad* que ponen en juego estas agencias, y que el “programa virtualista” ignoraría por completo.

Las críticas de Callon a la propuesta virtualista de Miller son incisivas, partiendo desde el vocabulario mismo elegido por el autor. En efecto, la elección del concepto de “virtualismo” supone un contraste entre un mundo fantástico y otro real, que es en sí problemático (Callon, 2005: 17). Por su parte, Callon no está preocupado por las influencias de valores y visiones de mundo, sino por el montaje de dispositivos *materiales* que una vez puestos a funcionar condicionan y moldean la acción de los agentes económicos (derechos de propiedad, informatización de un sector del mercado, etc.). En este sentido, sostiene que no es imprescindible la “creencia” en una corriente o política económica para actuar de acuerdo a ella: “Podemos ser llevados a comportarnos de forma neoclásica en un mercado sin que creamos en la doctrina económica neoclásica, ni en ninguna doctrina económica en absoluto: ¡basta con que la estructura del mercado nos obligue! En el caso del mercado de frutillas de Fontaines-en-Sologne analizado por Marie-France Garcia (1986), el dispositivo de subastas, cuya arquitectura expertamente concebida fue directamente inspirada por los criterios del mercado perfecto de la economía neoclásica, transforma rotundamente los comportamientos de mercado sin que los productores de frutillas que participan en él comiencen repentinamente a creer en la teoría económica” (Muniesa y Callon, 2008: 6).

Ciertos autores que han tomado partido en esta polémica señalan que, al presentar los modelos económicos de mercado como ilusiones abstractas, el concepto de virtualismo no logra explicar la fuerza de dichos modelos sobre el comportamiento de los actores ni puede dar cuenta de cómo efectivamente “funcionan” en tan diversas situaciones a nivel global y local (Holm, 2007: 231-233). Sin embargo, Callon –y Holm junto a él– parece sentirse más cómodo criticando el programa virtualista de Miller que respondiendo a algunas de las críticas que éste asesta contra los supuestos y argumentos movilizados en su propuesta.

La respuesta de Miller, que saldrá este debate, reconoce puntos de partida similares, aunque advierte que Callon no cumple acabadamente con su anuncio de observar el comportamiento efectivo de la economía, sino que su enfoque continúa siendo tributario del de la ciencia económica. Recusando su énfasis en las purificaciones, sostiene que no se requieren mecanismos de desenredo para tomar decisiones, sino que por el contrario, en las decisiones se “acoplan” y reúnen diversos factores en un momento de “*aesthetic totalisation*”. A partir de estudios a nivel interpersonal o en grandes firmas como Nestlé y Proctor and Gamble, muestra que la decisión y el cálculo no pueden descomponerse en sus mínimos elementos, ya que no se llevan a cabo “enmarcando” y desligando como sugieren Callon y la teoría económica, sino remitiendo múltiples elementos a la propia experiencia y dotándolos de significado en su conjunto. En este sentido, Miller discute fuertemente el concepto convencional de externalidades, que Callon no problematiza suficientemente (Miller, 2005: 5-6) y afirma que el mercado se comporta de esa manera sólo en momentos muy raros y específicos. Sin embargo, advierte acertadamente que en la respuesta a su crítica, Callon ha operado un “giro sutil” desde el énfasis en el desenredo hacia el acento en el enredo (Miller, 2005: 7), por lo que se aleja crecientemente de la modelización de los economistas y profundiza los puntos de contacto entre ambas posturas¹⁷.

¹⁷ Por otra parte, frente a las críticas que se le formulan por no atender suficientemente a la materialidad de la economía y su funcionamiento, Miller reivindica esta preocupación como constitutiva de su enfoque. En este caso la materialidad encuentra su anclaje en la socialización, el rol de la cultura y la inculcación de normas y valores (Miller, 2005: 4), por

En efecto, el deslizamiento de Callon hacia la “tesis débil” es notable en su respuesta a Miller. De hecho, el autor da cuenta de cierta habilidad para reforzar la “tesis fuerte” o relativizarla en extremo según el tipo de crítica que se le oponga. Por esa razón, ciertas preguntas quedan sin respuesta en su planteo: ¿cuál es la relación entre los “profesionales del arraigo” y el mercado crecientemente desenredado en el que circulan las mercancías? ¿Cómo se explica el predominio de una u otra forma de funcionamiento en las distintas relaciones “económicas”? Por otra parte, Callon tampoco responde al argumento de Miller según el cuál los agentes no escinden crecientemente elementos a fin de tomar decisiones racionales, sino que resuelven en base a una operación compleja de totalización. ¿Acaso el tipo de enmarque y desenredo que describe Callon apoyándose en las teorías y dispositivos de la ciencia económica es ampliamente realizable en cierto tipo de ámbitos y no en otros? ¿Podría pensarse, por ejemplo, que este proceso de “economización” (Callon, 1998: 32) tiende a consumarse en los mercados financieros, mientras que el movimiento de totalización se despliega mayoritariamente en las relaciones interpersonales, de economía doméstica o de pequeña escala?

Más allá de los argumentos a un lado y a otro del debate, en el límite la disputa se arraiga en estilos de pensar o proyectos intelectuales enfrentados, ya que mientras Callon sugería que una antropología de los desenredos sería fascinante; Miller reconoce estar “fascinado por las fallas de la performatividad, a pesar del poder que han acumulado las instituciones que buscan realizar sus modelos en el mundo” (Miller, 2005: 8).

Callon frente a sus críticos: la materialidad de la ciencia económica (o de qué manera funciona la performatividad)

El énfasis en el funcionamiento material de la performatividad es uno de los aspectos que hacen a la originalidad de la propuesta de Callon. Sin esta particularidad, su propuesta no haría más que reproducir para el caso de la ciencia económica un argumento extendidamente aceptado por la reflexión sociológica que afirma que las ideas de las ciencias sociales tienen la capacidad de incorporarse a las percepciones de los actores induciendo un cambio en sus representaciones susceptible de modificar las prácticas sociales¹⁸. Sin desechar los méritos de tal operación, preciso es reconocer que si tal fuese el caso, las críticas de Miller, tendientes a resaltar la distancia que media entre las representaciones de los individuos y los discursos de la ciencia económica sobre el agente económico, resultarían mucho más punzantes.

En uno de sus últimos trabajos llamado “¿Qué significa decir que la economía es performativa?”, Callon redobla los esfuerzos por precisar las condiciones de posibilidad de la performatividad y ofrece ejemplos de casos cotidianos e investigaciones en curso. Partiendo de la teoría del actor red (Latour, 2008), afirma que la relación dinámica entre descripción y acción reside en el corazón mismo de la ciencia. Todo enunciado científico porta esta tensión y para aclararla Callon elige el concepto comprensivo de *agencements* socio-técnicos (Callon, 2005, 2007). En el original en inglés deja el término *agencement* en francés por no tener una traducción literal. Se trata de una suerte de ensamblaje, arreglo o combinación de múltiples elementos que servirá al autor para dar cuenta de la materialidad de la ciencia económica, tanto en las condiciones de posibilidad de la performatividad como en sus efectos. Este ensamblaje en que se ajustan elementos heterogéneos comprende actores, instituciones, equipamiento técnico, herramientas, dispositivos, prácticas institucionalizadas y

medio de los cuales los individuos se forman un entendimiento del mundo en que participan y perfilan su acción en el mismo.

¹⁸ Así, por ejemplo, Pierre Bourdieu afirma que los enunciados elaborados por los científicos están siempre expuestos, por más descriptivos que se pretendan, a funcionar como prescripciones capaces de contribuir a su propia verificación ejerciendo un “efecto de teoría” apto para favorecer la producción de aquello que pronostica o, en el caso inverso, para impedirla (Bourdieu, 1997: 101-102). Más allá de la tentativa de Callon por tomar distancia de estas visiones centradas en el plano de las ideas, no deja de ser llamativo que a la hora de dar cuenta de la noción de performatividad, el autor de *The Laws of the Markets* no cite los desarrollos de su colega.

teorías. Dicho conjunto funciona en situaciones muy diversas y es la base de sustento que posibilita la realización cotidiana de la ciencia económica en la economía.

En efecto, del laborioso ajuste de este ensamblaje socio-técnico depende la capacidad performativa de la ciencia económica. Al referirse a los enunciados performativos, Austin llamaba “condiciones de felicidad” al entramado de procedimientos, personajes y circunstancias necesarias para su realización (Austin, 2003 [1971]: 54-57). Así, en un casamiento, para que una palabra efectivamente haga una cosa –unir a dos personas en matrimonio- son imprescindibles una serie de condiciones y dispositivos, como la presencia de un juez de paz, testigos, una ley que así lo establezca y que las palabras se enuncien en el momento y en el contexto indicados. De la misma forma, una transacción de mercado, la fusión de una empresa o la venta de acciones en la bolsa, descansan sobre toda una serie de condiciones previas que deben estar dadas para llevarla a cabo (véase, por ejemplo, Mackenzie, 2003). Para que cualquier acto económico sea realizado deben existir los ensamblajes socio-técnicos adecuados. Este trabajo de establecer las condiciones necesarias para la acción económica es sin duda una empresa colectiva, en la que intervienen múltiples elementos, y en la que la teoría económica tiene un papel predominante.

Tal como lo subrayaba en su propuesta inicial, Callon insiste en que es la disciplina económica en sentido amplio (*economics at large*) la que configura la economía. Este sentido extenso de la definición comprende múltiples actores, equipamiento, herramientas y enunciados que no son sólo distribuidos por los economistas académicos, sino por los diversos practicantes de la profesión y de las disciplinas aledañas –gestión, marketing, contabilidad, etc.- fuera de las universidades. Así, lleva a cabo una distinción entre el programa de la ciencia económica de las universidades (*confined economics*) y el desarrollado por un conjunto híbrido y complejo de disciplinas que si bien no se inscriben en la “economía pura”, la traducen, reinventan y aplican en el mundo económico (*economics in the wild*). Mediante esta distinción realiza un nuevo énfasis en el carácter colectivo y pluridimensional de la performación de la economía: no son solamente –ni aún mayoritariamente- los economistas académicos los que construyen y dan sentido al orden económico, sino toda una gama de profesionales que se inscriben en la economía en sentido amplio: consultores, contadores, especialistas en marketing, asesores, economistas, etc.

Pero además, dicha configuración no se lleva a cabo en un modo armónico y lineal, sino que existen confrontaciones y programas performativos en lucha, cuyos efectos lejos de ser naturales son el resultado de un proceso histórico (Callon, 2007: 335)¹⁹. En este sentido, “decir que la economía es performada por la ciencia económica (en sentido amplio) significa implícitamente resaltar la existencia de una pluralidad de posibles organizaciones de la actividad económica, y de numerosos programas que pueden ser concebidos y testeados, estos es, (co)performados” (Callon, 2007: 350)²⁰.

De esta forma, el concepto de performatividad se distingue de toda una serie de nociones que buscan poner el acento en la relación entre las ideas y las prácticas sociales. En efecto, Callon reconoce que una larga tradición sociológica se ha preguntado por la fuerza social de las ideas y, antes aún, una extensa tradición filosófica y epistemológica ha indagado en el vínculo entre discurso y realidad (Callon, 2007: 312-318). En esta senda, el concepto de “profecía autocumplida” propuesto por Robert K. Merton da cuenta de la relación entre la *creencia* de los actores en las descripciones o predicciones que circulan en el mundo social y su efectivo cumplimiento en la realidad. Pero si la noción de profecía autocumplida explica el éxito o fracaso de la misma a partir de la creencia de los actores, la noción de performatividad va más lejos y toma en cuenta el conjunto

¹⁹ En efecto, tal como afirma Callon, “No hay razón para que la antropología de la economía se limite a la economía neoclásica” (Callon, 2005: 11), y, como aclaran MacKenzie, Muniesa y Siu, “La norma no es el fluido desempeño de la ciencia económica sino los conflictos, los disgustos, las crisis y la competencia entre distintos ‘programas’ que buscan performar un individuo distinto al *homo economicus*, aquel hombre calculador y egoísta que a menudo proponen los economistas” (MacKenzie et al., 2007: 15).

²⁰ A su vez, el éxito de un programa performativo no está nunca asegurado a priori, sino que existen múltiples elementos que pueden hacerlo fallar y refutarlo, a modo de una “contraperformatividad” (MacKenzie, 2007).

de dispositivos materiales que condicionan y posibilitan dicha realización (Callon, 2007: 323). Por su parte, la noción de “prescripción” se acerca también a la de profecía autocumplida, en tanto contempla los mecanismos que permiten cierta conformidad entre la teoría y la realidad, pero no hace hincapié solamente en las creencias de los actores para alcanzar esta conformidad, sino también en las mediaciones fundamentales que constituyen las instituciones y las normas. Sin embargo, Callon insiste en que el concepto de performatividad tiene la ventaja de no reducir el contexto a instituciones, normas o reglas; ni de sugerir que todo es cuestión de lenguaje y que la capacidad performativa de una ciencia reside simplemente en sus enunciados²¹, sino de hacer visibles los arreglos materiales y ensamblajes socio-técnicos que permiten llevarla a cabo (Callon, 2007: 327).

Conclusiones

La agenda de los estudios sociológicos de la economía ha estado dirigida a cuestionar la validez general de los modelos de la teoría económica, en particular en su versión neoclásica. Una y otra vez se hizo énfasis en la distancia insalvable que mediaría entre los modelos propuestos por esta corriente y las prácticas efectivas que caracterizan la realidad económica. A partir del trabajo con fuentes empíricas ciertamente distintas de aquellas a las que recurría la ciencia económica estándar, se recusó la existencia de un dominio económico autonomizado, dominado por individuos egoístas y racionales capaces de “externalizar” todo aquello que no se relacionase con su estricto interés material. En contraposición, se recordó el papel que los valores y las pasiones propios de cualquier ámbito de la sociedad tenían en la esfera mercantil. La célebre tesis de Polanyi -“la economía está arraigada en la sociedad”- tanto como la fórmula de Mauss relativa a los “hechos sociales totales” fueron moneda corriente entre los sociólogos que se interesaron en los temas económicos.

El cuestionamiento fue tal que no faltaron quienes ante el predominio intelectual de la corriente neoclásica -y su correlativa incursión en terrenos tradicionalmente ajenos a su reflexión-, propusieron diluir las fronteras que separaban la ciencia económica y la sociología sobre la base del completo rechazo de la corriente neoclásica. Bourdieu, ejemplo paradigmático de esta tentativa, desechó la idea de mercado y de agente económico propias de la ciencia económica dominante como un conjunto de “mistificaciones” carentes de cualquier valor científico. Al “imperialismo económico” de algunos economistas, opuso, de manera polémica, un “imperialismo sociológico” que, compartiendo un mismo desconocimiento de la perspectiva rival, reactualizaba el espíritu agresivo con el que Durkheim había fundado la sociología un siglo atrás.

En este panorama, la propuesta de Callon sobre la performatividad de la ciencia económica resultó tan novedosa como polémica, pues pone en cuestión aquello que la sociología económica había estado empeñada en afirmar. A partir del estudio de los efectos que los discursos y dispositivos asociados a la economía neoclásica tienen sobre las prácticas económicas, el autor propuso un nuevo programa de investigación: no se trata ya de estudiar la economía en pos de denunciar las distancias entre concepto y realidad, sino de dar cuenta de los elementos -entre los que la ciencia económica desempeña un rol central- que hacen posible el surgimiento de mercados y agentes cuyo comportamiento se acerca notablemente al postulado por los manuales de economía. De manera que, para disgusto de los sociólogos, las ideas del *mainstream* económico no habrían estado tan injustificadas como se había creído y, menos aún, podrían ser relegadas como mistificaciones ideológicas dada la influencia bien concreta que ejercían sobre la realidad que estudiaban.

Por supuesto, Callon explica la convergencia entre realidad económica y modelos neoclásicos por medios ciertamente distintos a los ofrecidos por los economistas. Su propuesta no postula la existencia de los mercados y los agentes económicos como datos de la realidad sino que, por el contrario, busca dar cuenta de las

²¹ De todos modos, el lugar concedido al lenguaje no es en absoluto residual, y en esto se distancia de la noción de “expresión” propuesta por Didier (2007), ya que de acuerdo a Callon la noción de performatividad tiene la ventaja de negar la distancia entre el objeto y el discurso que se refiere a él.

condiciones que posibilitan su existencia. Sin embargo, las respuestas que suscitó entre quienes se dedican a los estudios sociológicos de la economía, estuvieron, en un grado importante, dirigidas a prevenir la posible justificación que la economía neoclásica podría encontrar en esta teoría. La prédica desafiante de Callon, que apela a fórmulas tales como “el *homo economicus* existe”, poco hizo para morigerar estas prevenciones. En este sentido, el debate en torno a la performatividad no fue ajeno a una reactualización de las tensiones y enfrentamientos que dominaron las relaciones entre la sociología y la economía, y sus reclamos tendientes a legitimar su jurisdicción sobre los asuntos económicos.

Temiendo que la difusión de *The laws of the markets* trajera aparejado un renovado estímulo para quienes como Becker creían en la aplicación de la teoría neoclásica a nuevos objetos, la respuesta de Miller se mantuvo fiel al programa fundacional de la sociología y la antropología económicas. Con un tono ciertamente polémico, denuncia que la teoría de Callon constituye una defensa de la visión del mundo de los economistas y un rechazo flagrante de la evidencia empírica, disponible para antropólogos y sociólogos, sobre la forma en que el mercado y la economía verdaderamente funcionan. Según su parecer, al sostener la existencia de un dominio económico autonomizado regido por la lógica del estricto cálculo económico, el defensor del programa de la performatividad hace suyo el error de los economistas: toma una representación de la vida económica por su práctica. En contraposición, sostiene que entender cómo operan los mercados requiere, contra las presunciones de los economistas neoclásicos y de su epígono francés, el estudio histórico y etnográfico de los “enredos” y no de los inexistentes –o al menos altamente improbables- “desenredos”.

Ahora bien, más allá de las particularidades de una y otra postura, preciso es reconocer con Callon que “no hay razón a priori para negar a la ciencia económica la posibilidad de participar –con sus no despreciables medios y en sus propios términos- en el diseño y el funcionamiento de los mercados concretos (Callon, 2005: 8). En efecto, sin caer en el extremo de la tesis fuerte de Callon que, como acertadamente afirma Miller contradice la evidencia empírica disponible, no parece adecuado marginar la posible influencia de los discursos y dispositivos de la ciencia económica en la formación de las prácticas de los individuos que participan en los mercados.

De hecho, desde la publicación de *The Laws of the markets* han proliferado las investigaciones empíricas tendientes a explorar esta perspectiva, atendiendo a la incidencia de la disciplina económica en la economía. Es el caso de MacKenzie, quien ha estudiado el rol de los modelos y dispositivos de la economía neoclásica en el funcionamiento y reconfiguración de los mercados financieros de derivados (MacKenzie y Millo, 2003; MacKenzie, 2006); el de Muniesa que analiza la automatización de la bolsa de valores de París (Muniesa, 2003); el de Holm y Nolde Nielsen que abordan la creación de un mercado de cuotas transferibles de pesca en el Mar del Norte (Holm y Nolde Nielsen, 2007); o el de Chiapello que da cuenta de la contabilidad como elemento central de la capacidad performativa de la ciencia económica (Chiapello, 2008).

Como se ve, aun con las debilidades y críticas a su planteo, es innegable que la propuesta de Callon ha dinamizado el campo de los estudios sociales de la economía, dando lugar a nuevos interrogantes y reflexiones. A lo largo de este artículo, hemos intentado dar cuenta de la complejidad de las posiciones en juego en un debate de insoslayable relevancia para quienes se interesan desde una perspectiva sociológica en el análisis de los “hechos económicos” en las sociedades contemporáneas.

Bibliografía

- Aglietta, Michel y André Orléan (1990), *La violencia de la moneda*, Buenos Aires: Siglo XXI.
- Austin, John L. (2003 [1971]), *Cómo hacer cosas con palabras*, Buenos Aires: Paidós.
- Bensa, Alban y Jean Freyss (1994), “La société kanak est-elle soluble dans l’argent?”, en *Terrain*, núm. 23, Paris : Fondation de la Maison des sciences de l’homme.

- Bloch, Maurice (1994), "Les usages de l'argent", en *Terrain*, núm. 23, Paris : Fondation de la Maison des sciences de l'homme.
- Bloch, Maurice y Jonathan Parry (1989), *Money and the morality of exchange*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, Pierre (1997), "Describir y prescribir: las condiciones de posibilidad y los límites de la eficacia política", en Bourdieu, Pierre, *¿Qué significa hablar?*, Madrid: Akal.
- Bourdieu, Pierre (2001), *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires: Manantial.
- Callon, Michel (2007), "What does it mean to say that economics is performative?", en MacKenzie, Donald et al. (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Callon, Michel (2005), "Why virtualism paves the way to political impotence. A reply to Daniel Miller's critique of the laws of the markets", en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 6, núm 2.
- Callon, Michel (1998), "Introduction: The embeddedness of economic markets in economics", en Callon, Michel (ed.), *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell Publishers. [Traducción al español: "Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas", en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, noviembre de 2008]
- Chiapello, Eve (2008), "Accounting at the heart of the performativity of economics", en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 10, núm 1.
- Convert, Bernard y Johan Heilbron (2007), "Where did the new economic sociology come from?", en *Theory and Society*, vol. 36, núm 1, Netherlands: Springer.
- Didier, Emmanuel (2007), "Do statistics 'perform' the economy?", en MacKenzie, Donald et al. (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Dufy, Caroline y Florence Weber (2006), *L'ethnographie économique*, Paris : La Découverte.
- Durkheim, Emile (en prensa) [1887], "Curso de Ciencia Social. Clase inaugural", traducción de la cátedra *Las vetas del texto. La teoría sociológica de Emile Durkheim*, Facultad de Ciencias Sociales: Universidad de Buenos Aires.
- Garcia, Marie-France (1986), "La construction sociale d'une marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne", en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 65, Paris : Seuil.
- Granovetter, Mark (1985), "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", en *American Journal of Sociology*, núm. 91, Chicago: University of Chicago.
- Heilbron, Johan (1999), "Economic Sociology in France", en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 1, núm. 1.
- Heredia, Mariana y Alexandre Roig (2008), "¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia", en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, Buenos Aires: Fundación del Sur.
- Holm, Petter (2007), "Which way is up on Callon?", en MacKenzie, Donald et al. (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- Holm, Petter y Kåre Nolde Nielsen (2007), "Framing fish, making markets: the construction of Individual Transferable Quotas (ITQs)", en Callon, Michel; Yuval Millo y Fabian Muniesa (dir.), *Market devices*, Oxford: Blackwell.
- Latour, Bruno (2008), *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor red*. Buenos Aires: Manantial.
- Latour, Bruno [2006 (1993)], *Petites leçons de sociologie des sciences*, Paris, La Découverte.

- MacKenzie, Donald (2007), "Is economics performative? Option theory and the construction of derivatives markets.", en MacKenzie, Donald *et al.* (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- MacKenzie, Donald (2006), *An engine, not a camera: how financial models shape markets*, Cambridge: MIT Press.
- MacKenzie, Donald; Fabian Muniesa y Lucia Siu (2007), "Introduction" en MacKenzie, Donald *et al.* (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton: Princeton University Press.
- MacKenzie, Donald (2003), "An equation and its worlds: bricolage, exemplars, disunity and performativity in financial economics", en *Social Studies of Science*, núm. 33, New York: Sage.
- MacKenzie, Donald y Yuvo Millo (2003), "Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange", en *American Journal of Sociology*, núm. 109 Chicago: University of Chicago.
- Miller, Daniel (2002), "Turning Callon the right way up", en *Economy and Society*, vol. 31, núm. 2, London: Routledge.
- Miller, Daniel (2005), "Reply to Michel Callon", en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 6, núm. 3.
- Muniesa, Fabian y Michel Callon (2008), "La performativité des sciences économiques", en *Papiers de Recherche du CSI*, núm. 010. < <http://www.csi.ensmp.fr/Perso/Muniesa/> > [2 de abril de 2009]
- Muniesa, Fabian (2003), "Des marchés comme algorithmes : Sociologie de la cotation électronique à la Bourse de Paris", tesis de doctorado: Ecole des Mines de Paris.
- Myrdal, Gunnar (1955), *The Political Element in the Development of Economic Theory*, London: Routledge and Kegan Paul Ltd.
- Neiburg, Federico (2007), "As moedas doentes, os números públicos e a antropologia do dinheiro", en *Mana. Estudos de Antropologia social*, vol. 13, núm. 1, Río de Janeiro.
- Parsons, Talcott (1971), *La estructura de la acción social*, Madrid: Guadarrama.
- Polanyi, Karl (2006 [1957]), *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Portet, François (1994), "L'argent de la moto. Créer une richesse ou accepter la pénurie", en *Terrain*, núm. 23, Paris : Fondation de la Maison des sciences de l'homme.
- Roig, Alexandre (2008), "La Création d'une 'monnaie éternelle'. Génèse de la convertibilité en argentine (1991)", en London, Frédéric (ed.), *Conflicts et pouvoirs dans les institutions du capitalisme*, Paris: Presses de Sciences Po.
- Simmel, George (1977), *Filosofía del dinero*, Madrid: Instituto de Estudios Políticos.
- Simiand, François (1934), "La monnaie, réalité sociale", en *L'Année Sociologique*, série D, núm 1, Paris : PUF.
- Smelser, Neil y Richard Swedberg (2005), "Introducing Economic Sociology", en *The handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Swedberg, Richard (1991), "Mayor traditions in economic sociology", en *Annual Review of Sociology*, vol. 17, USA: Annual Reviews Inc.
- Traimond, Bernard (1994), "La Fausse monnaie au village. Les Landes aux XVIIIème et XIXème siècles", en *Terrain*, núm. 23, Paris : Fondation de la Maison des sciences de l'homme.
- Velthuis, Olav (1999), "The changing relationship between economic sociology and institutional economics: from Talcott Parsons to Mark Granovetter", en *The American Journal of Economics and Sociology*, vol. 58, Nº 4, USA: Wiley-Blackwell.
- Weber, Max (1999 [1904-1905]), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona: Península.

- Yenkey, Chris (2006), "On the Development of Modern Economic Sociology", en *American Sociological Association Economic Sociology Syllabi and Course Materials Guide*.
<<http://www.people.cornell.edu/pages/cby2/Yenkey%20history%20of%20econ%20soc.pdf>> [2 de abril de 2009]
- Zelizer, Viviana (2007), "Pasts and futures of economic sociology", en *American Behavioral Scientist*, vol. 50, núm. 8, USA: Sage. [Traducción al español: "Pasados y futuros de la sociología económica", en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, noviembre de 2008.]
- Zelizer, Viviana (2003), "Sociology of money", en Smelser, Neil J. y Paul B. Baltes (eds.), *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*, Amsterdam: Elsevier.
- Zelizer, Viviana (1998), "The proliferation of social currencies", en Callon Michel (ed.), *The Laws of the Markets*, Oxford: Blackwell Publishers.
- Zelizer, Viviana (1997 [1994]), *The social meaning of money*, Pinceton: Princeton University Press.