



Tema central **Economía**

Markets and the performativity of economic sciences

MICHEL CALLON

Resumen

Este artículo sostiene que las ciencias económicas, en el sentido amplio del término, performan, moldean y formatean la economía en lugar de simplemente observarla. Por lo tanto, a fin de comprender el formateo de las agencias calculadoras, deberíamos tomar en cuenta el rol de dispositivos tales como las herramientas de cálculo (equipamiento material y metrológico) en la definición de la forma y la extensión de una organización de mercado dada. Postula que cualquier agencia económica de cálculo requiere enmarcado y desenredo, mientras que (y porque) este mismo movimiento permite el enredo y el desborde. Finalmente, ni las leyes de mercado ni el *homo economicus* son la naturaleza oculta del ser humano, no son tampoco puras ficciones. Son, en cambio, el resultado histórico del movimiento conjunto de la economía y las ciencias económicas.

Arraigo; performatividad; economía; ciencias económicas; mercados; sociología económica; agencias de cálculo.

Abstract

The article argues that economics, in the broad sense of the term, performs, shapes and formats the economy rather than simply observing it. Therefore, in order to understand the formatting of calculative agencies, we should take into account the role of devices such as calculating tools (i.e. material and metrological equipment) in defining the form and extension of a given market organization. It postulates that any calculative economic agency requires framing and disentanglement while (and because) this very movement allows entanglement and overflowing. Finally, neither market laws and the *homo economicus* are the hidden nature of human being, nor are they pure fictions. Instead, they are the historical result of the joint movement of economy and economics.

Embeddedness; performativity; economy; economics; markets; economic sociology; calculative agencies.

Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas*

MICHEL CALLON**

Aun cuando parezca que el mercado triunfa en todas partes y que sus leyes se imponen progresiva e ineluctablemente en todo el mundo, no podemos quedar inmunes ante la vigencia de esta cita bien conocida de North: “Es un hecho peculiar que la literatura en ciencias económicas... contenga tan poco debate sobre la institución central que subyace a la economía neoclásica– el mercado” (North, 1977).¹

¿Cómo se puede explicar esta sorprendente deficiencia? ¿Cómo se puede dar cuenta de este autoproclamado fracaso de la teoría económica? Al distinguir la cosa del concepto al cual se refiere, el espacio del mercado (*marketplace*) del mercado (*market*), el idioma inglés sugiere una respuesta posible. Mientras que el mercado designa un mecanismo abstracto donde la oferta y la demanda se confrontan la una con la otra y se ajustan en la búsqueda de un compromiso, el espacio del mercado está mucho más cerca de la experiencia ordinaria y se refiere al lugar donde ocurre el intercambio. Esta distinción es, además, meramente un caso particular de una oposición más general que el idioma inglés, una vez más, tiene el mérito de transmitir con justeza: aquella entre ciencias económicas (*economics*) y economía (*economy*), entre actividad teórica y práctica, en síntesis, entre la economía como disciplina y la economía como cosa. Si la teoría económica sabe tan poco sobre el espacio del mercado, ¿no es simplemente porque al esforzarse por abstraerlo y generalizarlo ha terminado por desprenderse de su objeto? La debilidad de la teoría bien puede ser explicada, entonces, por su falta de interés por el espacio del mercado. Para remediar esta deficiencia, las ciencias económicas necesitarían simplemente retornar a su objeto, la economía, del cual nunca deberían haberse desviado.

* Traducción: Mariana Heredia, Mariana Gené y Luisina Perelmiter. Edición: Daniel Fridman. Traducido de: The embeddedness of economic markets in economics, introducción en Callon, M. (ed.) (1998) *The laws of the markets*. Oxford: Backwell. El autor ha introducido algunos ajustes al texto original especialmente para esta edición.

** Profesor de Sociología de la École des Mines de París.

¹ Los especialistas en la historia del pensamiento económico señalan como excepción a esta falta de interés dos capítulos de Marshall (Marshall, 1961 [1920]) y Robinson (Robinson, 1979 [1974]). Coase lo confirma: la teoría económica está interesada en la teoría de los precios de mercado pero “la discusión sobre el espacio del mercado en sí mismo ha desaparecido enteramente” (Coase, 1988), La sociología del mercado no ha recibido mayor atención (se remite al lector a: Baker, 1984; White, 1981; White, 1988).

La cuestión, sin embargo, no es tan simple. El peligro de la abstracción y la irrealidad que parece amenazar todas las disciplinas académicas –y que tantas veces ha sido expuesto y estigmatizado, particularmente por la sociología económica– es ciertamente real; es la formulación de este peligro la que es sospechosa. Da por sentada una concepción de ciencia que la antropología de la ciencia y la técnica (ACT) ha socavado durante los últimos años. Decir que las ciencias económicas han fracasado porque desatendieron el desarrollo de una teoría de los mercados reales y de sus múltiples modos de funcionamiento equivale a admitir que existe una cosa –la economía– que la ciencia –las ciencias económicas– ha tomado como objeto de su análisis. El punto de vista que he adoptado en esta introducción y que este libro busca defender es radicalmente diferente. Consiste en sostener que las ciencias económicas, en el amplio sentido del término, realizan, dan forma y estructuran la economía más que observar cómo funciona (Latour, 1987; Callon, 1994).

A fin de estimar completamente la contribución de las ciencias económicas a la constitución de la economía necesitaríamos escribir una historia que aún está por inventarse. Lo que tenemos son historias separadas, del pensamiento económico, presentado según una lógica puramente disciplinaria, por un lado, y de las actividades económicas, cuidadosamente separadas de las ciencias económicas, por el otro; por un lado, una historia de las ideas que muestra el desarrollo progresivo de la teoría y sus conceptos (reconstruyendo por ejemplo la genealogía del concepto de mercado)² y, por otro lado, una historia social de la economía (que relata, por ejemplo, la evolución de diferentes formas de mercado, que un grado de interdependencia existe entre estas dos historias es difícilmente cuestionable, aun cuando no haya sido estudiado de manera sistemática. Es por ello que sería fascinante construir una historia social de las ciencias económicas que mostrara de qué manera nociones abstractas como las de oferta y demanda, o como la de mercados interconectados (à la Walras³, 1954 [1926]), competencia imperfecta (como propuso Chamberlin, 1933) o incentivos, han sido formuladas en relación constante con las cuestiones prácticas que, a su vez, ellos ayudaban a reformular (Dumez, 1985). Karl Polanyi demostró brillantemente en *La Gran Transformación* que este tipo de historia es a la vez posible y está llena de lecciones. Su libro es usado frecuentemente para criticar el mito de los mercados autorregulados. Pero es también, y sobre todo, uno de los escasos intentos por unir ciencia económica y economía con un análisis convincente del rol de las teorías econó-

² Fue ciertamente el economista francés Cournot el primero en formular explícitamente al mercado (abstracto): “los economistas entienden por el término mercado no un lugar de mercado en particular en el cual las cosas se traen y venden sino una región completa en la cual compradores y vendedores están en relación libre los unos con los otros, de modo que los precios de los mismos bienes tienden a igualarse fácil y rápidamente” (Cournot, 1927 [1838]). Mill introdujo implícitamente la noción de oferta y demanda. Se imputa a J-B. Say la formulación del término “las leyes del mercado”.

³ El mundo entero puede ser visto como un vasto mercado general compuesto por diversos mercados especiales donde la riqueza social se compra y se vende.

micas, como la de Ricardo, en el establecimiento de un mercado de trabajo.

El objetivo del presente libro es contribuir al análisis y a la comprensión de las sutiles relaciones entre ciencias económicas y economía; no desde una perspectiva histórica, aun cuando algunos capítulos incluyan material histórico, sino desde una perspectiva deliberadamente antropológica. Para dar un lineamiento general de esta perspectiva, el punto de partida más conveniente es la definición general de mercado propuesta por Robert Guesnerie en su intento explícito de formular la cuestión de las relaciones entre mercado y espacio del mercado (Guesnerie, 1996). De acuerdo con Guesnerie, un mercado es un dispositivo de coordinación en el cual: a) los agentes persiguen sus propios intereses y con este fin realizan cálculos económicos que pueden ser vistos como una operación de optimización y/o maximización; b) los agentes tienen generalmente intereses divergentes, lo cual los lleva a comprometerse en c) transacciones que resuelven el conflicto a través de la definición de un precio. Consecuentemente, para usar las palabras de Guesnerie: “un mercado opone compradores y vendedores, y los precios que resuelven este conflicto son el insumo (*input*) pero también, en un sentido, el resultado (*outcome*) de los cálculos económicos de los agentes”.

La definición tiene la ventaja de subrayar lo esencial:

- un mercado implica una antropología particular que presupone un agente calculador o más precisamente lo que podríamos llamar “agencias calculadoras”;⁴
- el mercado implica una organización, de tal modo que uno tiene que hablar de un mercado organizado (y de la posible multiplicidad de formas de organización) a fin de tomar en cuenta la variedad de agencias calculadoras y su distribución;⁵
- el mercado es un proceso en el cual las agencias calculadoras se oponen entre ellas, sin recurrir a la violencia física, para alcanzar un compromiso aceptable en la forma de un contrato y/o un precio.⁶ Por esto, la importancia de la dimensión histórica que nos permite comprender la construcción de los mercados y los arreglos competitivos en los cuales los mismos se estabilizan por un tiempo y en un lugar.

Es necesario tener presente que los agentes entran y salen de los intercambios como extraños. Una vez que la transacción ha sido concluida los agentes quedan a mano; se extraen a sí mismos del anonimato solo momentáneamente, volviendo a este estado inmediata-

4 Este supuesto es adoptado claramente por Williamson en su discusión de la noción de confianza: “La calculabilidad es la condición general que asocio con la aproximación económica y con la extensión progresiva de la ciencia económica en las ciencias sociales relacionadas (Williamson, 1993). Con el fin de enfatizar el lazo con la noción de calculabilidad, prefiero calificar a los agentes de calculadores (*calculative*) más que de calculantes (*calculating*).

5 Descentralización, entre otras cosas, es una forma, ella misma múltiple, de distribución.

6 Esta dimensión esencial es frecuentemente subestimada. Está constantemente presente en la teoría económica o socio-económica. Weber acentúa su gran extensión, resumiendo su posición en la conmovedora frase tan frecuentemente citada: “el mercado es una batalla hombre contra hombre: un conflicto pacífico”. Esta visión del mercado como un proceso está obviamente en el corazón de las concepciones neo-austríacas (Menger, von Mises, von Hayek). Chamberlin, Schumpeter y más tarde los evolucionistas son parte de esta tradición. White también enfatiza este punto al mostrar que los mercados son la yuxtaposición de nichos que la competencia fuerza a las compañías a construir.

7 Este punto es esencial. En un excelente libro comentado más abajo (Thomas, 1991), Nicholas Thomas expresa esto claramente en su análisis comparativo de transacciones comerciales y dones.

mente después.⁷ Esta súbita metamorfosis no es en sí misma evidente; es altamente paradójica. Como señala Mitchel Abolafia (1998), no es fácil hacer compatible esta relación de desconocimiento con el hecho ineludible de que los agentes están en contacto el uno con el otro durante la transacción.

La caracterización tripartita del mercado propuesta por Guesnerie nos lleva a la formulación de nuestra primera pregunta. ¿Qué es una agencia calculadora?

Aquello que las agencias calculadoras no son

¿Bajo qué condiciones el cálculo es posible? ¿Bajo qué condiciones emergen los agentes calculadores?

Con el fin de redactar y concluir contratos calculados –es decir para alcanzar la satisfacción de los bienes y de sus precios– los agentes necesitan tener información sobre los posibles estados del mundo. Más específicamente, para que los agentes calculadores puedan tomar decisiones necesitan al menos poder (i) establecer una lista de posibles estados del mundo (cada estado del mundo se define por una lista de actores y bienes y por una cierta distribución de esos bienes entre los actores); (ii) jerarquizar esos estados del mundo (lo que da una satisfacción y un objeto a las preferencias de los agentes); (iii) identificar y describir las acciones que permiten la producción de cada uno de los posibles estados del mundo.

Un punto esencial de esta definición general necesita mencionarse. Para que un agente sea capaz de calcular –por ejemplo, de jerarquizar– sus decisiones, tiene que poder al menos esbozar una lista de acciones que puede emprender y describir los efectos de esas acciones en el mundo en el que está situado. Esto presupone la existencia, en una forma organizada, de toda la información relevante sobre los diferentes estados del mundo y sobre las consecuencias de todos los cursos de acción concebibles así como el acceso a toda esta información por parte del agente. Así, este último no solo podrá tener una idea de posibles objetivos y jerarquizarlos, sino que podrá también movilizar los recursos requeridos para alcanzarlos.⁸

Antes de continuar, en la siguiente sección, con las condiciones bajo las cuales las decisiones son calculables, necesitamos discutir dos puntos de vista clásicos: el de la psicología cognitiva y el de las influencias culturales.

La psicología cognitiva presupone que los agentes económicos indi-

8 La noción de cálculo es obviamente compatible con lo que se llama comúnmente acción racional o racionalidad formal (sustantiva). No obstante, es más general, en la medida en que define, en cierto sentido, las condiciones en las cuales la acción racional puede emerger. Hace analizable la emergencia del cálculo en lugar de darlo por sentado.

viduales son capaces de realizar cálculos mentales. Ahora bien, esta hipótesis es demasiado exigente. Uno no puede atribuir a los agentes la capacidad de cálculo mental. Esto ha sido demostrado en lo que se refiere a los científicos que, desde Locke y a lo largo de la historia de la economía clásica, han servido como modelos. No obstante, la antropología cognitiva lo ha confirmado brillantemente y lo ha extendido a todos los agentes ordinarios (d'Andrade, 1995). El cálculo –nos limitaremos aquí a este punto– es una práctica colectiva compleja que involucra mucho más que las capacidades asignadas a los agentes por los epistemólogos y por ciertos economistas. La realidad material del cálculo que involucra números, medios escritos e inscripciones –volveré sobre este punto– es decisiva a la hora de efectuar cálculos. Del hecho de que se realizan cálculos en los casi-laboratorios de agencias calculadoras (la palabra agente da demasiado peso a lo individual), no deberíamos inferir que hay seres calculadores, no importa cuán bien o mal informados puedan estar.⁹ De la realización colectiva no podemos inducir la competencia mental individual.¹⁰

La otra explicación, simétrica en relación con la primera, consiste en mirar los marcos culturales para ver el origen de las competencias calculadoras de los agentes. Más que postular que la habilidad para calcular es una propiedad intrínseca del *homo sapiens*, se enfatiza la dimensión cultural y socialmente construida de esta competencia. Con independencia de las mediaciones a través de las cuales esta influencia se supone que es ejercida, se afirma que, en todos los casos, ciertas estructuras sociales o ciertas formas culturales favorecen el cálculo y los intereses egoístas, mientras que otras inducen a los actores a ser altruistas, desinteresados, generosos e incluso a dar gratuitamente. El contexto sociocultural funciona como un mandato: a veces silencioso pero siempre efectivo, “para sobrevivir, para existir, itendrás que calcular!”. DiMaggio ha sintetizado muy bien este enfoque, planteándose la pregunta del rol de la cultura en la constitución de las sociedades de mercado. La cultura, explica, es frecuentemente invocada para explicar la aparición de actores racionales, los átomos de la economía de mercado, porque los agentes, en sus comportamientos y sus capacidades calculadoras, cambian de una sociedad a otra: “Podría decirse que algunos conceptos de persona (aquellos que le otorgan mucha agencia e individualidad) vuelven a las personas mejor equipadas para operar en contextos de mercado que en otros”. Esta diferencia de equipamiento –la palabra está bien elegida– es invocada frecuentemente, en particular en los

9 Con su noción de racionalidad limitada, Simon no se libra totalmente de esta crítica: limita la capacidad de cálculo del agente más que distribuirla.

10 Esto sintetiza la revolución que introdujo Hutchins en las ciencias cognitivas (Hutchins, 1995).

estudios sobre países en desarrollo o en las así llamadas economías en transición. Si los agentes se resisten a la racionalidad calculadora y, por lo tanto, al mercado, es porque están arraigados en marcos sociales y culturales que los apartan de ellos (DiMaggio, 1994).

Bai Gao (1998) evoca el caso japonés para mostrar que este enfoque culturalista, que dice explicar por qué ciertas sociedades bloquean la emergencia de agencias calculadoras, es tan débil que fracasa a la hora de dar cuenta de un problema aún más simple: el del cambio de una modalidad de agencia calculadora a otra. En el caso de Japón, la cuestión no es explicar por qué, de pronto, los agentes económicos comenzaron a calcular, sino por qué cambiaron sus formas de hacerlo. La transformación que sacudió la economía japonesa al final de la Segunda Guerra Mundial consistió esencialmente en la aparición de un nuevo criterio para evaluar la eficiencia y la rentabilidad económica, lo cual favoreció la cooperación y el largo plazo. Lo que Gao prueba es la imposibilidad de ubicar el origen de este pequeño cambio, de la sustitución de un tipo de cálculo por otro, en la cultura. Desde el momento en que la cultura no puede explicar esta evolución menor, es aún menos capaz de dar cuenta de una transformación mayor como lo es la que hace que agencias no calculadoras comiencen a calcular.

Para volverse calculadoras, las agencias necesitan estar equipadas. Pero este equipamiento no está completamente contenido en el cerebro de los seres humanos ni tampoco en los marcos socioculturales ni en sus instituciones. ¿Qué es entonces? ¿Cómo diablos uno se convierte en calculador si esta competencia no está ni en la naturaleza humana ni en las instituciones?

En busca de posibles fuentes de cálculo

¿Cómo podemos clarificar y en consecuencia caracterizar este equipamiento que es tan fácilmente subestimado y sin embargo sin el cual ningún cálculo es posible? Una estrategia consiste en considerar situaciones de extrema incertidumbre, aquellas en las cuales los límites de las soluciones propuestas por la psicología cognitiva y el culturalismo se hacen más obvios. ¿Cómo logra un agente atomizado comenzar a calcular cuando la información que necesita para hacerlo es inexistente o contradictoria, o cuando no hay guías institucionales que sean lo suficientemente estables y legítimas para permitirle a la vez compartir expectativas y hacer manejable un futuro desconocido?

La teoría económica moderna ha dedicado esfuerzos significativos a explicar la posibilidad de cálculo en situaciones de incertidumbre radical o incluso de ignorancia. Como punto de partida, debo recordar las principales soluciones ofrecidas (Eymard-Duvernay, 1996). Puntualizaré luego sus límites –que obedecen a la cercanía de estas soluciones al paradigma de la psicología cognitiva– e introduciré el análisis de redes sociales. Esto me llevará a su vez, luego de varias reformulaciones, a la solución buscada.

La coordinación de mercado encuentra problemas cuando se incrementan las incertidumbres sobre los estados del mundo, sobre la naturaleza de las acciones que pueden ser emprendidas y sobre las consecuencias esperadas de esos actos. Los problemas son aún peores cuando las incertidumbres dejan lugar a la pura y simple ignorancia.¹¹ Ahora bien, tales situaciones son la regla y no la excepción. Esto es aún más obvio con las incertidumbres generadas por las tecnociencias. La pregunta general es entonces la siguiente: ¿cómo pueden calcular los agentes cuando no hay información estable ni predicciones compartidas sobre el futuro?

A fin de mantener la posibilidad de coordinación, los economistas han propuesto numerosas soluciones que –nos aseguran– son, o deberían ser, aplicadas a situaciones concretas de mercado. La solución más “ortodoxa” es la de los contratos contingentes. Los contratos contingentes son contratos revisables; su renegociación está planeada de modo tal que se toma en cuenta la ocurrencia de ciertos eventos especificados con antelación (Hart y Moore, 1988).¹² Cuanto mayor es la incertidumbre, mayor es la dificultad para implementar una solución. Esto implica, en cierta medida, que los agentes pasan su tiempo renegociando sus contratos, es decir, interactuando e intercambiando información a la vez que ésta es producida. En estos casos, la coordinación del mercado como tal desaparece, dejando lugar a una interacción social ininterrumpida que involucra a muchos agentes diferentes. Estos agentes, más allá de cuánto deseen hacerlo, ya no son capaces de convertirse en extraños, están enredados (*entangled*).¹³ Volveré a esta noción un poco más adelante.

Otra solución es la de un punto focal. En ese caso, presumimos que los agentes comparten conocimiento común o tienen algunos puntos de referencia que garantizan la coordinación. La naturaleza de estas referencias conocidas por cada uno de estos agentes es altamente variable. Puede pertenecer a una cultura compartida, reglas, procedimientos, rutinas o convenciones que garantizan el ajuste y la

11 Semejantes situaciones de incertidumbre radical, que deberían ser llamadas situaciones de ignorancia, corresponden a casos en los cuales la lista de los estados posibles del mundo es desconocida y donde, por lo tanto, ninguna probabilidad puede ser asignada a la ocurrencia de ciertos eventos.

12 Sin querer entrar en una crítica del contenido de este texto, nos gustaría señalar una de sus paradojas. En la medida en que los contratos (revisables) deben considerar la posibilidad de anulación (para no perder su calidad de contratos), es necesario imaginar un súper contrato, *ab initio*, que contenga todos los posibles desarrollos de la relación contractual. La renegociación no implicará la reescritura de un nuevo contrato, sino la aplicación de este super-contrato inicial. La vida de un contrato, por lo tanto, retiene la forma clásica de ejecución de un plan establecido –una contradicción con la situación de incertidumbre radical en la cual el contrato es firmado.

13 Y si la solución adoptada por el agente, más que la de las sucesivas renegociaciones, fuera aceptar el estado incompleto del compromiso, eso significaría, sin ninguna ambigüedad en lo absoluto, que se estaba comprometiendo en una relación interpersonal de largo plazo.

previsibilidad del comportamiento. La socio-economía ha estudiado en detalle estas realidades intermedias para explicar la coordinación de la acción de mercado. Pero es fácil mostrar que las diferentes soluciones padecen de los mismos límites. Si hablamos de una cultura común o de reglas o convenciones compartidas, nos encontramos con un mismo obstáculo: una regla, convención o mecanismo cultural no gobiernan completamente el comportamiento en la medida en que éste supone márgenes irreductibles de interpretación. Estos márgenes de interpretación solo pueden ser eliminados durante la interacción, la negociación o la discusión.

Todas estas soluciones comparten la misma insuficiencia al dotar a agentes autónomos –sobre autónomos– y aislados –sobreaislados– de relaciones sociales que, al abrirse a su ambiente, les permiten coordinar sus acciones con aquellas de otros agentes. ¿Por qué no tomar esta dependencia del ambiente como un punto de partida? ¿Por qué no considerar que una solución para la pregunta sobre la coordinación, en una situación de incertidumbre radical, es admitir que debajo de los contratos y las reglas hay una realidad “primitiva” sin la cual la coordinación no sería posible? Comprender esta base fundamental es el propósito de la noción de red social y, más ampliamente, de la noción de arraigo como fue formulada inicialmente por Polanyi y más tarde redefinida por Granovetter. Si los agentes pueden calcular sus decisiones, más allá del grado de incertidumbre que conlleva el futuro, es porque están enredados en una maraña de relaciones y conexiones; no están abiertos al mundo porque ellos contienen el mundo. Los agentes son actores-mundo (*actor-worlds*, Callon, 1986a).

En este punto es interesante recordar la solución de Granovetter (1985), porque ha sido la fuente de muchos malos entendidos que nos impiden ver su originalidad y sus verdaderos límites tanto como, en términos más generales, aquellos del análisis de las redes sociales. La solución reposa en su definición de la noción de red. Granovetter comienza por suprimir la oposición clásica entre *homo sociologicus* y *homo economicus*. Muestra convincentemente que detrás de sus presuntas diferencias, las dos concepciones asumen la existencia de agentes individuales con competencias perfectamente estabilizadas. La tesis de la sobresocialización y la de la subsocialización comparten una hipótesis común: la existencia de personas encerradas en sí mismas –un *homo clausus*, para usar la expresión de Elias. Esta hipótesis excluye cualquier solución al pro-

blema de la coordinación en situaciones de incertidumbre radical. Para Granovetter, la única solución posible es provista por la red, no una red que conecta entidades que ya están allí, sino una red que configura ontologías. El agente, sus dimensiones, lo que son y hacen dependen de la morfología de las relaciones en las cuales están involucrados.

Este punto crucial justifica una aclaración. La red, en este sentido, no vincula agentes con una identidad establecida (lo cual equivaldría a dotarlos de un conjunto fijo de intereses y de preferencias estables) para formar lo que sería una estructura social rígida que constituiría el contexto en el cual las acciones individuales están situadas. Es en este punto que el arraigo en una red de relaciones sociales, tal como la define Granovetter, es diferente del arraigo según Polanyi. Este último asume la existencia de marcos institucionales que constituyen el contexto en el cual las actividades económicas tienen lugar.¹⁴ En las redes sociales, tal como las define Granovetter, las identidades, intereses y objetivos de los agentes, en suma, todo aquello que puede estabilizar su descripción y su ser son resultados variables que fluctúan con la forma y la dinámica de las relaciones entre esos agentes (Callon, 1986b; Smith, 1994).

14 “La economía humana está arraigada y enredada en instituciones, económicas y no económicas” (Polanyi, 1971 [1957]).

Esto significa que el agente no está inmerso en la red ni está enmarcado por ella; en otras palabras, la red no sirve como un contexto. Tanto el agente como la red son, en este sentido, dos caras de la misma moneda. O bien uno entra en una red a través de los agentes y se ve inmediatamente tentado de caracterizarlos como conformados por sus relaciones; o bien se focaliza en la red en sí misma, y, en ese caso, usa la asociación entre sus agentes constitutivos para describirla. La mejor manera de explicar la naturaleza radical de este enfoque —que equivale a remplazar las dos nociones tradicionalmente separadas de agente y red por una única noción de agente-red— es a través de ejemplos extraídos de la literatura ahora sustancial sobre el tema.

La equivalencia entre agente y forma de la red ha sido claramente explicada en uno de los primeros artículos de Granovetter: “la fuerza de los lazos débiles” (Granovetter, 1973). La capacidad de un agente de hacer elecciones autónomas, es decir, de tomar decisiones que no caen necesariamente en la línea de las decisiones tomadas por otros agentes no está inscrita en su naturaleza, sino que coincide con la morfología de sus relaciones. Cuando el agente se encuentra en la intersección de dos redes que apenas se superponen, si es que

lo hacen, el rango de opciones disponibles le proporciona un mayor margen de maniobra. Este agente cuenta además con la posibilidad de considerar su acción en términos de opciones alternativas y su facultad de arbitraje se incrementa. Sin embargo, si las relaciones son redundantes, el agente carece de toda habilidad para elegir. Este ejemplo muestra que es posible caracterizar distintos tipos de agencia a través de la distribución de las relaciones. Estudios realizados por Burt sobre los agujeros estructurales confirman y generalizan esta tesis. En una red, un agujero estructural se corresponde con los puntos y por lo tanto con los agentes cuyos contactos no están relacionados entre sí. Burt muestra que los agujeros estructurales están asociados con agentes capaces de combinaciones y manipulaciones estratégicas. Siguiendo el mismo enfoque, sugiere que la acción emprendedora está relacionada con ciertas configuraciones relacionales. “Cuando aprovechas la oportunidad de ser el tertius,* eres un emprendedor en el sentido literal del término –una persona que genera ganancia por el hecho de estar entre otros” (Burt, 1993). Podríamos entonces revisar los tipos diferentes de configuración y mostrar que cada una de ellas corresponde a un tipo particular de agencia, es decir, a un modo de acción particular. Sin embargo, para ir al punto, sería más simple considerar la unidad elemental de la red: la relación triangular. La relación bilateral, tan fuertemente enfatizada por el interaccionismo, no nos enseña nada sobre la dimensión social. Simmel ya lo había dicho mucho tiempo atrás: las relaciones entre **A** y **B** no son suficientes para explicar sus acciones y sus identidades. Esto sólo se vuelve inteligible cuando está arraigado en las relaciones indirectas y a veces invisibles que comparten. Necesitamos simplemente añadirle una tercera parte, **C**, y adoptar su punto de vista, para que la relación entre **A** y **B** se vuelva analizable y comprensible. Burt describe tres posibles estrategias para **C**: la del mediador donde en caso de conflicto entre **A** y **B**, **C** actúa como intermediario y los ayuda a negociar, la de *tertius gaudens* donde **C** saca ventaja del conflicto entre **A** y **B** cuyas fuerzas compensa y, finalmente, la del déspota (*divide per impere*) donde **C** crea el conflicto para imposibilitar la coalición y el alineamiento de intereses entre **A** y **B** por sí mismos. Como podemos ver, sin incluir a **C** en el cuadro, lo que ocurre entre **A** y **B** se vuelve incomprensible (Hatchuel, 1995). Inversamente, las posibilidades de acción de **C** son ininteligibles si no logramos tener en cuenta a **A** y **B**. Esta álgebra elemental de las relaciones sociales comienza con una tríada y deviene crecientemente compleja en la medida en que se agregan otras relaciones. La lógica,

* tertius: sinónimo de tercero [N. del T.].

sin embargo, permanece: identifica la acción con una suerte de cálculo posicional.

La similitud entre red y acción, enraizada en este juego de tres partes, no conoce límites. Granovetter muestra, por ejemplo, en la comparación entre dos pueblos filipinos, que hay una correlación entre el grado de personalización del crédito y el tamaño y densidad de las redes sociales. Baker, en su audaz análisis de los mercados financieros a futuro, muestra que el estatus mismo del dinero –por qué, por ejemplo, las colocaciones del dinero deberían ser consideradas tan cercanas como dinero– en las sociedades industrializadas donde numerosas monedas proliferan, depende de la posición de los tenedores de esas acciones en sus redes (Baker, 1984).¹⁵ David Stark (1998) provee una convincente ilustración de este punto: tomar los derechos de propiedad en absoluto y, por lo tanto, las posibilidades de los agentes de comprometer ciertos cursos de acción sin tener en cuenta los lazos que los ligan, tiene poco sentido. Para comprender en qué consisten los derechos de propiedad en ciertos contextos socioeconómicos concretos, en otras palabras, para reconstruir el conjunto de derechos y obligaciones que incumben a cada agente, no queda otra alternativa que analizar relaciones. Esta ontología pendular (*swing-wing*) de la agencia, que cambia con las formas cambiantes de las redes, es compartida por la así llamada ciencia económica evolucionista simplemente porque “en una ontología organicista, las relaciones entre entidades son internas más que externas y las características esenciales de todos los elementos son vistas como resultados de relaciones con otras entidades” (Hodgson, 1994). Nos costaría mucho encontrar una mejor definición del agente-red.

¿Qué beneficios acarrea el análisis de las redes sociales? Respuesta: una explicación simple de la posibilidad que tienen los agentes de calcular cuando están atrapados en situaciones de extrema incertidumbre. No tienen que abrirse a su ambiente con el fin de intercambiar u obtener información o negociar y coordinar sus decisiones con el fin de sentar las bases de un orden posible. Están abiertos e interconectados; y de esas conexiones pueden derivar sus habilidades para el cálculo. El *homo clausus* de la teoría económica es reemplazado por el *homo apertus* del análisis de las redes sociales y los grados y formas de la apertura de este último dependen de la forma de las relaciones. Si la situación es incierta o no, la única cosa que cuenta para el *homo apertus*, y la que tiene en cuenta, es la red de

15 Este análisis nos permite recalificar a los actores que proveen dinero: la Reserva Federal puede como mucho compartir esta habilidad con actores privados importantes, el más dominante de los cuales son las instituciones financieras, aunque no bancarias.

relaciones directas o indirectas que lo rodean. Esta lógica calculadora se expresa claramente en los juegos triangulares mencionados más arriba, donde la acción elemental consiste en el cálculo de alianzas y conflictos. Más allá de los estados del mundo y de los lazos causales entre decisiones y efectos conocidos o no, la agencia sigue una combinación lógica, de conexión y desconexión, que es enteramente relacional.

Esta solución parece ingeniosa. Elimina el insalvable problema planteado por el *homo clausus* que, en situaciones de incertidumbre, no tiene otra alternativa más que abrirse para reestablecer la coordinación. ¿No es, sin embargo, demasiado fácil? Antes de contestar a esta pregunta sería relevante aquí mencionar y discutir brevemente las críticas usuales que acusan de reduccionista al análisis de las redes sociales. DiMaggio (1994), por ejemplo, ha señalado muy sutilmente que resulta difícilmente convincente deducir la estrategia de un agente de su posición en una red de relaciones. Entre una posición y una acción, ¿no es necesario, se pregunta, anteponer valores, preferencias y proyectos; en suma, todo aquello que define a la agencia y que evita reducir la acción a una determinación estructural? ¿No es excesivo, agrega, considerar que un agente en un agujero estructural no tenga otros objetivos y proyectos que los de construir constantemente relaciones no redundantes con la intención de incrementar su capacidad de control? Esta crítica, que reintroduce el dualismo de estructuras y agencias, de posiciones y disposiciones, no es para nada infundado. Muchos analistas de las redes sociales se muestran permeables a él al introducir la noción de capital social. Burt, por ejemplo, considera que las relaciones de un agente con otros agentes, tanto directas como indirectas, son todas comparables a un capital social que el agente puede movilizar con el propósito de desarrollar sus propias estrategias relacionales. Este capital social es mayor cuando los agentes se encuentran a sí mismos en una muy obvia posición de agujero estructural. Cada relación, debido a su no redundancia, le provee información y oportunidades para una acción específica. Este concepto, omnipresente en sociología (Coleman, 1988; Bourdieu, 1979) erosiona la fortaleza del análisis de redes sociales. Al disociar agencia y red, ensancha una fractura entre agencia y estructura. El agente, simplemente por el hecho de movilizar un capital –cuya forma y volumen dependen de la forma de la red y de su posición en ella– escapa, al menos en parte, a la red. Dejado de lado, liberado de la red a la que está adjunto sólo por los recursos que ésta le provee, el agente vuelve a ganar autonomía. El monismo

del análisis de la red social es, por lo tanto, substituido por el tradicional dualismo de la agencia y la estructura. La noción de capital social es el caballo de Troya del dualismo desde el momento en que corta la identidad formal entre agente y estructura; separa una vez más al agente-red al introducir la usual oposición entre la acción y los recursos de la acción.

Si queremos eludir la tentación del dualismo, necesitamos desterrar cualquier explicación que separe la agencia de la red y, en particular, evitar los conceptos usuales de recursos o capital social para mantener, contra todos los pronósticos, lo que algunos denuncian como un reduccionismo empobrecedor. Pero ¿alcanza con la intransigencia? ¿Nos permite explicar satisfactoriamente la emergencia de agencias calculadoras en situaciones de incertidumbre radical? ¿Deberíamos conformarnos con un análisis puro de las redes sociales, limpio de toda influencia dualista?

Entregar y enmarcar dones

Para responder a esta pregunta necesitamos volver a la noción de cálculo. Vimos que a fin de mantener al *homo clausus* de la teoría económica en un estado de calculabilidad cuando se enfrenta con la incertidumbre, tenemos que acordar abrirlo a su ambiente y otorgarle la habilidad de desarrollar interacciones complejas con otros agentes. Para ser calculador, el agente debe estar abierto y, según el análisis de la red social, una vez abierto y atrapado en un juego triangular es *de facto* calculador. Este supuesto de apertura del análisis de la red social transforma por lo tanto el problema en solución: el agente-red es por construcción calculador, desde el momento en que toda acción es analizada en términos de combinaciones, asociaciones, relaciones y estrategias de posicionamiento. El agente es calculador porque la acción solo puede ser calculada.

¿Deberíamos detenernos allí y decir que el análisis de la red social agota las preguntas sobre el cálculo y sobre la emergencia de agencias calculadoras, descartando la distinción habitual entre situaciones ciertas e inciertas y, consecuentemente, reemplazando la noción de información por la de relación? No, porque desde Mauss, las ciencias sociales han estado confrontadas a la pregunta sobre el don, es decir sobre la existencia de acciones desinteresadas, no calculadas (Mauss, 1969 [1925]). El análisis de las redes sociales explica lo que Mauss da por tan evidente que ni siquiera trata de explicarlo: las agencias calculadoras. Pero ¿cómo puede dar cuenta el análisis de la

red social de la existencia del desinterés al cual Mauss ha acordado la mayor importancia? Una vez más es el examen de esta cuestión siempre relevante del don y de la entrega desinteresada lo que nos permitirá ir más lejos. Si deseamos explicar la emergencia de las agencias calculadoras, tenemos que explicar también la emergencia de las no calculadoras, lo que a la vez nos llevará a enmendar el análisis de la red social substancialmente, sin pasar por alto, sin embargo, su contribución.

El análisis del desinterés o, en otras palabras, de la ausencia de cálculo generalmente titubea entre dos interpretaciones extremas.¹⁶ La primera enfatiza la dimensión subjetiva del desinterés. La acción es desinteresada si el agente evita, a sabiendas, la introducción de todo elemento de cálculo. La segunda, en contraste, destaca la dimensión objetiva: el desinterés es una ilusión. Esta ilusión puede, a su vez, tener dos orígenes: (i) el agente es generoso y, a pesar de creerse altruista, sólo inscribe su acción en una red de reciprocidad que lo trasciende —aquí el desinterés es meramente una fuerza que impulsa a cada agente a jugar su parte en un sistema de intercambio, desde el momento en que un don siempre es seguido por un contra don que cancela la asimetría creada por el don;¹⁷ (ii) el desinterés, frecuentemente relacionado con la confianza, es considerado como una consecuencia de un cálculo más primitivo del cual el agente no es consciente: “Si me abandono a mí mismo, si confío sin ningún cálculo, es porque se trata de la solución más racional cuando, en situaciones de incertidumbre, intento maximizar mis expectativas de ganancia”.¹⁸

La primera explicación depende de la experiencia vivida del sujeto, mientras que la segunda desmonta el mecanismo y el impulso para mostrar que esta experiencia es una mera ilusión. Entre estas dos soluciones extremas (¿es mejor darle todo el crédito al sujeto o sacárselo completamente?), ¿cuál debemos preferir? La segunda no puede ser escogida porque disuelve la agencia en las estructuras y resuelve el problema antes de plantearse. La primera justifica un mayor examen aunque no podemos reducir la ciencia social a un mero registro de los estados de conciencia de los sujetos. Para evitar estos dos extremos, los autores más moderados adoptan un curso intermedio. Williamson (1993), por ejemplo, sostiene que la mayoría de las acciones y las decisiones son calculadas, incluso cuando suponen confianza. Aun así, reconoce la existencia de comportamientos asociados con la familia, el amor y la amistad en los cuales el cálculo está ausen-

16 Para un agudo análisis del desinterés, véase Karpik, 1995.

17 Este es el punto argumentado por Lévi-Strauss en su famosa crítica de Mauss a quien acusa de haber sido engañado por el informante nativo (Lévi-Strauss, 1960). El análisis del mecanismo por el cual el agente se engaña a sí mismo no es ajeno a la vieja cuestión kantiana de la deuda o de la posibilidad de revelar un secreto impulso de autoestima detrás del mayor de los sacrificios, aquel que cumplimos puramente por el deber mientras que es sólo cumplido en conformidad con el deber. Del mismo modo, un acto de generosidad puede ser siempre analizado como conforme a la generosidad y al mismo tiempo negado como un auténtico acto de generosidad. Sobre este punto, véase Bourdieu (1997:303).

18 Esta solución suele ser la preferida por los economistas. Esto explica, según Coleman, por qué en situaciones de extrema incertidumbre es racional que un agente delegue su propia voluntad en una tercera parte (el caso de la especulación) (Coleman, 1994).

te. Como lo planteó Pascal, el hombre no es ni del todo bestia, ni del todo ángel, es capaz de pasar del cálculo al desinterés dependiendo de las circunstancias. Sin embargo, Williamson agregaría que la parte de la bestia, la del cálculo, es por lejos la más grande de las dos.

La moderación es digna de elogio. Pero, ¿es satisfactoria desde un punto de vista teórico? Obviamente no. Afirmar que existen esferas de actividad o tipos de comportamiento en los cuales los agentes no calculan y otras en las cuales éstos devienen calculadores es demasiado fácil para responder a la pregunta planteada –las de las condiciones de emergencia de agencias no calculadoras. Los agentes se abstienen de calcular cuando están comprometidos en relaciones en las cuales el cálculo está ausente, es una solución que difícilmente nos ayude a resolver el problema.

Por lo que conozco, en el mercado de las ciencias sociales existe solo una respuesta a la pregunta planteada que reconcilia la experiencia subjetiva del desinterés con la observación práctica de que, en ausencia de un cálculo consciente, el resultado de la acción iniciada por el agente –es decir, el retorno en la forma de contra-don– puede ser razonablemente anticipado por el observador. Es la solución (que hace de las acciones que el agente no calcula, calculables para el observador) propuesta por Bourdieu. Se basa en dos elementos. El primero es el intervalo entre el don y el contra-don. El intervalo permite “enmascarar la contradicción entre la verdadera intención del don como un gesto generoso, libre y unilateral y la verdad que lo convierte en un momento en una relación de intercambio que trasciende este acto singular de intercambio” (Bourdieu, 1997). El tiempo que pasa y que, en el momento del don, el agente tiene frente a sí como un espacio oscuro que esconde el futuro contra-don, permanece irrealizado, permite la experiencia subjetiva del desinterés. La amnesia, socialmente estructurada por la laguna de tiempo entre el don y el contra-don, provoca la generosidad como experiencia subjetiva. Pero –y es aquí donde se incorpora el segundo elemento– el don retornado termina por llegar, y por lo tanto por dar forma a una verdadera economía del don y el contra-don. La disposición generosa de los agentes –es decir su propensión a dar, recibir y volver a dar, para usar la famosa triple obligación descrita por Mauss– es alentada por incentivos institucionales. Esto garantiza que la generosidad sea reconocida como tal y sea socialmente viable. Esta solución tiene una inmensa ventaja. Ahorra a nuestro argumento todo

esencialismo. No hay nada en la naturaleza humana, ningún sector de actividad, que imponga exclusiva o sucesivamente las acciones desinteresadas o las calculadas. El hecho de que un agente calcule o no calcule no tiene nada que ver con su egoísmo o altruismo intrínseco; tampoco se debe a la naturaleza de las relaciones en las que está comprometido (una transacción mercantil o, por el contrario, amor, amistad o familia). Es, y esta es la solución sugerida por Bourdieu, el formato de esta relación lo que orientará al agente hacia el cálculo o hacia el desinterés.

El análisis que nos ofrece Bourdieu de este formato tiene el mérito de ponernos en la buena senda hacia la solución de la pregunta más general sobre la emergencia de agencias calculadoras. La brecha de tiempo, dice Bourdieu, es un factor decisivo detrás del cambio de un régimen a otro, del cálculo al no-cálculo. Cuanto más largo sea este intervalo, es decir, cuanto más tiempo tarde en llegar el contra-don, moviéndose más y más del campo de visión del dador, tanto más se experimentará el dador a sí mismo como un ser desinteresado. Cuanto más corto sea el intervalo, más se experimentará el don como una acción calculada. Para acentuar este punto, Bourdieu cita esta máxima admirable de La Rochefoucauld: “Apurarse demasiado para pagar una deuda es una forma de ingratitud”. Cuando el beneficiario se apura por liberarse a sí mismo, hace evidente que ha optado por una transacción mercantil y, en consecuencia, que ha calculado su decisión. Cuando, en cambio, deja que pase el tiempo, borrando incluso de su memoria la decisión inicial, pasa a un régimen de acción no calculadora.

La emergencia de la agencia calculadora, dice Bourdieu, depende de un marco temporal. O bien el retorno del don está en ese marco, y la agencia es calculadora, o está más allá de este marco y no lo es. En la primera instancia, la decisión toma en cuenta el retorno del don, en la segunda lo ignora. Esta consideración depende solamente del marco, del trazado de una frontera entre relaciones y acontecimientos que están internalizados e incluidos en una decisión o, en contraste, externalizados y excluidos de ella. Este análisis es compatible con el que propone el análisis de la red social: el cálculo concierne a las relaciones y combinaciones. Pero también permite explicar lo que el análisis de la red social no podía explicar, i.e. acciones no calculadas, al introducir la noción de marco. El marco demarca, respecto a la red de relaciones, aquellas que son tomadas en cuenta y aquellas que son ignoradas. La diferencia entre acción calcula-

da y acción no calculada es, por lo tanto, reducida a su expresión más simple: está comprendida por el hecho de tomar en cuenta o no el retorno del don. El análisis de este mecanismo de inclusión o exclusión, es decir, el examen de la noción de marco merece una mayor atención.

El marco como proceso de desenredo

Para explicar la ausencia de cálculo, Bourdieu reduce el marco a su dimensión temporal. **A** calcula su acción cuando incluye en su decisión las decisiones subsiguientes más probables de otros agentes: **B**, **C**, etc. O el contra-don de **B** es anticipado, ubicado en el marco, y **A** calcula; o, y esta es la virtud del tiempo, es ignorado, ubicado fuera del marco, y la acción se torna desinteresada. En esta sección, voy a ampliar la definición de marco, acentuando su multidimensionalidad.

Mostraré que si los cálculos son realizados y completados, los agentes y bienes involucrados en estos cálculos deben ser desenredados y enmarcados. En pocas palabras, una frontera precisa y clara debe ser establecida entre las relaciones que los agentes toman en cuenta y utilizan en sus cálculos y aquellas que serán rechazadas por el cálculo en cuanto tal.

El caso extremo de marco es aquel descrito por Bourdieu en el cual ninguna relación en absoluto es tomada en cuenta. El marco está vacío –lo cual equivale a decir que ningún marco ha tenido lugar– y el agente se encuentra a sí mismo solo frente a una decisión. En consecuencia, este agente se orienta hacia la pura generosidad porque todas las posibilidades de cálculo, que implican al menos dos términos relacionados entre sí, están eliminadas. Sin embargo, para explicar este caso extremo necesitamos considerar la cuestión de los mecanismos de enmarcado en toda su generalidad. ¿Cómo podemos dar cuenta del hecho de que la apertura del *homo apertus* de la red social pueda ser variable, de modo tal que pasa a través de todas las formas de agencia, de las más puramente no calculadoras a las más puramente calculadoras? ¿Cómo la delimitación o el enmarcado de relaciones son logrados hasta tal punto en una red? Hacia esa pregunta nos dirigimos ahora.

La teoría económica ya se ha formulado esta pregunta muy específicamente a través de la noción de externalidad que nos permite introducir la cuestión más general del desenredo (Callon, 1998).

Los economistas inventaron la noción de externalidad para denotar todas las conexiones, relaciones y efectos que los agentes no toman en cuenta en sus cálculos cuando entran en transacciones mercantiles. Si, por ejemplo, una planta química contamina un río en el cual descargan residuos tóxicos, produce una externalidad negativa. El interés de los pescadores, bañistas y otros usuarios se ve perjudicado y para continuar con sus actividades tendrán que hacer inversiones por las cuales no recibirán ninguna compensación. La fábrica calcula sus decisiones sin tener en cuenta sus efectos sobre las actividades de los pescadores. Las externalidades no son necesariamente negativas, también pueden ser positivas. Tomemos el caso de una compañía farmacéutica que quiere desarrollar una nueva droga. Para protegerse presenta una patente. Sin embargo, al hacerlo, divulga información que se vuelve accesible para sus competidores y puede ser usada por ellos para desplegar sus propias investigaciones y desarrollos.

La noción de externalidad es esencial en la teoría económica porque nos permite enfatizar una de las posibles deficiencias del mercado, uno de los límites de su efectividad. Pero también es muy útil para comprender el significado de la expresión “construir un mercado”. Es allí donde las nociones articuladas de enmarcado y desborde encajan, sobre lo cual volveré brevemente.

El análisis de la red social promovido por Granovetter nos recuerda que cualquier entidad está atrapada en una red de relaciones, en un flujo de intermediarios que articulan, conectan, eslabonan y reconstituyen identidades (Callon, 1991). Lo que la noción de externalidad muestra, por la negativa, es todo el trabajo que ha de hacerse, toda la inversión que debe realizarse para hacer que las relaciones sean visibles y calculables en la red. En esto consiste el enmarcado de actores y sus relaciones. Enmarcar es una operación usada para definir agentes (una persona individual o un grupo de personas) que son claramente distintos y disociados los unos de los otros. También permite una definición de objetos, bienes y mercancías que son perfectamente identificables y pueden ser separados no solo de otros bienes, sino también de otros actores implicados, por ejemplo en su concepción, producción, circulación y uso. Es gracias a este marco que el mercado puede existir y distintos agentes y distintos bienes pueden ser puestos en juego. Sin este marco, los estados del mundo no podrían ser descritos y listados y, consecuentemente, los efectos de las distintas acciones concebibles no pueden ser anticipados.

Lo que dicen los economistas cuando estudian externalidades es precisamente que este trabajo de limpieza, de desconexión, en síntesis de enmarcado, nunca se termina y que, en realidad, es imposible llevarlo a una conclusión. Hay siempre relaciones que desafían el enmarcado. Es por esas relaciones que permanecen fuera del marco que los economistas se reservan el término de externalidades. Este último denota todo aquello que los agentes no toman en cuenta y que les permite concluir sus cálculos. Pero es necesario ir aún más lejos.

Cuando, una vez identificadas algunas de estas externalidades, los agentes, siguiendo con las predicciones del famoso teorema de Coase, deciden re-enmarcarse –en otras palabras internalizar las externalidades– otras externalidades aparecen. Callon (1998) sugiere el término “desborde” (*overflowing*) para denotar la imposibilidad de un enmarcado total. Cualquier marco está necesariamente sujeto al desborde. Es gracias al enmarcado de sus derechos de propiedad por medio de una patente pública que la firma farmacéutica produce externalidades y crea desbordos. Es purificando los productos que comercializa, que una firma química crea los subproductos que escapan a su control.

La imposibilidad de eliminar todos los desbordos tiene, en realidad, una profunda razón discutida por Callon (1998). Para asegurar que un contrato no sea quebrado, para delimitar las acciones que pueden ser tomadas en cuenta dentro del marco de este contrato, los agentes concernidos tienen que movilizar un extenso rango de elementos, llamados, para usar la expresión de Leigh Star, objetos-frontera (Star y Griesemer, 1989). Estos objetos permiten el enmarcado y la estabilización de acciones, al tiempo que proveen simultáneamente una apertura hacia otros mundos, por lo tanto constituyen puntos de fuga donde el desborde puede ocurrir.

Tomemos el ejemplo más simple, el del mercado de transacciones del automotor. La transacción es posible porque marcos rigurosos han sido realizados. El enmarcado ha reducido el mercado de transacciones a tres componentes distintos: el comprador, el productor-vendedor y el auto. El comprador y el vendedor son identificados sin ninguna ambigüedad, de tal modo que los derechos de propiedad puedan ser intercambiados. En lo que respecta al auto, es porque está liberado de todo lazo con otros objetos y agentes humanos que puede cambiar de propiedad. No obstante, aun en este caso extremo

y simple, no todos los lazos han sido cortados. Algo pasa del vendedor al comprador: el auto, que lleva consigo el conocimiento y la tecnología del productor. Todos los derechos de propiedad del mundo no pueden evitar este desborde, excepto eliminando la transacción en sí misma. Si el comprador es una firma, la ingeniería inversa se torna posible. Este es un punto general que puede ser expresado como sigue: el simple hecho de enmarcar la transacción en la medida en que moviliza o compromete objetos y seres dotados de una autonomía irreducible, es una fuente de desborde. El enmarcado completo es una contradicción en sus términos, mientras que la completa externalización es realizable, como se ha sugerido, en el caso de los dones puros.

La dupla enmarcado/desborde sugiere un desplazamiento hacia una antropología económica y más específicamente hacia los objetos enredados de Thomas y la carrera de objetos de Appadurai (1986). Este último muestra que el estatus de los bienes puede cambiar, que pueden ser transformados en mercancías, desmercantizados, remercantizados, etc.: uno no nace mercancía, se hace. La tesis de Thomas expande y mejora la de Appadurai, al describir con precisión aquello que constituye este proceso de mercantilización. Thomas ofrece la mejor explicación teórica para esta reconfiguración en su análisis sobre la distinción entre transacciones mercantiles y dones. Su argumento es acertadamente complejo y sutil pero pienso que puede ser resumido por el siguiente pasaje: “Las mercancías son comprendidas aquí como objetos, personas o elementos de personas que son ubicados en un contexto en el cual tienen un valor de cambio y pueden ser alienados. La alienación de una cosa es su disociación de los productores, de sus usuarios iniciales o de su contexto previo” (Thomas, 1991).

La última oración de esta cita es obviamente la que importa. Para construir una transacción mercantil, es decir para transformar algo en una mercancía y dos agentes en un vendedor y un consumidor, es necesario cortar los lazos entre la cosa y los otros objetos o seres. Se debe descontextualizar, disociar, separar. Para que un auto vaya del productor-vendedor al consumidor-comprador, tiene que estar desenredado. Es bajo esta condición que el cálculo puede ser proyectado y que el negocio puede ser cerrado; que el vendedor y el comprador una vez que la transacción concluya, puedan quedar a mano. Si las cosas permanecen enredadas, el que recibe no está nunca deslizado y no puede escapar de la red de relaciones. El enmarcado no concluye nunca. La deuda no puede ser liquidada.¹⁹

19 En el caso de un don, como lo analiza Bourdieu, la ausencia de marco para el contra-don permite la proliferación de desenredos de los cuales el que recibe no puede liberarse: “La obligación que comienza en el momento en que el primer acto de generosidad es realizado y que puede incrementarse con el reconocimiento de una deuda, siempre responsable de liquidarse, se convierte en un reconocimiento incorporado, una inscripción en los cuerpos –una forma de pasión, sumisión o respeto–, en una deuda imposible de saldar, llamada a ser eterna (Bourdieu, 1997). En otras palabras, sin marco, por ejemplo sin un mínimo de desenredo, los lazos gradualmente se tornarían irreversibles en la medida en que fueran incorporados. En lugar de dos agentes distintos, tendríamos dos agentes amarrados juntos para siempre.

Esta noción de desenredo es muy útil, porque es a la vez teórica y práctica. Nos permite pensar y describir el proceso de “mercantilización”, el cual, como un proceso de enmarcado o desenredado implica invertir y precisar acciones que cortan ciertos lazos e internalizan otros. La ventaja es que estos análisis se aplican a cualquier cosa y nos permiten escapar del riesgo del esencialismo. Enredar y desenredar son dos movimientos opuestos que explican cómo nos alejamos o nos acercamos al régimen de mercado. Ningún cálculo es posible sin este enmarcado que permite clarificar la lista de las entidades, los estados del mundo, las acciones posibles y los resultados esperados de estas acciones.

Historia de frutillas

Hasta donde yo sé, pocos académicos se han focalizado en analizar este trabajo de enmarcado que permite el cálculo y en consecuencia hace posible la emergencia de agencias calculadoras. Uno de los mejores estudios que conozco es el de Marie-France Garcia sobre la transformación del mercado de frutillas en la región francesa de Sologne (Garcia, 1986). Esta transformación ocurrió a principios de la década de 1980 y tuvo como resultado la constitución de un mercado con características correspondientes a aquellas descritas en los manuales de economía política:

- existencia de un producto perfectamente cualificado;
- existencia de una oferta y una demanda claramente constituidas;
- organización de transacciones que permiten el establecimiento de un precio de equilibrio.

Garcia analizó todas las inversiones requeridas para producir los marcos que permitieran la construcción de este mercado. Primero, fueron necesarias inversiones materiales. Las transacciones no coordinadas entre productores e intermediarios comprometidos en relaciones interpersonales fueron llevadas a cabo desde entonces en un depósito construido para este propósito. Cada lote tuvo una correspondiente hoja de datos que fue dada inmediatamente al subastador. Este último ingresaba los datos en su computadora y compilaba un catálogo que se entregaba a los compradores. Luego los productores y consignatarios entraban al cuarto de subastas, que había sido diseñado de tal forma que los compradores y vendedores no pudieran verse entre ellos pero, sin embargo, tuvieran una clara visión del subastador y de la pantalla electrónica en la que se exhi-

bían los precios. Esta exhibición de las frutillas en el hall y el catálogo permitía a todas las partes interesadas tener un conocimiento preciso de la oferta tanto en términos de calidad como de cantidad. Más aún, el hecho de que los diferentes lotes fueran exhibidos uno al lado del otro resaltaba las diferencias de calidad y cantidad entre los productores. Estos últimos podían comparar su propia producción con la de sus competidores; algo que no había sido posible antes, cuando las recolecciones se hacían de forma local. Como nota Garcia: “aquellos cultivadores que habían sido atrapados en relaciones personales con intermediarios y consignatarios entraban a las relaciones impersonales”.

Todos estos diferentes elementos y dispositivos contribuyeron al enmarcado de las transacciones permitiendo la eliminación de redes de relaciones, y por lo tanto construyendo una arena en la que cada entidad estuviera desconectada de las otras. Esta arena creaba un espacio de cálculo: la técnica de remate decreciente, la exhibición de las transacciones en la pantalla electrónica, la cualificación relativa de los lotes de frutillas en sus hojas de datos, y el conocimiento del mercado nacional hacían calculables todas las transacciones. Como muestra claramente este ejemplo, el punto crucial no reside en las competencias intrínsecas del agente, sino en el equipamiento y los dispositivos (materiales: el depósito, los cajones exhibidos uno al lado del otro; métrico: medidor; y de procesos: remate decreciente) que dan forma a sus acciones.

A estos elementos de enmarcado, tan a menudo pasados por alto, y sin los cuales ningún desborde podría ser contenido, deben agregarse aquellos cuya importancia la teoría económica ha resaltado constantemente –y certeramente. Los primeros en esta línea son los derechos de propiedad que definen el derecho a usar ciertos recursos para derivar un ingreso de ellos, y a venderlos o transferirlos a una tercera parte de forma definitiva. Está de más decir que sin la existencia de tales derechos el cálculo pierde todo su sentido, ya que las acciones y sus resultados no pueden ser imputados a nadie. Para que las agencias existan, debe haber procedimientos de atribución de las acciones y de sus efectos. Por supuesto, en el establecimiento y la evolución de estos derechos de propiedad, el Estado y el sistema legal tienen un rol irremplazable²⁰.

La existencia de una o varias monedas también facilita la emergencia de agencias calculadoras. La contribución más decisiva del dinero no

20 A este respecto, el caso de las leyes laborales es esclarecedor. Los derechos respectivos de empleadores y empleados se reconfiguran constantemente, extendiendo por lo tanto el rango de las acciones imputables y calculables. Hasta hace poco el acoso sexual o la discriminación racial eran parte del costoso y ofensivo desborde que la ley no contenía y que, al no estar enmarcado, no era tomado en cuenta en el cálculo de las decisiones y relaciones.

está, sin embargo, donde uno esperaría que esté. Seguramente su principal contribución fue proveer una unidad de cuenta sin la cual ningún cálculo sería posible. Sin embargo, lo esencial se encuentra en otra parte. El dinero es requerido sobre todo –aun si este punto suele ser pasado por alto– para delimitar el círculo de acciones entre las cuales pueden formularse equivalencias. Hace conmensurable aquello que no lo era antes. El caso de las externalidades negativas, por ejemplo los efectos de la polución producida por una planta química, ilustra claramente este punto. Una vez que el desborde es identificado y reconocido, para poder ser enmarcado y por lo tanto internalizado, tiene que ser medido (Callon, 1998). Esta acción de medir implica el establecimiento de un sistema métrico, anclado en instrumentos tecnocientíficos, que permite a los agentes concernientes establecer correspondencias cuantitativas entre una causa (por ejemplo, la emanación de dioxin) y un daño (por ejemplo, una probabilidad de cáncer). Esta correlación entre un riesgo de muerte y la actividad de una fábrica, establecida por medio de experimentos de laboratorio e investigación epidemiológica, crea un eslabonamiento entre dos series distintas de eventos. Pero si esta relación (entre la emanación y las muertes) se vuelve calculable por los agentes, no es suficiente con la mera prueba de su existencia: debe expresarse en la misma unidad. Aquí es donde entra el dinero. Este último provee la moneda, el estándar, el lenguaje común que nos permite reducir la heterogeneidad, construir una equivalencia y dar lugar a una traducción entre unas pocas moléculas de una sustancia química y vidas humanas. El dinero viene al término de un proceso de cuantificación y producción de cuadros, medidas y correlaciones de todo tipo. Es la pieza final, la piedra fundamental en un sistema métrico que ya se encuentra emplazado y al cual simplemente garantiza unidad y coherencia. Por sí solo no puede hacer nada; combinado con todas las mediciones que lo preceden, facilita un cálculo que vuelve conmensurable aquello que no lo era antes: gramos de dioxin y una vida humana. Gracias a él, los agentes pueden medir las inversiones requeridas para reducir el riesgo de muerte bajo un cierto umbral. El dinero establece una equivalencia última entre el valor de una vida humana y aquel de la inversión en el combate contra la polución.

Más aún, lo que García sugiere, y que trataremos en la siguiente sección, es que más allá de los elementos materiales, procedimentales, legales y monetarios que facilitan el enmarcado y la construcción del espacio de cálculo, hay un elemento que es capital y sin embargo raramente mencionado: la teoría económica misma.

En la construcción del mercado de frutillas, un joven consultor de la Cámara Regional de Agricultura jugó un papel central. De forma notable, sus acciones se encontraban profundamente inspiradas en su entrenamiento universitario en economía y su conocimiento de la teoría neoclásica. El proyecto que logró montar, a través de alianzas y habilidades, puede resumirse en una simple oración: la construcción de un mercado real a partir del modelo puro de la competencia perfecta propuesto en los manuales de economía. Como afirma Garcia, no es una coincidencia que las prácticas económicas de los productores de frutillas de Sologne se correspondan con aquellas de la teoría económica. Esta teoría económica sirvió como marco de referencia para instituir cada elemento del mercado (presentación en el mercado de los lotes que dan cuenta de solo una pequeña proporción de la oferta; clasificación de las frutillas con criterios independientes de la identidad de sus productores; unidad de tiempo y espacio que hace al mercado perfectamente transparente; y, finalmente, la libertad de los vendedores mayoristas y productores que no se encuentran obligados a comprar o vender).

Este caso provee un ejemplo excepcional ya que nos permite seguir el nacimiento de un mercado organizado. Sobre todo, es el ejemplo más puro y perfecto de organización de un mercado. La conclusión que puede extraerse del mismo es extremadamente simple pero fundamental: sí, el *homo economicus* existe, pero no es una realidad a-histórica; no describe la naturaleza oculta del ser humano. Es más bien el resultado de un proceso de configuración, y la historia del mercado de frutillas muestra cómo tiene lugar este enmarcado. Por supuesto que moviliza inversiones materiales y métricas, derechos de propiedad y dinero, pero no deberíamos olvidar la contribución esencial de las ciencias económicas para performar la economía.

El arraigo de la economía en las ciencias económicas

El trabajo preliminar está ahora completo para presentar el núcleo del argumento: el rol de las ciencias económicas como disciplina, en el sentido amplio del término, en el formateo de las agencias de cálculo. En cierto sentido este argumento retoma y continúa la aseveración de Max Weber, para quien los métodos contables fueron el prerequisite clave del capitalismo moderno (Weber, 1978 [1922]) (Weber, 1981 [1923]).²¹ Para mostrar la capacidad de las ciencias

²¹ Véase también: Swetz, 1987.

económicas en performar (o lo que yo llamo “performación”) la economía, debemos comenzar por el conjunto de herramientas de cálculo sin las cuales las agencias calculadoras no hubieran sido posibles. Es en este punto que Peter Miller (1998) provee una contribución decisiva.

La calculabilidad no podría existir sin herramientas de cálculo. En consecuencia, y a fin de comprender cómo funcionan, deben volver a dotarse de pleno significado estas prácticas modestas, rechazadas y mal comprendidas: la contabilidad y las herramientas que ésta elabora. Que nociones como costo y ganancia dependen directamente de las herramientas de contabilidad es obvio pero no de primera importancia aquí. El elemento más interesante se encuentra en la relación entre aquello que debe medirse y las herramientas utilizadas para medirlo. Estas últimas no registran meramente una realidad independiente de ellas, sino que por el solo hecho de medirlas, contribuyen poderosamente a dar forma a aquella realidad que miden. Esto es lo que muestra Miller al analizar el rol de las herramientas contables en la producción de zonas de calculabilidad en el enmarcado de decisiones.

En su exposición, Miller considera la evolución y transformación en el tiempo de estas herramientas y sus prácticas relacionadas. Su primera observación se refiere a la naturaleza colectiva de este proceso que es llevado adelante por una gran cantidad de profesionales de todo tipo, incluyendo a los propios contadores pero también a hombres de negocios, asociaciones profesionales y hasta renombrados economistas. Durante las últimas décadas este trabajo colectivo ha crecido a tal punto que se ha desarrollado una verdadera industria de medida del desempeño de las firmas (Meyer, 1994). Es siguiendo las dinámicas de concepción, reconcepción y difusión de estas herramientas que podemos descubrir lo que las hace poderosas e indispensables para internalizar el desborde. Miller muestra, por ejemplo, de qué manera las herramientas de cálculo progresivamente enmarcan el tiempo al permitir cálculos de equivalencia entre eventos que ocurren en diferentes momentos. También describe desarrollos recientes en contabilidad gerencial que apelan crecientemente a “una amplia variedad de medidas no financieras, incluyendo tiempos de instalación, niveles de inventario, tasas de deserción y reinsertión, velocidad material y productiva en el interior de la fábrica, y mucho más”. En resumen, las herramientas están constantemente reconfigurándose para dar cuenta con más y más detalle,

de un conjunto de entidades y relaciones que hasta entonces estaban excluidas del marco de lo calculable. El enmarcado se vuelve más refinado y más rico al indagar en la complejidad de las relaciones, y al hacerlo autoriza decisiones que son cada vez más calculadas o (para utilizar la noción comúnmente aceptada) cada vez más racionales.

La existencia de agencias calculadoras se correlaciona íntimamente con la existencia de herramientas de cálculo. La relación, sin embargo, no termina allí, ya que la naturaleza y el contenido de los cálculos hechos por las agencias dependen ampliamente de las características de las herramientas utilizadas. Gao (1998) muestra la variedad de herramientas de medida y la diversidad de sus efectos en las dinámicas económicas. La elección de herramientas contables que priorizaran el corto plazo llevó al Japón a embarcarse en una trayectoria que sólo podría abandonar cambiando sus herramientas de medida. Innumerables estudios han demostrado que las herramientas contables y, de forma más general, las herramientas de gestión influyen los comportamientos de los agentes. Estos efectos nunca aparecen tan claramente como cuando las herramientas inducen estrategias de adaptación. Meyer recuerda, por ejemplo, el efecto producido por la generalización del EPS (*earning per share*: ganancia por porcentaje) prevista como una iniciativa para los gerentes: “los gerentes se adaptaron a ella al encontrar modos de mejorar las ganancias reportadas, difiriendo el mantenimiento, la depreciación, la investigación y el desarrollo, los gastos y demás” (Meyer, 1994). Las herramientas contables no solo constituyen espacios de cálculo y definen el modo en que se lleva a cabo el cálculo, sino que además, a partir de las reacciones que provocan, emergen nuevas estrategias calculadoras que llevan al cambio de metas. Un análisis que no tome en cuenta estos elementos no logrará comprender la emergencia y la lógica de las agencias calculadoras, ya que todas las decisiones son el resultado de este complejo sistema de cálculo.

Estas distintas herramientas no están aisladas; más allá de que sean compatibles o ajustadas entre sí, se encuentran conectadas y son desplegadas colectivamente por la dinámica que tan bien describe Miller. Difícilmente sorprenda que en estas condiciones la posibilidad de establecer un eslabonamiento entre cálculos micro y macro dependa enteramente de la existencia y disponibilidad de herramientas que permitan esta conexión. La agregación de comportamientos y cálculos no es un problema teórico; es un problema de tecnología contable.

En este vasto sistema contable –una verdadera infraestructura métrica en la que las actividades económicas están arraigadas– algunas áreas son más robustas y sólidas que otras. Paradójicamente, es en aquellos sectores que parecen más sujetos a la lógica del cálculo que el desarrollo de herramientas contables altamente eficientes es más problemático. Este es el caso de los mercados a futuro estudiados por Abolafia (1998). Este autor presenta *traders* cuya única obsesión es tomar decisiones calculadas, que sin embargo no pueden resolverse a enmarcar sus decisiones de una vez y para siempre porque la información relevante –aquella que cuenta y que ellos deben tomar en cuenta– por lo general viene de afuera del marco, de un lugar impredecible. Qué agencias calculadoras tan extrañas son estas que, a fin de calcular, deben atender constantemente al desborde incesante que redefine el enmarcado de sus decisiones. El problema del *trader* es poder captar el estado de desborde en cualquier momento, para identificar aquellos agentes cuyas decisiones tendrán un efecto sobre la decisión que él pretende tomar; o quienes, de forma inversa, reaccionaran a sus propias decisiones. A fin de no ser atrapado desprevenido, debe ser capaz de seguir las conexiones, los eslabonamientos inesperados, sin quedar sumergido en la masa de relaciones y eventos. ¿Cómo puede performarse un enmarcado cuando se debe estar atento a todo este desborde? ¿Cómo es posible convertirse en un *homo clausus* cuando la supervivencia exige ser un *homo apertus*? Esta pregunta se halla en el corazón del mercado de valores y el comportamiento especulativo que el mismo genera. En ningún lugar esta tensión entre enmarcado y desborde es tan intensa y difícil de controlar.

Las herramientas de medida, diseñadas para manejar esta tensión, son necesariamente singulares porque deben ser capaces de localizar el desborde incesante sin dejar su huella. Cuando lo que cuenta es tener una mirada totalmente abarcadora de la red, monitorear todas las relaciones y eventos, registrar el movimiento de cada punto (ya que cada punto puede contar), la única herramienta adecuada es un analista de redes –que provee una imagen sintética, resumida y enmarcada de la red. De ahí el *chartismo**, esa extraña práctica de cálculo, aquel proto-instrumento por llamarlo de alguna manera, que comenzando por la curva agregada que registra precios, analiza su forma e intenta develar la dinámica escondida de las distintas decisiones individuales que subyacen. La herramienta es un analista de forma previsto para establecer un vínculo inteligible entre un precio enmarcado (y la decisión que emana de él) y el conjunto de incontables relaciones y conexiones que han sido enmarcadas.

* Técnica de análisis de gráficos empleada por los expertos en Bolsa para hacer predicciones [N. del T.].

22 Más aún, hablamos del disciplinamiento del mercado.

Podemos estar tentados de agregar, desde una perspectiva foucaultiana, que este vasto y métrico sistema contable, hecho de herramientas, procedimientos de cálculo y competencias incorporadas, contribuye al “disciplinamiento” de comportamientos y decisiones.²² Miller muestra claramente –y su superación de Foucault merece ser subrayada– que este disciplinamiento no es en absoluto mecánico, irreversible o irrevocable. Este último evoluciona y se transforma, ya que las herramientas –aquellos puntos sólidos en el sistema– son en sí mismas plásticas, abiertas, reconfigurables, y más aún, constantemente reconfiguradas. Como herramientas de enmarcado y cálculo tienen la propiedad, al transformarse ellas mismas, de variar las propias modalidades de enmarcado y cálculo. Son equivalentes que estabilizan ciertos procesos, pero en forma simultánea los ayudan a evolucionar. Para explicar tanto los efectos de “disciplinamiento” como la constante reconfiguración de estos efectos, no hace falta involucrar agentes que desafíen la lógica implacable de los dispositivos y arreglos institucionales. Las herramientas están en el corazón de esta dinámica y son responsables de formatear las agencias calculadoras. Debido a su plasticidad y su posición como mediadoras permiten en forma simultánea que este formateo sea reconfigurado.

Stark (1998) da otro paso adelante al vincular este sistema contable con formas de justificar la acción: “Somos todos asistentes contables y contadores de historias. Llevamos la cuenta y damos cuenta, todos podemos ser llamados a dar cuenta de nuestra acción”. Las herramientas de contabilidad no solo contribuyen ampliamente a performar las agencias calculadoras y sus modos de cálculo, permitiendo la constante reconfiguración de estas agencias, sino que también contribuyen directamente a dar forma al discurso a través del cual estas agencias dan cuenta de su acción. Una tasa de ganancia mide el resultado de la acción calculada por un gerente y cuando es redefinida induce transformaciones en el comportamiento del gerente; también provee al mismo gerente de una justificación para su acción vis-à-vis los accionistas.

El marketing, cuya historia es relatada por Franck Cochoy (1998), ha contribuido poderosamente al establecimiento y despliegue de los dispositivos de enmarcado y las agencias calculadoras. Tomemos por ejemplo el concepto de *marketing mix*.^{*} Como sabemos, este concepto sustituye una cuádruple realidad –las 4 P fundamentales– para que un producto sea considerado una entidad indivisi-

* Esta expresión podría traducirse como mezcla de mercadotecnia, pero es usualmente utilizada en inglés [N. del T.].

ble: un producto es un Precio, es el objeto de una Promoción, es un lugar (*Place*) donde se encuentra disponible, y por último es el objetivo de una estrategia de Producto. El producto es, por lo tanto, una realidad multidimensional, un enredo de propiedades que el *marketing mix* desenreda. La herramienta facilita entonces un análisis más detallado de las decisiones de compra, así como de las preferencias que éstas expresan o revelan. El vendedor, en lugar de conformarse con un torpe cálculo, tiene un instrumento que le permite, al variar cada una de las cuatro dimensiones, distinguir en detalle todas las relaciones implicadas y calcular cada una de forma independiente. El enmarcado de las decisiones se expande considerablemente con el uso de la econometría que moviliza el marketing gerencial. Este último hace posible construir subpoblaciones de consumidores y vincularlos con ciertas características de productos. Además, gracias a la econometría, el trabajo analítico es amplificado, lo cual ayuda a identificar eslabonamientos causales cada vez más complejos y diferenciados. Cuando se introduce el concepto de marketing social, se da un nuevo paso en el incremento del poder de enmarcado. Las herramientas de marketing se vuelven capaces de absorber actores y decisiones que antes las desafiaban: aquellas del sector sin fines de lucro o hasta, en ciertos casos, los propios movimientos sociales de protesta. Al incrementar el inventario de relaciones y eventos que son tenidos en cuenta, las herramientas de marketing promueven cálculos que implican constantemente más y más elementos y relaciones.

La formulación de estos instrumentos que acrecientan sustancialmente la habilidad de los productores y vendedores para enmarcar e internalizar a los consumidores y sus preferencias ayuda a trastocar incluso las prácticas comerciales. Al igual que las herramientas contables, las herramientas de marketing performan la economía. Cochoy describe el trabajo infatigable que los padres fundadores del marketing llevaron a cabo y la forma laboriosa en que registraron y luego transportaron, formatearon y compilaron el conocimiento oculto de los profesionales. También describe la forma en que este conocimiento, una vez formalizado y generalizado, ha sido devuelto a estos mismos profesionales a través de la enseñanza. El marketing, como un conjunto de herramientas y prácticas tomadas de los profesionales y reconfiguradas por los especialistas “académicos” en marketing, se reintrodujo luego de numerosas transformaciones y generalizaciones en la cabeza de los profesionales. Así es como pueden explicarse la progresiva estandarización de la gente de marketing y la simultánea

constitución de la disciplina. El mismo movimiento también establece prácticas, particularmente materiales, que tienen un impacto en los propios consumidores. El consumidor que, para calcular sus preferencias, distingue las cuatro dimensiones que subyacen a la unidad del producto (precio, lugar, etc.), es la consecuencia del *marketing mix* más que su causa. De forma similar, el marketing social, al extender los espacios de calculabilidad, contribuye poderosamente a la emergencia de agencias calculadoras donde éstas son menos esperadas (por ejemplo, en aquellas áreas en que la ganancia era hasta entonces prohibida).

¿No es excesivo referirse a la teoría económica cuando se discute el rol de las herramientas contables o del marketing gerencial en la performance de las agencias calculadoras? Obviamente no. Estos instrumentos son mediadores entre las ciencias económicas y la economía. No solo son responsables de las relaciones cruzadas entre ambas sino que, como cualquier mediador, promueven activamente la construcción y constitución de cada una de ellas (sobre la mediación, véase: Hennion, 1993). Sin mediadores tales como las herramientas contables y el marketing gerencial sería imposible distinguir entre las ciencias económicas y la economía, de la misma forma que sería imposible explicar su interdependencia. Más aún, la historia de las herramientas contables tiene como protagonistas a algunos de los más grandes economistas. Estos últimos se lanzan a la batalla dialogando con los profesionales, debatiendo sobre el mejor modo de determinar y medir costos, o en otros momentos, definiendo a la agencia calculadora –una innovación radical– como agencia “tomadora de decisiones”. Pero la contabilidad y el marketing no se contentan simplemente con proveer a las ciencias económicas y a los economistas el acceso a la economía. Ellos realimentan las ciencias económicas ya que, como muestran Miller y Cochoy, a través de la colección, comparación, generalización e integración, estos humildes profesionales –implicados simultáneamente en diversos mundos e instituciones– terminan compilando todo un cuerpo de conocimiento. Aunque híbrido, este conocimiento es a la vez original y muy general. Por lo tanto está capacitado para influenciar las disciplinas académicas existentes al mezclarlas y combinarlas. Al seguir esta complicada historia, somos testigos del nacimiento y el desarrollo de un *homo economicus* cuyas características evolucionan y se vuelven cada vez más complejas. Él/ella habita dos mundos simultáneamente: aquel de las ciencias económicas (incluyendo, entre otras, disciplinas y prácticas como la contabilidad o el marketing) con sus manuales, y aquel de la economía con sus

organizaciones –dos mundos que son partes interesadas en una misma aventura.

Entre aquellos mediadores que ligan las ciencias económicas a la economía a la vez que constituyen a cada una como una entidad separada, la ley, junto con la metrología contable y el marketing gerencial, se encuentra muy bien situada. Por supuesto, provee una poderosa herramienta para enmarcar, o más precisamente poner en acto, a las agencias calculadoras,²³ pero lo que deseamos enfatizar aquí es que constituye un vínculo esencial, un dispositivo irremplazable de acoplamiento entre el trabajo teórico y las prácticas económicas, ya que organiza experimentos reales. El trabajo de Hervé Dumez y Alain Jeunemaître (1998) provee evidencia convincente al respecto. Muestra que podemos trasponer directamente la ciencia social en general y las ciencias económicas en particular los principales resultados de la antropología de la ciencia y las técnicas, que hasta entonces se habían concentrado primariamente en las ciencias naturales y en la vida. La industria del cemento es a la teoría de la competencia lo que la drosófila a la teoría genética: un modelo que, debido a su transparente simplicidad, permite a los economistas formular algunas preguntas fundamentales y evaluar las diferentes soluciones posibles.

Como un verdadero laboratorio, la industria del cemento ha provisto durante varias décadas el material para testear toda una serie de argumentos sobre los efectos de ciertas formas de asignar precios (tales como el *basing price system**) o de organización (como la integración vertical). En cada uno de estos puntos se han desarrollado acaloradas controversias, comprometiendo en complicadas alianzas a eminentes economistas, sindicatos profesionales, administraciones públicas (FTC-*Federal Trade Commission*) y hombres de negocios. Los subproductos de estas controversias han sido numerosos y diversos: por ejemplo, grandes artículos académicos (como el de J.M. Clark –que formó parte del debate sobre técnicas contables y sobre la noción de competencia factible), regulaciones administrativas y sistemas de precios. Algunos conceptos de la controversia, tales como el de cierre de mercado, mostraron falta de robustez al ser testeados y fueron rápidamente desechados porque no consiguieron movilizar aliados y pruebas satisfactorias. Cabe remarcar que, a través de esta historia, se organizaron experimentos reales: se presentaron hipótesis, se tomaron medidas –en todos los sentidos de esta palabra–, y se evaluaron resultados. Como en todos los experimentos, la dimensión temporal que otorga a los mecanismos el

23 La ley, por ejemplo la ley de competencia tal como la analizan Dumez y Jeunemaître en el caso de la industria del cemento, provee obviamente calculabilidad a las decisiones al enmarcar las acciones y relaciones autorizadas.

* El término suele ser usado en inglés y designa un sistema de fijación de precios, particularmente controvertido. En el mismo, se designa un punto de origen y el precio final de una mercancía queda determinado por su costo más el precio del transporte desde ese punto de referencia hasta la ciudad donde se sitúa el pedido [N. del T.]

tiempo para acomodarse ha sido esencial. Pero estos experimentos tienen la peculiaridad de tener lugar a gran escala, involucrando a numerosos actores en vez de ser confinados a un laboratorio o centro de investigación. Entre las numerosas características de esta experimentación se incluyen las siguientes:

- como la antropología de la ciencia y las técnicas llegó a admitir para el caso de las ciencias naturales, no hay razón para imaginar un final a estos debates y controversias; ninguna teoría o concepto puede proveer una solución definitiva, simplemente porque las actividades económicas generan constantemente nuevos problemas, creando nuevos desbordes. Los marcos que son concebidos y reforzados para permitir a los agentes calcular (como por ejemplo el *basing price system*), son desbordados por nuevas técnicas de transporte que requieren nuevas reflexiones y soluciones para reestablecer la calculabilidad.
- la experimentación vincula estrechamente la economía como disciplina y la economía como cosa. Por lo tanto, carecería de sentido distinguir entre una realidad existente (la economía) y el discurso analítico que la explica. La ciencia social no se encuentra más afuera de la realidad que estudia que las ciencias naturales o de la vida. Al igual que la ciencia natural, participa activamente en dar forma a aquello que describe. La industria del cemento provee un asombroso ejemplo. Los agentes comprometidos en el sector no son los únicos que juegan un rol en su evolución. Sobre todo, sus estrategias no son realizadas por ellos mismos, ya que dependen en gran medida del trabajo de economistas y funcionarios que intervienen directamente en los debates y las elecciones de procedimientos y regulaciones. El mercado del cemento se parece más a un edificio sin terminar, un lugar de trabajo eterno que continúa cambiando y cuyos planes y construcción movilizan una multitud de actores que participan en el desarrollo, a prueba y error, de sus herramientas analíticas, reglas de juego, formas de organización y principios de establecimiento de precios. Sería erróneo distinguir en esta construcción global –la práctica de su propia teoría y la teoría de su propia práctica– entre la cosa y la teoría de la cosa. Esto puede resumirse en la siguiente frase digna de atención: la economía se encuentra arraigada, no en la sociedad, sino en las ciencias económicas, considerando como parte de la ciencia económica a todos los conocimientos y prácticas, tan a menudo denigrados, que conforman, por ejemplo, la contabilidad o el marketing. Gao (1998) ilustra muy bien este punto con el famoso modelo japonés que, como él demuestra, debe más a Schumpeter que a una hipotética tradición nacional cuya autenticidad es constantemente reevaluada por los autores. Vemos entonces por qué debemos ser cuidadosos con el concepto atrápalo-todo que a las ciencias socio-económicas les gusta usar como un grito de guerra: el mercado es socialmente construido. Lo que está en construcción es precisamente este colectivo heterogéneo, poblado de agencias calculadoras. La sociedad no es un punto de partida, un recurso o un marco; es, junto con el mercado, el resultado temporario de un proceso en el que las ciencias sociales –la economía en este caso– son parte interesada.

- el conocimiento producido por estos experimentos y los elementos de teoría económica formulados por los distintos protagonistas no son el fruto de esfuerzos para abstraer o teorizar realizados por especialistas en la calma de sus gabinetes. Son logros colectivos en los cuales los no especialistas (empresarios, funcionarios, etc.) juegan un rol esencial. Por lo tanto, el campo social en el que las ciencias económicas son producidas se parece a los foros híbridos a los que se refiere Callon (1998). Foros híbridos en los cuales no-expertos participan activamente en debates, pruebas e intentos de interpretación –en definitiva, en una experimentación y aprendizaje colectivo.²⁴

Esta performatividad de las agencias calculadoras –de la economía por las ciencias económicas– es llevada adelante extensamente por la intervención de los economistas profesionales. El estudio de las estrategias desarrolladas por estos profesionales es por lo tanto indispensable para entender la variedad de mediaciones a través de las cuales esta gigantesca empresa de formateo tiene lugar. Desafortunadamente, existen muy pocos estudios sobre esta materia.

Sin embargo, vale la pena mencionar el clásico estudio de McCloskey sobre la retórica de las ciencias económicas, aunque su definición de retórica es tan clásica que resulta obviamente limitada (McCloskey, 1985 y 1990). Como ha mostrado la sociología de la ciencia, no podemos desligar a la retórica, sus formas y efectos, de las controversias –teóricas o políticas– en las cuales sus protagonistas están comprometidos. Dumez y Jeunemaître (1998) ilustran muy bien este punto. Para un economista, convencer a un colega durante una conferencia organizada por una asociación científica es una victoria pírrica si no puede convencer a una comisión de FTC o una corte. La retórica, definida como el arte de construir alianzas para establecer un balance de poder favorable, ya sea en ciencia o en política, no puede ser reducida a un exceso de matematización o abstracción generalizante que intenta atemorizar al oponente. ¡Las matemáticas nunca han atemorizado a nadie más que a aquellos que se han dejado atemorizar por ellas! Por otra parte, la retórica infinitamente más clásica y simple de Fetter en su lucha contra el *basing price system* es de una efectividad formidable. Este autor denuncia a sus oponentes acusándolos de haber sido comprados por los productores de cemento, y por lo tanto de defender ciegamente sus intereses. Al mismo tiempo, se presenta a sí mismo como un “mero teórico” que sólo busca defender el interés general: “mi interés por este tipo de cuestiones es simplemente el mismo que el de cualquier ciudadano”. No hay necesidad de ecuaciones o conceptos abstractos para reducir al oponente al silencio; uno sólo necesita manipular los intereses, promo-

24 Al pasar Miller da un ejemplo de estos debates teóricos que tienen lugar en foros híbridos y que oponen a aquellos que se supone son teóricos con aquellos que se supone son profesionales practicantes. Rowland, por ejemplo, se refería a las técnicas de descuento como peligrosos sinsentidos y locuras absolutas, porque el contador no debería correr el velo que oculta el futuro. Que Rowland termine estando equivocado no es importante; lo llamativo es que la reflexión teórica atraviese a todos los actores.

ver la colusión y convertirse en el vocero de la voluntad general. La verdadera retórica se vuelve completamente significativa sólo cuando está ligada a los debates y controversias en que están implicados los actores –en este caso los economistas con sus argumentos y contra-argumentos, sus teorías y contra-teorías.

En la construcción de pruebas de fuerza que permiten a ciertos argumentos y herramientas, y por lo tanto a ciertos modos de enmarcar de las agencias calculadoras, triunfar –y consecuentemente a las ciencias económicas performar la economía– la diseminación de estudiantes entrenados en ciencias económicas es de una importancia fundamental. Estos actores se vuelven los socios e intermediarios que permiten a la teoría económica dialogar con los profesionales y por lo tanto moldearlos. Fligstein (1990) enfatiza, por ejemplo, el rol de los antiguos estudiantes de economía en el mundo de los negocios.

De forma más general, la fuerza de las ciencias económicas deriva de su heterogeneidad y del hecho de que es constantemente el escenario de conflictos y debates internos. Probablemente no haya ni un solo argumento teórico defendido por algún economista que no haya sido severamente criticado por otro. Esta diversidad interna provee a los economistas una asombrosa habilidad para responder, ajustarse y reaccionar (Lebaron, 1997). Dicha habilidad parece aún mayor cuando recordamos que la profesión de los economistas constituye todo un espectro que va desde los teóricos “más puros” hasta los especialistas más cercanos al mundo de los negocios. Todo está dado de manera tal que los incesantes movimientos a través de los cuales las ciencias económicas y la economía se informan y performan mutuamente puedan producirse.

Economización

En nuestra definición inicial del mercado, indicamos la importancia primordial de la existencia y por tanto el formateo de las agencias calculadoras. Sin ellas, las transacciones de mercado no son posibles. Pero, como hemos visto, aunque el mercado necesita agencias calculadoras, también se caracteriza por múltiples formas de organización. Existen numerosos tipos de mercados organizados, dependiendo en particular de la naturaleza de los cálculos de las agencias calculadoras. Hay innumerables maneras de calcular, y ya hemos notado la diversidad de sus modalidades, explicables en gran medida por las herramientas que se utilizan y los marcos que se crean.

Un mercado en el que, por ejemplo, las agencias son reticentes a introducir la equivalencia de tiempo, a considerar los productos como entidades homogéneas y a excluir de su cálculo la posibilidad de integración vertical, es profundamente diferente de un mercado en el que todas estas operaciones son técnicamente posibles. Otra variable importante es el número y la distribución de las agencias calculadoras.

Finalmente, el mercado es un proceso en el que las agencias calculadoras compiten y/o cooperan entre ellas. Esto significa simplemente que una vez enmarcada, cada agencia puede integrar los cálculos ya enmarcados de las otras agencias en sus propios cálculos. Son estos cálculos cruzados e interrelacionados los que contribuyen a definir al mercado como un proceso dinámico.

El examen de estas dos dimensiones (la organización y el proceso) merece mucha más atención. Sin embargo me limitaré a señalar sólo algunas consideraciones a fin de clarificar el tema. En primer lugar, consideraré el tema de la extensión del mercado, examinando el problema de la mercantilización de los bienes y de las relaciones Estado-mercado. En segundo lugar, consideraré la competencia como una confrontación entre agencias provistas de herramientas de cálculo con distintos niveles de eficacia.

Extensión del mercado

La modernidad es considerada por algunos como el crecimiento en importancia de las tecno-ciencias y el mercado. La caída del Muro de Berlín, el asombroso crecimiento de los países de industrialización reciente y la creciente preeminencia de los mercados financieros; en resumen, lo que generalmente se denomina globalización parece proveer una prueba incuestionable de este destino inexorable. De acuerdo con estos comentaristas, y contrariamente a lo que Polanyi argumentó en *La gran transformación*, la sociedad global de mercado está funcionando. Las culturas arcaicas y las sociedades tradicionales están desapareciendo frente al inevitable ascendente del mundo moderno.

Esta visión extrema tiene, por supuesto, sus detractores que niegan la existencia misma de esta globalización (Fligstein, 1997), (Callon y Cohendet, 1997) y enfatizan la naturaleza compuesta y heterogénea de las economías que se establecen y se vuelven más estrechamente ligadas entre ellas (Appadurai, 1996).

Más allá de este debate, y antes de proponer elementos para una respuesta a las preguntas que subyacen, puede ser útil volver al punto de partida antropológico de esta reflexión: ¿Cómo funciona (si es que lo hace) la proliferación y diseminación de agencias calculadoras? En otras palabras: ¿es factible concebir un proceso de desenredo que, al ser profundizado y generalizado, termine creando esta comunidad de extraños y solo extraños cuya posibilidad sociológica Polanyi negaba vehementemente?

Para responder teóricamente a esta pregunta teórica es mejor comenzar con ejemplos. El trabajo de Viviana Zelizer (1998) provee el más asombroso y definitivo. Todos estamos familiarizados con los ataques de Marx y Simmel al dinero y sus denuncias al poder destructivo y alienante del mismo. Marx veía el dinero como el fetiche por excelencia del mundo moderno, ya que ocultaba la realidad de relaciones entre personas que subyacían a las relaciones entre cosas. En su famoso texto sobre la filosofía del dinero, Simmel retomó allí donde Marx había dejado. El dinero disuelve los lazos sociales, funda una sociedad basada en la pura racionalidad y mata las relaciones personales; responsable del extrañamiento entre agentes, sella el triunfo de la *gesellschaft* sobre la *gemeinschaft*. El poder despersonalizante del dinero parece aún más fuerte y más implacable con la lucha constante de las autoridades públicas, desde principios de siglo para deshacerse de las monedas privadas y falsas, y garantizar la universalidad de una moneda oficial. Esta lucha parece fácilmente ganada. El dinero es uno de los bienes sin ningún valor de uso, ya que su función principal es proveer equivalencia. ¿Acaso esta simple propiedad, que le permite circular sin ser fijado en ningún lado y ser indefinidamente sustituible no hace más fácil el desenredo?

Desenredar una relación de servicio, cuya realización generalmente requiere la co-presencia efectiva del proveedor y el consumidor, es obviamente inquietante. Los vínculos personales, los acoples, están por así decirlo inscritos en la relación de servicio, por lo que el enmarcado es costoso, y necesita equipamiento muy específico. Por otra parte, enmarcar el dinero es decir desenredarlo, parece requerir poco esfuerzo dado que el dinero ya se encuentra enmarcado por construcción: frío, circulante, constantemente cambiando de manos, yendo de cuenta en cuenta. Sin embargo, por un largo tiempo los antropólogos han tratado de mostrar que esto no es así. Contrariamente a la creencia extendida, el dinero es constantemente desvia-

do y por tanto re-enredado. Por ejemplo, el dinero francés en New Caledonia puede ser tratado del mismo modo que las conchillas utilizadas en un ritual de intercambio (Bensa y Freyss, 1994); o las deudas monetarias entre motociclistas pueden ser vistas como la base de relaciones personales altamente complejas (Portet, 1994). En el siglo XIX en Landes, Francia, las numerosas divisas en circulación eran tan similares que el artesano que producía sus propias monedas no era realmente considerado como un falsificador en el pueblo (Traimond, 1994). Las monedas están siendo constantemente reinventadas en un nivel local y privado. Pero la verdadera demostración del imposible desenredo del dinero es provista por Zelizer, que formula la única pregunta que importa: ¿puede uno dar un regalo en dinero? O para ponerlo de otro modo: ¿puede uno organizar el desborde y multiplicar los lazos con dinero, aquel arquetipo del enmarcado y la expulsión? La respuesta es sí, y Zelizer multiplica los ejemplos mostrando la generalidad y universalidad de esta respuesta.

En el centro de esta resistencia constantemente renovada y nunca agotada del dinero al desenredo, descansa una práctica crucial: el marcaje del dinero (*earmarking*). Este concepto capital nos provee la clave para comprender el enredo.

El dinero, cualquiera sea su grado de abstracción y de des-materialización, por el mero hecho de que circula y de que su circulación es calculada por las agencias comprometidas en transacciones, deja huellas: aquellas de sus sucesivos acoples, los puntos a través de los cuales pasó, los agentes en cuyas manos aterrizó en determinado momento para seguir camino nuevamente. Cuando el dinero es un objeto material –una nota bancaria, una moneda de metal o una conchilla– estas huellas se funden con las diferentes posiciones ocupadas por el objeto mismo a medida que circula de una mano a otra –posiciones que describen una trayectoria un poco como las balas trazadoras utilizadas por los soldados en entrenamiento. Cuando se trata de dinero de plástico, estas huellas se encuentran unidas como una estela a la tarjeta en forma de recibos, registros bancarios, etc. Finalmente, cuando se reduce a transacciones y operaciones directamente entre dos cuentas bancarias, estas huellas son registradas en largos listados –grabados en tinta o en el chip de silicio– que proveen las identidades de los beneficiarios y los emisores junto a los montos implicados. El dinero no tiene valor de uso, pero es una huella, una estela, una trayectoria visible, materializable y rastreable.

25 Lo que la palabra inglesa *currency* denota tan bien. [Currency: moneda corriente, circulante. N. del T.].

26 Véase Mugnaini, 1994. “Encontramos aquí la variedad de mensajes transmitidos por notas bancarias y el poder de estas inscripciones para personalizar lo que era una relación entre extraños”. Como una prostituta que admitió: “Aquella noche te amé naturalmente. No tú sin embargo: tú lo hiciste... y cuando prendiste la luz otra vez me diste la usual nota de cien liras. Escribí el día y la fecha en ella” (Eduardo de Filippo, *Filumena Marturano (I Capolavoir di Eduardo)*, Turin, Einaudi, 1973, t. 1, p. 332).

Esto significa que el dinero, como un operador de equivalencia, no puede ser dissociado de su trayectoria o por lo menos de parte de ella; en otras palabras, de sus espacios de circulación.²⁵ Si la trayectoria no fuera legible, el dinero perdería su calidad de dinero. Se instalaría un total desorden, ya que al no poder identificarse los emisores ni los destinatarios, las agencias no podrían llevar cuentas, hacer transferencias, imputar ganancias y pérdidas, etc. Es precisamente porque el dinero no puede existir como una moneda sin las inscripciones que nos cuentan quién lo usó y cuándo, que el enredo no solo es posible sino aun probable. El marcaje del dinero denota todas las prácticas a través de las cuales los agentes particularizan estas inscripciones, al fijar trayectorias, asignar movimientos, y simultáneamente arraigar el dinero en un espacio de circulación específico –por ejemplo, al vincularlo a ciertos emisores y beneficiarios.

En su forma más simple el marcaje del dinero consiste en sobrecargar notas bancarias, que en sí mismas están ya saturadas con inscripciones que describen sus vínculos oficiales, con mensajes nuevos y privados. Esta práctica, objeto de interesantes análisis,²⁶ está facilitada por el hecho de que la nota bancaria es un medio excelente para el ejercicio de la reescritura. Zelizer va más allá de estas prácticas conocidas y muestra la variedad, multiplicidad y, de hecho, universalidad de estas estrategias de re-inscripción o marcaje del dinero que caracterizan trayectorias y privatizan el dinero. Allí donde había listas abiertas de posiciones –lo que significa que el dinero no se encuentra atado a ninguna de ellas ya que puede ocuparlas todas– el marcaje del dinero las sustituye por listas cerradas y delimitadas que lo fuerzan a pasar por ciertos puntos. El marcaje del dinero se despliega tanto en la esfera doméstica, con monedas de plata que una abuela regala a su nieto para poner en su alcancía en memoria de ella, como en el sistema masivo de distribución, con vouchers, tarjetas de fidelidad o crédito y otros dispositivos de este tipo. La conclusión de Zelizer es totalmente lógica cuando expone las malas interpretaciones popularizadas por Marx y Simmel. Lo que ella muestra sin dificultad es que en las sociedades avanzadas proliferan el marcaje del dinero y la diferenciación: “A medida que (el dinero) se vuelve más prominente en la vida social, la gente lo segrega, diferencia, etiqueta, decora, y particulariza para satisfacer sus complejas necesidades sociales”. El hecho de que haya bienes que se encuentran ampliamente disponibles sin ninguna atadura particular abre paradójicamente la posibilidad de un proceso de marcaje del dinero sin fin.

Mencionamos al pasar que en ciertos casos el proceso sigue el trayecto inverso, que consiste en desparticularizar una moneda enredada en sus redes de circulación y tolerar las marcas de las ataduras que la enlazan. Esto es lo que sucede con el lavado de dinero obtenido a través de actividades ilícitas, como las que desarrollan las redes mafiosas. Este lavado, como sugiere la palabra, consiste en borrar todas las pistas de modo tal de hacer imposible la reconstitución de trayectorias singulares. Sin embargo, lavar dinero es tan difícil para un financista como lo fue para Lady Macbeth eliminar la gota de sangre que la incriminaba en el asesinato que había cometido; requiere un saber-hacer especializado y fuertes inversiones, especialmente en codificación. El lavado, es decir, el desenredo de dinero, nunca se completa porque la reconstitución de listas, aun erróneas o incompletas, siempre es posible. El caso del oro depositado por judíos en bancos suizos prueba que cuando existe la orden, es posible encontrar el origen de los depósitos y publicar la lista de los depositantes (aún plagada de errores).

El hecho de que la posibilidad, o incluso la necesidad de su enredo constituya al dinero, y de que, por lo tanto, el dinero real sea un compromiso variable entre enredo y desenredo, nos lleva a prever que el mismo proceso puede observarse *a fortiori* para cualquier otro bien.

Dada la cantidad de estudios que sostienen este argumento, sería fácil una demostración. El caso de los órganos es interesante porque es simétrico al del dinero: ¿Cómo es posible hacer circular un hígado, un riñón o un corazón, entre un donante –generalmente muerto– y un receptor –generalmente en peligro de muerte– cuando el órgano está enredado al cuerpo de un potencial donante y, a través de él, a su familia o círculo de amigos? La transferencia de órganos es una expulsión en el pleno sentido del término; su éxito depende del desenredo. La dificultad de este desenredo explica por qué la transferencia se establece en la forma de un don, el cual, como vimos, reconcilia circulación y enredo. Sin embargo, en algunos países observamos lo que Fox denomina un proceso de “desdonamiento” (“*degifting*”), esto es, un intento concertado y sistemático de desenredo de órganos, de modo de transformarlos en algo que los hace bienes antes que dones (Fox y Swazey, 1992). Es a este costo –el de una expulsión exitosa– que un verdadero mercado de órganos se vuelve posible, aun cuando este mercado no conlleve necesariamente la formulación de precios. Pero ¿cómo un órgano puede ser definitivamente desenredado? La pregunta es interesante porque es si-

métrica a la que postulamos respecto del dinero: ¿cómo se enreda el dinero?

Hoyle (1995) proporciona valiosos elementos para una respuesta. Frente a la creciente demanda de transplantes, se intenta organizar un mercado en el cual los órganos que circulan no solo sean de alta calidad, sino que también puedan ser utilizados por cualquier receptor (excepto en caso de incompatibilidad inmunológica). En síntesis, el órgano tiene que ser transformado en un bien libre de toda atadura. El procedimiento para enmarcar el órgano, y así desenredarlo, requiere la constitución de un expediente del donante. Para este propósito, se completa un formulario estandarizado, donde se especifica toda la información relevante (circunstancias de muerte, historia médica, contexto familiar). De este modo, se constituye un expediente en relación al órgano, con el propósito de transformarlo en un cuasi-bien. Este expediente sintetiza las relaciones en las cuales el órgano estaba enredado antes de la muerte del potencial donante. No obstante, es en y a través de este expediente previsto para el desenredo, que las fuerzas del re-enredo –esta es la paradoja– se liberan y exhiben. Los coordinadores responsables del expediente, de enmarcar el órgano alistando todas las relaciones que deben ser tenidas en cuenta en la decisión de transplantar, deben, para llevar a cabo su tarea, interactuar con los amigos y la familia del donante. También pueden tener que interactuar con el personal médico que cuidó del donante durante los últimos momentos de su vida. De esta manera, construirán gradualmente una “narrativa” que enriquecerá y complicará el formulario, añadiendo nuevas líneas de interpretación, transformando en una descripción densa lo que debería haber sido una fría afirmación. Porque la investigación no elude nada –una vida humana es una pelota de hilos enredados difíciles de desenmarañar: drogas, alcoholismo, sexualidad– los coordinadores terminan implicados en la biografía del donante. La lección es clara: a mayor inversión para desenredar y enmarcar el órgano por medio del listado de las relaciones que lo atan al donante –cuanto mejor se lo desprenda– mayor proliferación y multiplicación de los lazos. Esta dinámica no es abstracta en absoluto, se inscribe en el corazón del proceso de enmarcado y es su resultado evidente. Aquí, como en el caso del dinero, es generada por un largo proceso de inscripciones y reinscripciones.

Estos dos ejemplos simétricos son más que suficientes para nuestra demostración.²⁷ Los mismos sugieren la siguiente conclusión: el desenredo, el cual en su realización material implica el establecimiento

²⁷ Para un desarrollo completo véase: Thomas, 1991.

de listas de posiciones y relaciones que, una vez establecidas, permiten el cálculo, abre el camino al enredo. Esto generaliza el argumento de Callon (1998): enmarcar requiere la movilización de entidades cuya autonomía irreductible es una fuente de nuevo desborde.

Zelizer nos ayuda a evaluar el carácter inapropiado del razonamiento que se emplea usualmente para demostrar la imposibilidad de generalización del mercado. No es la sociedad tradicional la que resiste al mercado; no son los valores los que sirven de bastiones frente a la extensión infinita del cálculo; no es el desarrollo necesario de relaciones de confianza en el corazón del mercado lo que establece los límites del mismo. El mecanismo es más simple y fundamental. Cualquier marco produce desborde, y cualquier procedimiento de desenredo produce nuevas ataduras. Lo que provoca la proliferación de agencias calculadoras y su reinscripción en espacios de no-calculabilidad, es uno y el mismo movimiento. Que estos espacios –de calculabilidad y no-calculabilidad– se organicen en esferas impenetrables, como en la filosofía política que propone Michael Walzer (1983), no es ni necesario ni evidente. La economía no es un universo cuya expansión esté contenida por otros universos.

Maupassant, en un cuento llamado *Le condamné à mort* (de Maupassant, 1987), ilustró con mucha gracia la idea de que existen órdenes de realidad, espacios sociales organizados de acuerdo con lógicas inconmensurables y antagónicas. El Estado de Mónaco, después de haber sentenciado a un hombre a muerte sin poseer ni verdugo ni guillotina, recurrió al Estado francés para subcontratar la ejecución. Sin embargo, las autoridades de Mónaco se espantaron frente al precio: “¡Dieciséis mil francos por un bribón! Ah no”. Decidieron, entonces, no ejecutar la sentencia y, en cambio, conmutarla por el encarcelamiento de por vida. Pero el costo de construcción de la prisión y manutención del prisionero aparecía otra vez como exorbitante. En consecuencia, el Estado le ofreció la “libertad” al prisionero, a condición de que se exilie. El prisionero, intuyendo la fortaleza de su posición, rechazó la oferta. “Entonces se decidió ofrecerle una renta de seiscientos francos para que se vaya y viva en el exterior. Oferta que el prisionero aceptó”. En la medida en que en el compromiso se atendieron los intereses de cada parte, bien está lo que bien acaba. Maupassant mostró, a través del absurdo y la comicidad, que el orden de los juzgados no puede descansar en cálculos de mercado. De este modo, anticipó la tesis de Walzer y, más aún, de todos aquellos que sostienen que el lazo social no puede ser reduci-

28 DiMaggio habla de reglas de enmarcado para dar cuenta de diferentes lógicas: aquellas que calculan y aquellas que no calculan. Con su noción de enmarcado, descubre la mitad de la solución, pero con su noción de reglas la pierde inmediatamente. Sí, es una cuestión de enmarcado, pero de enmarcado de arreglos heterogéneos.

do al mercado, que la sociedad está hecha de esferas e instituciones, y que cada una sirve de bastión contra la expansión de las otras. A pesar del encanto que pudiera tener el cuento, se enfrenta a la misma dificultad que la explicación propuesta por Walzer. ¿Cómo puede explicarse la existencia de áreas separadas de no-calculabilidad? La hipótesis de las esferas independientes o de la “incompatibilidad” de lógicas (DiMaggio, 1994) deja sin respuesta la pregunta por la emergencia y el formateo de agencias calculadoras y no-calculadoras.²⁸ Es tranquilizadora pero no explica y, además, termina provocando inquietud: ¿Qué barreras institucionales son suficientemente fuertes como para contener las fuerzas de un mercado que, aunque confinado en su propia esfera, se supone que existe en su forma más pura? ¿El Estado de Mónaco (seguido de muchos otros) no terminará por elegir el contrato mercantil como la solución más conveniente?

Esta preocupación desaparece si acordamos que las fuerzas opuestas se crean en el mismo movimiento y que están diseminadas, que todo enmarcado crea desborde, y que todo desenredo crea oportunidades para nuevos enredos. Para entender la diferenciación no hay necesidad de explicarla mediante las esferas o lógicas que se limitan mutuamente en su expansión. La diferenciación es generada por un proceso único y recurrente. Simmel, a su modo, vio esta ambivalencia irreductible: “(la competencia) logra muchas veces lo que sólo el amor suele hacer: la divinización de los deseos más íntimos del otro, incluso antes de que el otro sea consciente de ellos” (Simmel, 1955 [1908]).

La solución antropológica propuesta, que tiene la ventaja de ser extremadamente simple, también nos permite dar cuenta con facilidad de una observación repetida a menudo: no hay Gran División entre sociedades habitadas por agencias calculadoras y sociedades en las cuales los agentes no calculan. Hasta Deleuze y Guattari (1972) estaban en el camino incorrecto con su concepto de desterritorialización, esa extraordinaria facultad de romper todo lazo y deshacer solidaridades atribuida al capitalismo. Las así llamadas sociedades tradicionales están pobladas –a veces superpobladas– de agencias calculadoras. Todo el libro de Thomas consiste en una larga y detallada demostración de la imposibilidad, en las sociedades melanesias, de separar la economía del don de la economía de mercado, ya que ambas están enredadas en el corazón mismo del Kula. Strathern, con su análisis de los denominados mecanismos de compensación

en las sociedades de Tierras Altas de Nueva Guinea, llega a exactamente la misma conclusión: los *highlanders* pasan su tiempo calculando y estableciendo equivalencias (Strathern, 1999). Esto explica su sorprendente capacidad para comprender el tema de la biodiversidad y para formar parte de los debates escolásticos en torno a los Derechos de Propiedad Intelectual. Al recolectar especies extrañas en Nueva Guinea, las multinacionales se encuentran con personas más acostumbradas que ellos a enmarcar, calcular y hacer uso de la abstracción formal de los derechos de propiedad. Estos derechos no son considerados, y Strathern enfatiza este punto, desde la perspectiva tradicional del derecho romano (la cual implica que las cosas son físicamente compartidas entre sus diferentes propietarios), sino desde el punto de vista del derecho consuetudinario, el cual asocia, de un modo abstracto, una cosa con un conjunto de derechos que pueden ser fácilmente distribuidos entre diversos agentes, haciendo más fácil los cálculos sofisticados.

En lo que respecta a las llamadas sociedades modernas, están dotadas de tantas agencias no calculadoras como de agencias calculadoras. Esta mezcla inextricable puede encontrarse donde menos lo esperamos: en el corazón de las instituciones financieras.²⁹ Abolafia nos muestra corredores obsesionados con el armado de redes, que multiplican los enredos para colocarse en una posición que les permita calcular. Además, en nuestras sociedades modernas, las tecno-ciencias agregan su peculiar capacidad para la amplificación al movimiento general en que el enredo surge del desenredo. Como recuerda Callon (1998), las tecno-ciencias multiplican conexiones inesperadas y desbordes, volviendo el trabajo de re-enmarcado constantemente más necesario, más dificultoso, más caro y más incierto. Como Sísifo en su fútil empresa de empujar una piedra hasta la cima de una colina, las tecno-ciencias se encuentran continuamente empezando desde cero. Las finanzas y las tecno-ciencias forman una alianza para abrirle camino a las fuerzas del enredo.

La ventaja de esta antropología del enredo es que nos libera de la irritante y estéril distinción entre Estado y mercado, o entre economía global y economías nacionales.

¿Cómo pueden describirse las relaciones entre estas dos entidades, Estado y mercado, política y economía? Block (1994) sugiere una distinción entre dos paradigmas. En el primero, el Estado y el mercado son considerados como dos realidades analíticamente

29 O en instituciones científicas. Para un desarrollo completo véase: Law, 1994.

distinguibles, ubicadas en los dos polos de un continuo. Una forma particular de economía puede ser definida como mixta, una combinación de dos tipos puros. Este paradigma ha probado extensamente su falta de realismo, tanto en términos históricos como teóricos. De acuerdo con el segundo paradigma, el Estado no interviene en el mercado, sino que participa en la constitución de la economía –y su rol es siempre esencial. Una forma de mostrar esto es realizar un listado, obviamente parcial y puramente indicativo, de estas actividades constitutivas: reglas que gobiernan el uso de activos productivos, marcos legales que rigen relaciones recurrentes como aquellas entre empleados y empleadores, medios de pago, gestión de las fronteras con el resto del mundo. Es fácil constatar que cada una de estas actividades contribuye directamente al enmarcado de las agencias calculadoras. No organizan acciones y comportamientos económicos que ya existen, por fuera de la acción estatal; las formatean. ¿Podríamos decir que el panqueque existe con independencia de la panquequera? Por supuesto que no. De la misma manera, no podemos decir que una actividad de mercado organizada existe sin el Estado. La verdadera pregunta en relación al Estado es esta: ¿cómo y con qué métodos y eficiencia contribuye a la performance de agencias calculadoras y a la organización de sus relaciones? Esta simple pregunta muestra la existencia de un amplio espectro de posibles aportes, tan amplio como las formas de organización de mercado. Antes de apresurarnos en lograr clasificaciones definitivas³⁰, parece más sabio y fructífero hacer estudios de caso detallados de configuraciones observables (Dobbin, 1994). Las reconstrucciones en los países del Este europeo y en China constituyen, desde este punto de vista, valiosos laboratorios y experimentos, a partir de los cuales Stark (1998) saca algunas conclusiones. Que en sus casos se utilice el término economía de transición muestra el peso del viejo paradigma, y el grado en el cual los mecanismos de mercado son malinterpretados, incluso entre los economistas. No hay ninguna transición en los desarrollos observados, tampoco en su diversidad, lo cual indica un enorme contraste entre países como Polonia, Hungría, Bulgaria o China (Nee, 1996). En cada caso, juegan reconfiguraciones, recombinaciones y rearmados que mezclan materiales peculiares de la historia de cada país. En estos rearmados, el Estado suele jugar un papel crucial y, a su vez, la dinámica en marcha impacta en su propia posición y contribución a la economía. Stark muestra claramente que estas recombinaciones tienen un efecto de remodelado de las agencias calculadoras y sus relaciones. Basándose en un estudio del proce-

30 Aquí aludimos a los análisis propuestos por Boyer, quien distingue cuatro tipos de economías capitalistas, correspondientes a cuatro modos diferentes de regulación estatal de la economía: capitalismo de mercado (por ejemplo, Gran Bretaña), capitalismo meso-corporativo (por ejemplo, Japón), capitalismo social-demócrata (por ejemplo, Suecia) y capitalismo latino (por ejemplo, Italia y Francia).

so de redistribución de derechos de propiedad y sus efectos en el armado de redes, y después de un detallado análisis estadístico, muestra con facilidad que el tipo de organización resultante, al que denomina acertadamente propiedad recombinada, se construye en un triple proceso de desdibujamiento: de lo público y lo privado, de las fronteras de las compañías, de los límites de los principios de legitimidad. La economía mixta húngara de la segunda mitad de los años noventa, que se recombina y desdibuja, tiene ciertamente un tiempo de vida acotado. Es una economía transitoria, mixta como cualquier economía, pero no una economía de transición. Corresponde a una etapa en una trayectoria singular; una economía moldeada por marcos, relacionados particularmente con la acción estatal, que produjeron una situación única en la cual las pérdidas son socializadas y las ganancias privatizadas.

Que el Estado no interviene sino que constituye la economía nos conduce a relativizar la tesis de la globalización, que además es un tema de encendido debate entre los economistas. Fligstein muestra convincentemente que esta extensión mundial del mercado podría ser simplemente interpretada como la creciente dominación de una forma de organización de mercado, la de Estados Unidos, sobre otras (Fligstein, 1996). El mercado organizado estadounidense favorece la concepción de que las únicas personas que tienen derecho a controlar las actividades de una empresa son los accionistas, y que la única preocupación de las empresas debe ser la maximización de ganancias. Que esta forma de dominación sea solo parcial y que constantemente sea objetada es resultado directo de lo que acabamos de decir en relación al rol constitutivo del Estado en la vida económica. Los fenómenos de dependencia del camino (*path dependency*)* a los que alude Stark son tan fuertes que, para los Estados de las economías dominadas, no hay razón por la cual alinearse con el rol del Estado estadounidense en la economía estadounidense. Pero otros factores explican los límites a cualquier dominación de cualquier organización, más allá de cuál sea. El análisis de la economía japonesa que realiza Gao muestra esto. Una forma particular de organización de mercado (la cual incluye por supuesto a las políticas públicas que contribuyen a su constitución), aunque sea adecuada para la resolución de ciertos problemas y para apuntalar ciertas formas de acción calculadora, podría resultar particularmente infructuosa si las circunstancias cambiaran. El modelo estadounidense es eficiente cuando las situaciones son inestables, debido, en particular, a la sofisticación de las técnicas financieras, y a los cálculos rápidos y de

* Concepto que refiere a la dependencia que tienen determinados procesos, decisiones o iniciativas, respecto del trayecto histórico local, por ejemplo, en términos de decisiones tomadas en el pasado (N. del T.)

corto plazo que éstas habilitan. Pero cuando la relevancia (el alcance) del cambio se incrementa y las acciones a llevar a cabo tienen un horizonte de más largo plazo, podrían requerirse otros tipos de mercado y otros tipos de herramientas de cálculo.

Competencia

La organización del mercado no puede reducirse a un mero sistema de intercambio y transacción. También es, por encima de todo, un proceso en el cual agentes que diseñan y producen bienes compiten para capturar una demanda que contribuyen a re(definir).

Max Weber es, sin lugar a dudas, uno de los que han abordado con mayor profundidad esta dimensión agonística del mercado:

Podría decirse que un mercado existe allí donde hay una competencia, aún puramente unilateral, por oportunidades de intercambio entre una pluralidad de partes potenciales. Su ensamblaje físico en un lugar, como en los mercados locales ubicados en plazas, la feria (el mercado a “larga distancia”) o el intercambio (el mercado de los comerciantes), solo constituyen los modos más constantes de formación de mercados. Sin embargo, es sólo este ensamblaje físico lo que permite la emergencia del rasgo más distintivo del mercado, a saber, el regateo (Weber, 1978 [1922], citado en: Swedberg, 1994).

Esta definición se plasma en nuestra teoría del formateo de agencias calculadoras, y en la importancia que éste le asigna al equipamiento material y métrico. Además, tiene el mérito de recordar que el mercado es una arena pacífica en la cual los agentes entran en competencia los unos con los otros para asegurarse posiciones de monopolio y dominación. Esta tradición, en la cual el mercado es un proceso y un dispositivo de competencia, obviamente ha sido desarrollada por la escuela neo-austriaca, ejemplificada en los trabajos de autores como Chamberlin, Shumpeter y Galbraith. Permítanme no ser malinterpretado. Para hacerle justicia a esta dimensión del mercado no es suficiente con hablar de competencia imperfecta. Tendremos que ir –como Chamberlin, entre otros, se atrevió– hasta donde sea posible considerar que una de las armas de la competencia, de hecho su principal arma, es precisamente que un agente económico rechace el desenredo –ese proceso que libera a los actores y produce agencias libres de todo compromiso– de modo que pueda, por contraste, producir enredo. Todo agente económico, que se precie de tal, vuelve a tejer en la noche los marcos que el mercado deshace durante el día.

Chamberlin lo expresa maravillosamente en su definición de competencia imperfecta: “Debe reconocerse que la totalidad no es un mercado único, sino una red de mercados relacionados, uno para cada vendedor” (Chamberlin, 1933: p.69). Shumpeter insiste en el mismo punto cuando define al emprendedor –desde una perspectiva similar a la de la red social– como aquel que, inesperadamente, conecta dos poblaciones de agentes hasta ese momento desconectadas: por un lado, los ingenieros o investigadores que trabajan en el diseño y creación de nuevos bienes; por el otro, los clientes y consumidores que expresan una demanda relativa a esos bienes.

Esto nos permite superar las observaciones de Weber sin impugnarlas. El mercado no es un proceso en dos fases, una de competencia seguida de otra de intercambio. Este tipo de representación coloca el proceso de creación de productos y la demanda de dichos productos entre paréntesis. Un proceso que, como sabemos, implica una red de conexiones estrechas entre diseñadores, productores, distribuidores y consumidores. Preparar la última transacción, esto es, capturar a un consumidor y comprometerlo en un intercambio en donde cada parte sale como extraño, implica –esta es, obviamente, una de las paradojas que deben ser advertidas– un largo proceso de armado de redes.

Patrick McGuire y Mark Granovetter (1998) aportan importantes elementos para la comprensión de este mecanismo contra-intuitivo, a saber, que para preparar la relación de mercado, primero es necesario relacionar, conectar y asociar. Su objetivo es seguir la evolución temprana de la industria eléctrica. Cada decisión sobre la que pendería la estructura del mercado en ciernes, el contenido de los bienes ofertados y las modalidades de competencia, se analizan simplemente en términos de conexiones y armado de redes. Sea en relación a la elección entre estaciones centrales y sistemas aislados, entre AC y DC, o entre 25 y 60 ciclos, siempre está presente la misma lógica, la existencia de redes previas en las cuales la industria encaja y a la cuales, a su vez, reorganiza. Los agentes que logran ocupar posiciones clave definen los límites de la competencia, eliminan competidores, seleccionan tecnologías y así capturan la demanda. Observamos la creación de lo que la Teoría del Actor-Red denomina una red socio-técnica que, a fuerza de exclusión, logra organizar una competencia fuertemente regulada que permite solo a unos pocos agentes obtener ganancias sustantivas. En esta lucha –en la cual la estructura de la industria, las formas de la competencia y las tecno-

logías se moldearon en simultáneo— todo vale cuando se trata de fortalecer lazos: la creación de asociaciones profesionales, el reclutamiento de la prensa comercial, los liderazgos de clubes profesionales u ocupacionales, las corporaciones de bienestar y clubes de empleados, las presiones a las autoridades públicas e incluso —la Teoría del Actor-Red nos advierte sobre esto— la constitución de un laboratorio colectivo que impone estándares técnicos para la producción de lámparas. No podemos mostrar con mayor claridad que la verdadera naturaleza de la competencia es enriquecer la competencia. Podríamos referir aquí al trabajo de Burt (“la riqueza sustantiva de la competencia reside en su imperfección”) y al sutil análisis de White (1981,1988) sobre las estrategias empresariales de nicho. Definir la competencia imperfecta a partir de compararla con un modelo de competencia perfecta (como, por ejemplo, en la teoría neoclásica) es totalmente justificable cuando consideramos las ciencias económicas como un dispositivo dirigido a performar la economía, es decir, a establecer agencias calculadoras separadas entre sí. Sin embargo, si nuestro objetivo es construir una antropología de los mercados, esta postura es engañosa. McGuire y Granovetter muestran para el caso de la industria eléctrica, aunque podría tratarse de una afirmación de carácter general, que la competencia perfecta o imperfecta —definida como una situación en la cual “una serie de empresas producen productos iguales o relacionados”— sólo puede surgir en una industria fuertemente estructurada. El carácter más o menos imperfecto de la competencia que prevalece en mercados organizados es un resultado tardío de un proceso de larga duración. La competencia, sea perfecta o imperfecta, no es un punto de partida sino un punto de llegada. Puede existir y ciertamente existe: esto es lo que la hace tan valiosa. Sin embargo, esto sucede sólo cuando las fronteras, las opciones técnicas, han sido seleccionadas y estabilizadas, esto es, en un mundo que ya está fuertemente estructurado y moldeado. Ahora bien —y aquí es donde McGuire y Granovetter son tan relevantes— esta estructuración es el último escalón de un largo proceso dominado, de principio a fin, por la rivalidad entre agencias calculadoras.

¿Cómo puede describirse la dinámica de esta rivalidad? ¿Por qué ciertas agencias calculadoras pueden imponer los eventos, acciones y relaciones que otras agencias calculadoras deben considerar al tomar sus decisiones? Una respuesta es que el poder y las modalidades de cálculo no están equitativamente distribuidos entre todas las agencias: no hay razones por las cuales los instrumentos métricos y

equipamiento disponibles para cada una sean idénticos. El poder calculador de una agencia depende de sus herramientas de cálculo. Éstas se caracterizan, sobre todo, por el número y variedad de relaciones y agentes que son capaces de tomar en cuenta.³¹ Hemos mostrado esto en el caso de las herramientas de contabilidad y la administración del marketing: dichas herramientas tienen más probabilidad de resultar en acciones exitosas cuando descomponen la unidad del producto, integran las preferencias de diversas subpoblaciones de consumidores, y toman en consideración la calidad del servicio provisto, el volumen de mercadería y los cambios en las opiniones a favor o en contra de una particular tecnología controvertida. Cuanto mayor sea la capacidad de una agencia de complicar y ampliar la red de entidades y relaciones a ser tenidas en cuenta, mayor será su capacidad de crear asimetrías entre ella y otras agencias. La competencia entre agencias calculadoras, centrada en sus habilidades para hacer que sus decisiones sean reconocidas y aceptadas (por ejemplo, proponer un producto en un segmento dado del mercado), está determinada en gran parte por las cualidades respectivas de los dispositivos de cálculo. Las probabilidades de ganar están del lado de la agencia que tiene mayores poderes de cálculo, es decir, cuyas herramientas le permiten performar, hacer visible y considerar el mayor número de relaciones y entidades.

Por lo tanto, la lucha entre dos agencias es raramente equitativa, se asemeja más bien al partido entre Kasparov y el Deeper Blue de IBM. Las agencias calculadoras participan de luchas de poder que se miden por las herramientas con las cuales están equipadas. En ciertos casos, estas luchas de poder pueden conducir a una situación de dependencia. La forma más obvia de esta dependencia es el “parasitismo” de una agencia calculadora por otra, que le impone (una parte de) sus herramientas y reglas de cálculo y, consecuentemente, la fuerza a comprometerse en sus propios cálculos. Es casi como si Kasparov –y no es muy alejado de lo que pasó– tuviera que empezar a calcular sus movimientos, no jugando como Kasparov, sino imaginándose a sí mismo en la posición de la computadora, es decir, tomando prestados sus algoritmos y reglas de cálculo. El juego ya no sería, entonces, entre Kasparov, una agencia autónoma e independiente, un jugador por propio derecho formulando sus propias estrategias, y la computadora, también un agente autónomo e independiente. Sería un juego en el que Kasparov ha sido transformado en un apéndice, un mero brazo de la computadora, como si esta última hubiera delegado parte de la ejecución de sus propios cálculos en el primero.

31 Hemos visto cómo el grado cero del cálculo –el puro don– corresponde a la externalización total de las relaciones. Todo es enredo.

Comprometerse en el juego del oponente, entrando en su poder de cálculo, significa aceptar la dependencia.

Este tipo de situación es frecuente en economía. Imponer las reglas de juego, esto es, las reglas utilizadas para calcular decisiones, mediante la imposición de las herramientas en las cuales estas reglas están incorporadas, es el punto de inicio de relaciones de dominación que permiten, a ciertas agencias de cálculo, decidir respecto de la ubicación y distribución de excedentes. Así es como se explica el predominio de ciertas formas de organización –por ejemplo, la forma estadounidense. La extensión de cierta forma de organización de mercado, una extensión que asegura la dominación de agentes que calculan según las reglas prevalecientes en ese mercado particular, siempre se corresponde con la imposición de ciertas herramientas de cálculo.

Las leyes de mercado

Llegados al final de esta larga digresión, es momento de retornar a la pregunta primigenia.

Al liberarnos de la engorrosa distinción entre ciencias económicas (como disciplina) y economía (como cosa), y al mostrar el rol de la primera en el formateo de mercados, nos liberamos de una concepción positivista o, peor aún, constructivista, de la ley. Las leyes de mercado no están en la naturaleza de los humanos y las sociedades –esperando que el científico, como un príncipe encantado, las despierte y revele–, tampoco son construcciones o artefactos inventados por las ciencias sociales, en un esfuerzo por improvisar marcos simples que expliquen una realidad opaca y compleja. Las leyes dan cuenta de regularidades implantadas progresivamente por el movimiento conjunto de las ciencias económicas y la economía, un movimiento que hemos intentado describir aquí. Estas regularidades performan comportamientos y, en consecuencia, tienen la obstinación de lo real; no obstante, y a su vez, son performadas por estos comportamientos y, en consecuencia, tienen la contingencia de un artefacto.

Estas regularidades, vinculadas a la estabilización de formas particulares de organización de relaciones de mercado, permanecen limitadas en tiempo y espacio. Por lo tanto, es erróneo hablar de leyes o, peor aún, de la ley del mercado. Solo existen leyes temporarias y cambiantes, asociadas a mercados específicos.

Los ejemplos de las economías húngara y japonesa ilustran este punto perfectamente. Cada una de estas economías es una forma particular, histórica y contingente –aunque perfectamente explicable– de organización de mercado. No hay otra forma de describir la economía húngara que la propuesta por Stark (1998): “en paralelo a la reorganización descentralizada de los activos... la administración centralizada de los pasivos”. Este arreglo modula una red de activos y pasivos, y también una red de agencias calculadoras que desarrollan estrategias para resguardarse.³² Estas estrategias, a su vez, contribuyen a la emergencia de regularidades que, al permitir cálculos y lo que los economistas llamarían expectativas, conducen a su propia consolidación. Dichas regularidades no solo son local y genuinamente húngaras, sino que también y principalmente, ninguna ley general subyacente o meta-ley puede dar cuenta de ellas –por ejemplo, un presunto comportamiento optimizador de los agentes, sean húngaros o persas. Esto es así porque el comportamiento de los agentes y sus cálculos están tan arraigados en la realidad local que la mera transposición de herramientas financieras importadas, sin más, conduce directamente al colapso económico y político. Gao confirma esta ausencia de una ley fundante y subyacente que, en su magnífica simplicidad, explicaría la diversidad de formas y organizaciones. No existe ninguna infraestructura que, en calidad de último recurso, pueda explicar el orden social. En el cosmos del archipiélago japonés, las leyes que rigen la economía han cambiado completamente en el lapso de unas pocas décadas. No hay una explicación simple –este es el punto sobre el cual gira el argumento– que pueda dar cuenta de este fenómeno. Si no queda más remedio, puede considerarse las leyes de mercado del primer período, leyes que en sí eran locales e históricas, como las fuerzas motoras detrás del cambio, dejando sin explicar, no obstante, el contenido de este cambio. Los agentes económicos del primer período calcularon sus decisiones pero al hacerlo no engendraron el mercado del segundo período. Aquí podemos advertir la importancia de la tesis de la variabilidad de formas de cálculo y de agencias calculadoras. Para explicar una evolución dada no es suficiente con tener agencias calculadoras. La razón es simple: el cálculo no puede tomar en cuenta todas las relaciones y acciones en la medida en que sólo existe cuando se lo enmarca, es decir, cuando se cierra al desborde, al cual tolera y el cual actúa de modo oculto, contribuyendo a la emergencia de una realidad inesperada. No podemos explicar una forma de mercado a partir de otra; sin embargo, lo que sí explicamos con nuestra antropología es cómo pasamos de un cierto formateo de agencias calculadoras a otro.

³² Es curioso advertir que cobertura (*hedging*), que es la palabra utilizada por los actores mismos (por ejemplo, cubrir apuestas/cubrirse: *hedging a bet*) es un sinónimo perfecto de enmarcado.

Este punto de vista está en línea con la vieja y sensata intuición antropológica, sostenida por Sahlins (1976), entre otros, y evocada por Abofalia: la racionalidad está siempre situada y el antropólogo debe esforzarse por explorar la toma de decisiones en escenarios naturales. También es similar al clásico análisis de Polanyi y su clasificación de las instituciones económicas (reciprocidad, redistribución, mercado). Pero más allá de estas clasificaciones (demasiado) generales, de este *petitio principii*, la antropología que hemos propuesto tiene la inmensa ventaja de abrir el campo a estudios empíricos que puedan reconstruir la diversidad de formateos.

* Término que refiere a los mecanismos por los cuales se genera dependencia respecto de un proveedor en particular, bloqueando otras alternativas de consumo, y generando barreras para la entrada a un determinado mercado. Por ejemplo, en el caso de la industria de software, de la tinta para impresoras o repuestos de artefactos electrónicos o automóviles (N. del T).

El reconocimiento de la existencia de regularidades locales y transitorias no está desvinculado de uno de los mecanismos que la teoría económica ha estudiado cuidadosamente: el de *lock-in** y dependencia de camino (*path dependency*) (David, 1984). El *lock-in* refiere a todos los mecanismos a través de los cuales la evolución de un mercado o de una institución deviene más y más irreversible. Las elecciones y decisiones realizadas durante el primer período, contribuyen a limitar el campo de posibles elecciones y decisiones en el segundo período. Progresivamente, el campo de posibles opciones se restringe, cierra y clausura, de modo que los agentes no tengan otra alternativa que renovar las elecciones realizadas con anterioridad. Son prisioneros atrapados en redes, sin recursos ni deseos de escapar; están sumergidos en las estructuras mismas que contribuyeron a montar. El rol de la tecnología en la construcción de estas interdependencias, estos casos de *lock-in*, es crucial. La simple decisión de invertir en una tecnología dada origina una dinámica de aprendizaje y acumulación que conduce rápidamente al desarrollo desigual. La tecnología elegida se vuelve crecientemente atractiva y lucrativa, no en virtud de sus cualidades intrínsecas, sino porque se han destinado a su mejoramiento inversiones importantes. Esta teoría del *lock-in* ha sido el tema de una abundante literatura, destinada a dar cuenta, en particular, de la posibilidad permanentemente abierta de *lock-in*.

La noción de *lock-in* es rica pero ambigua, porque toma como referencia el modelo de flexibilidad de las decisiones y apertura de las opciones y alcances de la acción. El *lock-in* sería una forma degradada del mercado, aunque, como ya hemos mencionado, desde un punto de vista antropológico, lo cierto sería lo opuesto. La organización de mercado y la apertura de opciones varían de modo inverso. McGuire y Granovetter muestran que la apertura de opciones, particularmente

las técnicas, es máxima al principio, cuando el mercado no existe todavía o, mejor dicho, cuando está en su grado cero de organización. Esta apertura, resultado de la inexistencia del mercado, no está situada al nivel de los agentes sino al nivel de un virtual colectivo. Algunos agentes optan por sistemas descentralizados, otros continúan luchando por el gas, e incluso otros prefieren la corriente continua, pero cada cual se atiene a su propio recorrido. Para reconstituir las opciones como alternativas, necesitamos imaginar a un planificador social recolectando toda la información relevante y embarcándose en cálculos de oportunidad. De esta manera, tenemos una visión de una de las posibles razones que justificarían la economía planificada: son las únicas que, al menos en el papel, hacen comparables y calculables decisiones simultáneas, cuando las opciones aún están abiertas. Sólo cuando ciertas opciones han sido eliminadas y el campo de dichas opciones ha sido drásticamente reducido, el mercado está finalmente organizado (las empresas se estructuran de modo similar, las categorías ocupacionales se estandarizan, y se crean estructuras extra-organizacionales para gestionar la competencia y articular objetivos comunes) y los agentes individuales pueden calcular las ventajas relativas de las opciones que permanecen abiertas. El *lock-in* no es una versión degradada del mercado, es su compañero obligado, su síntoma necesario. Sin embargo, el *lock-in* en cuestión, y las interdependencias que éste implica no debería ser asemejado al *lock-in* abstracto de North (1990), que lo reduce a la mera rigidización institucional de las reglas de juego iniciales, o incluso al *lock-in* más material de David, que toma en cuenta el rol de la tecnología. Este se despliega y extiende en arreglos heterogéneos (y por eso sólidos) donde uno encuentra, entretejidos –McGuire y Granovetter nos proveen de un cuasi-exhaustivo inventario– no solo tecnología, sino también formas de organización y gobierno, relaciones entre empresas y autoridades públicas a nivel local y nacional, asociaciones y clubes, centros de investigación, sobornos, periodistas complacientes y demás.

De este modo, la noción de *lock-in* resulta rica solo bajo la condición de una doble inversión. En primer lugar, el *lock-in* no es la forma progresivamente degradada de una flexibilidad perfecta; por el contrario, es la condición de una flexibilidad manejable, la cual, si existe, solo puede ser limitada. En segundo lugar, consiste en un arreglo heterogéneo que enmarca las agencias calculadoras contra un fondo de interdependencias visibles. Así, es tan variable y múltiple como las formas de organización de mercado.

Una vez organizado y, por tanto, bloqueado, el mercado se vuelve calculable para los agentes. Cuando el trabajo de estandarización (al menos parcial) de las herramientas de cálculo está en curso, cada agencia está en posición no solo de calcular su decisión sino también, por construcción, de incluir en sus cálculos, al menos parcialmente, los cálculos de otras agencias. Esta integración, que es el aspecto material de lo que denominamos anticipación, es mucho más fácil cuando, durante el proceso de organización de mercado, una agencia calculadora logra imponer directamente sus instrumentos y modalidades de cálculo (aquí, la anticipación es perfectamente racional, ya que cada agencia hace los mismos cálculos y sigue los mismos procedimientos). En este caso, las decisiones calculadas producen los efectos anticipados, más allá del comportamiento oportunista, lo cual es otra forma de decir que el mercado considerado obedece ciertas leyes que podrían ser formuladas en lenguaje matemático. Si en determinadas condiciones la ciencia económica matemática puede ser realista, no es porque el comportamiento humano sea “naturalmente” matematizable, sino porque las agencias calculadoras están allí para introducir cálculos interrelacionados en decisiones y en la formulación de acciones.³³

33 Como señalamos, el movimiento es circular. Mediante el uso de las matemáticas, las ciencias económicas proveen a la economía de herramientas de cálculo. Esto, a su vez, permite a las ciencias económicas el cálculo de las leyes que resultan de la composición de cálculos realizados por las agencias calculadoras. Para una explicación de la matematización de las ciencias económicas mediante el uso de herramientas matemáticas por parte de los agentes económicos véase Porter, 1995.

Por una antropología de los mercados

A partir de esta teoría del formateo de agentes calculadores, también eludimos otra dificultad, la de la falsa opción entre la denuncia y la celebración del mercado. Esto incumbe a las ciencias sociales enormemente. Hemos visto el rol positivo y performativo de las ciencias económicas, y su contribución en la organización de mercados. La sociología está igualmente implicada, pero a condición de que evite dos trampas. La primera consiste en la estrategia de enriquecer la teoría económica del agente. La sociología económica raramente ha podido resistir esta tentación. Subrayando la complejidad del fenómeno económico, una complejidad a la que la teoría económica, con su visión fría y desencarnada del *homo economicus*, no puede hacer justicia, la sociología se esfuerza por darle a este agente abstracto un poco más de alma –la vida y el calor que le faltan– a partir de la movilización de nociones tales como las de valor, cultura, reglas o pasiones. Pareto lo soñó, la sociología económica lo hizo. No obstante, como sugerimos, los agentes económicos no necesitan ser enriquecidos. Por el contrario, si logran ser más ricos es porque han sido templados, reducidos y enmarcados, ien especial por las

ciencias económicas! Lo que esperamos de la sociología no es un *homo economicus* más complejo, sino la comprensión de su sencillez y pobreza.

La segunda trampa para una sociología de los mercados, relacionada con la anterior, es la de la denuncia. Escuchemos las advertencias de Durkheim:

La economía política... es una ciencia abstracta y deductiva que se ocupa no tanto de observar la realidad, sino de construir un ideal más o menos duradero: porque el hombre (sic) del que hablan los economistas, ese egoísta sistemático, no es sino un hombre de razón artificial. El hombre que conocemos, el hombre real, es mucho más complejo, pertenece a un tiempo y a un país, vive en alguna parte, tiene una familia, una fe religiosa e ideas políticas (Durkheim, 1970, citado en: Smelser y Swedberg, 1994).

La fuerza de esta denuncia es, nuevamente, el reconocimiento del carácter empobrecido y abstracto del *homo economicus*, ese ser de razón, desprendido de todo lazo. Pero a Durkheim este reconocimiento no lo conduce a proponer el enriquecimiento de la teoría económica. El sociólogo denuncia este reduccionismo para descalificar a la teoría económica y para proponer su reemplazo por otra teoría, una sociología del hombre real, considerado en un conjunto de vínculos que constituyen su socialidad y, por tanto, su humanidad. Parafraseando a Galileo enfrentando su sentencia, podríamos replicar: *eppure calcolano!* (¡y aún calculan!). Por tanto, esta estrategia no es más convincente que la del enriquecimiento. Ambas eluden cuidadosamente la única pregunta que vale la pena plantear: ¿cómo explicar la emergencia y formateo de agencias calculadoras?

Sea que optemos por enriquecer o por denunciar la teoría económica del agente, estamos formulando la misma crítica: el *homo economicus* es pura ficción. Este texto sostiene lo contrario. Sí, el *homo economicus* realmente existe. Existe, por supuesto, en la forma de muchas especies y su linaje es múltiple y ramificado. Pero si existe, obviamente, no lo vamos a encontrar en un estado natural –una expresión que no tiene mucho significado. Es formateado, enmarcado y equipado con prótesis que le ayudan en sus cálculos y que son, por lo general, producidas por las ciencias económicas. De repente, se abren nuevos horizontes para la antropología. No se trata de devolverle el alma a un agente deshumanizado, tampoco de rechazar la idea misma de su existencia. El objetivo puede ser explorar la diversidad de formas y distribuciones de agencias calculadoras y, por tanto, de organizaciones de mercado. El mercado ya no es ese monstruo frío, implacable e

impersonal, que impone sus leyes y procedimientos al tiempo que los expande aún más. Es un dispositivo multifacético, diversificado y en curso, que las ciencias sociales, al igual que los actores mismos, contribuyen a reconfigurar.

Bibliografía

- Abolafia, M.Y. (1998). Markets as cultures: at ethnographic approach. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 69-85), Oxford: Backwell.
- Appadurai, A. (1986). *The social life of things: commodities in cultural perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Appadurai, A. (1996). *Modernity at large. Cultural dimension of globalisation*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Baker, W. (1984). The social structure of a national securities market. *American Journal of Sociology*. 89, 775-811.
- Bensa, A. y Freyss, J. (1994): La société kanak est-elle soluble dans l'argent?. *Terrain* 23 : 11-26.
- Block, F. (1994). The Role of the State in Economy. En Smelser, N. J. y Swedberg, R. (comps.). *The handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Bourdieu, P. (1979). *La distinction*. Paris: Le Seuil.
- Bourdieu, P. (1997). *Méditations pascaliennes*. Paris: Le Seuil.
- Burt, R.S. (1993). The social structure of competition. En Swedberg, R. (comp.). *Explorations in Economic Sociology* (pp. 65-103), New York: Russel Sage Foundation.
- Callon, M. (1986a). The Sociology of an Actor-Network. En Callon, M.; Law J. y Rip A. (comps). *Mapping the dynamics of science and technology*, London, Macmillan.
- Callon, M. (1986b). Some elements for a sociology of translation: domestication of the scallops and the fishermen of St Brieuc Bay. En Law, J. (comp.). *Power, Action and Belief. A new sociology of knowledge?* (pp. 196-229), Sociological Review monograph: Routledge and Kegan.
- Callon, M. (1991). Technoeconomic networks and irreversibility. En Law J. (comp.) *A sociology of monsters: Essays on Power, Technology and Domination* (pp. 132-161), London: Routledge.
- Callon, M. (1994). Four Models for the Dynamics of Science. En Jasanoff, S.; Markle, G.E. Petersen J.C. y Pinch T. (comps.). *Handbook of Science and Technology Studies* (pp. 29-63), London: Sage.
- Callon, M. y Cohendet, P. (1997). Between Uniformity and Diversity, *Engineering, Innovation and Society*, CAETS, London: The Royal Academy of Engineering.
- Callon, M. (1998). An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology. En Callon, M. (comp.) *The laws of the markets* (pp. 244-268), Oxford: Backwell.
- Chamberlin, E. (1993). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Coase, R.H. (1988). The firm, the Market and the Law. En Coase, R.H. (comp.). *The firm, the Market and the Law* (1-31), Chicago: Chicago University Press.
- Cochoy, F. (1998). Another discipline for the market economy: marketing as a performative knowledge and know-how for capitalism. En Callon, M. (ed.). *The laws of the markets* (pp. 194-221), Oxford: Backwell.
- Coleman, J.S. (1988). Social Capital in the creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 994, 95-20.
- Coleman, J.S. (1994). A Rational Choise Perspective on Economic Sociology. En Smelser, N. J. y Swedberg, R. (comps.). *The handbook of Economic Sociology*, Princeton: Princeton University Press.
- Cournot, A. (1927)[1838]. *Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, New York: Macmillan.

- D'Andrade, R. (1995). *The Development of Cognitive Anthropology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- David, P. A. (1984). Clio and the Economics of QWERTY. *American Economic Review*. 75, 332-337.
- Deleuze, G. y Guattari, F. (1972). *L'Anti-Oedipe. Capitalisme et schizophrénie*. Paris: Minuit.
- DiMaggio, P. (1994). Culture and Economy. En Smelser, N. J. y Swedberg, R. (comps.). *The handbook of Economic Sociology* (27-57), Princeton: Princeton University Press.
- Dobbin, F. (1994). *Forging Industrial Policy: The United States, Britain and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dumez, H. (1985). *L'économiste, la science et le pouvoir: le cas de Walras*. Paris: PUF.
- Durkheim, E. (1970). *Cours de sciences sociales*. Paris: PUF.
- Dumez, H. y Jeunemaître, A. (1998). The unlikely encounter between economics and a market: the case of the cement industry. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 222-243), Oxford: Backwell.
- Eymard-Duvernay, F. (1996). Les supports de l'action dans l'entreprise: règles, contrats, engagements. En *L'état des relations professionnelles. Traditions et perspectives de recherche*. Presse de l'Université de Montréal et Octarès.
- Fligstein, N. (1990). *The transformation of Corporate Control*, Cambridge MA: Harvard University Press.
- Fligstein, N. (1996). Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review* 61 (August 1996): 656-673.
- Fligstein, N. (1997). *Markets, Politics and Globalization*. Uppsala: University of Uppsala Press.
- Fox, R. y Swazey, J. (1992). *Spare Parts: Organ Replacement in American Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Garcia, M-F. (1986). La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* no. 65; 2-13.
- Gao, B. (1998). Efficiency, culture and politics: the transformation of Japanese management 1946-1966. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 86-115), Oxford: Backwell.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology* 78. 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology* 91. 481-510.
- Granovetter, M. y McGuire, P. (1998). The making of an industry: electricity in the United States. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 147-173), Oxford: Backwell.
- Guesnerie, R. (1996). *L'économie de marché*. Dominos, Paris: Flamartion.
- Hart, O. y Moore, J. (1988). Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*, July, 1988, 775-785.
- Hatchuel, A. (1995). Les marchés à prescripteurs. En Jacob, A. y Verin, H. (comps.) *L'inscription sociale du marché*. Paris, L'Harmattan.
- Hennion, A. (1993). *La passion musicale*. Paris: Métailié.
- Hodgson, G.M. (1994). The Return of Institutional Economics. En Smelser, N.J. y Swedberg, R. (comps.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Hoyle, L.F. (1995). Standardization across Non-Standard Domains: The Case of Organ Procurements. *STHV*, vol. 20, no. 4.
- Hutchins, E. (1995). *Cognition in the Wild*. MIT Press, Cambridge University, Mass.
- Karpik, L. (1995). *Les avocats. Entre l'État, le public et le marché*. Paris, Gallimard.
- Latour, B. (1987). *Science in Action. How to Follow Scientists and Engineers through Society*. Cambridge Mass: Harvard University Press.
- Law, J. (1984). *Organizing Modernity*. Oxford: Blackwell.
- Lebaron, F. (1997). « La dénégation du pouvoir : le champ des économistes français au milieu des années 1996 ». *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 119 : 3-26.
- Lévi-Strauss, C. (1960). Introduction à l'œuvre de Marcel Mauss. En Mauss, M. (comp.) *Sociologie et Anthropologie*, Paris : PUF.
- Marshall, A. (1961) [1920] On Markets. En Marshall, A. (comp.) *Principle of Economics*. 323-330. London: Macmillan and Co.
- Maupassant, G. de (1987). *Le condamné à mort. Contes et nouvelles*. La Pléiade, Tomo I. Paris: Gallimard.
- Mauss, M. (1969) [1925]. *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. London: Cohen and West.
- McCloskey, D.N. (1985). *The Rhetoric of Economics*. Madison Wisconsin: University of Wisconsin Press.
- McCloskey, D.N. (1990). *If You're So Smart: The Narrative of Economic Expertise*. Chicago: University of Chicago Press.

- Meyer, M.W. (1994). Measuring performance in Economic Organizations. En Smelser, N.J. y Swedberg, R. (comps.) *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Miller, P. (1998). The margins of accounting. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 174-193), Oxford: Backwell.
- Mugnaini, F. (1994). Messages sur billets de banque. La monnaie comme mode d'échange et de communication. *Terrain*, 23 : 63-80-
- Nee, V. (1996). Symposium on Market Transition. *American Journal of Sociology* 101: 908-1096.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge, University Press.
- North, D.C. (1977). Markets and other Allocation Systems in History: The challenge of Karl Polanyi, *Journal of European Economic History* 6: 703-716.
- Polanyi, K. (1971)[1957]. The Economy as Instituted Process. En *Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory*, ed. Polanyi, K., Arensberg, C. y Pearson, H., Chicago: Henry Regnery Co.
- Porter, T.M. (1995). *Trust in Numbers*. Princeton: Princeton University Press.
- Portet, F. (1994). L'argent de la moto. Créer une richesse ou accepter la pénurie, *Terrain* 23: 115-122.
- Robinson, J. (1979)[1974]. Markets. En *Collected Economic Papers*, ed. Robinson, J. 146-167.5. Oxford: Blackwell.
- Sahlins, M. (1976). *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Simmel, G. (1955)[1908]. *Conflicts and the Web of Group Affiliations*. New York: The Free Press.
- Smelser, N.J. y Swedberg, R. (1994). The Sociological Perspective. En *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Smelser, N.J. y Swedberg, R. 3-26. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, C.W. (1994). Auctions. From Walras to the Real World. En *Explorations in Economic Sociology*, ed. Swedberg, R. 176-192. New York: Russel Sage Foundation.
- Star, S.L. y Griesemer, J. (1989), Institutional Ecology, Translations and Boundary Objects. Amateurs and Professionals in Berkeley's Museum of Vertebrate Zoology, 1907-39. *Social Studies of Science* 19: 387-430.
- Stark, D. (1998). Recombinant property in East European capitalism. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 116-146), Oxford: Backwell.
- Strathern, M. (1999). What is intellectual property after?. En Law, J. y Hassard, J (eds.) *Actor Network Theory and After*, Oxford: Backwell.
- Swedberg, R. (1994). Markets as Social Structures. En *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Smelser, N.J. y Swedberg, R., 255-282. Princeton: Princeton University Press.
- Swetz, F. (1987). *Capitalism and Arithmetic*. Chicago: University of Chicago Press.
- Thomas, N. (1991). *Entangled Objects. Exchange, Material Culture and Colonialism in the Pacific*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Traimond, B. (1994) La Fausse monnaie au village. Les Landes aux XVIIème et XIXème siècles. *Terrain*, 23, 27-44.
- Walras, L. (1954)[1926]. *Elements of Pure Economics*. 4th ed. Homewood Ill.: Irwin, R.D.
- Walzer, M. (1983). *Spheres of Justice: a Defense of Pluralism and Equality*. New York: Basic Books.
- Weber, M.(1978)[1922]. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Guenther Roth Clauss Wittich ed., Traducido por Fischhoff, E. et al. Berkeley: University of California Press.
- Weber, M. (1981)[1923]. General Economic History. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- White, H. (1981). Where do Markets Come From? *American Journal of Sociology* 87: 517-547.
- White, H. (1988). Varieties of Markets. En *Social Structure: a Network Approach*, ed. Wellman, B. y Berkowitz, S.D. Cambridge: Cambridge University Press.
- Williamson, O. (1993). Calculativeness, Trust and Economic Organization. *Journal of Law and Economics* XXXVI April: 453-486.
- Zelizer, V. (1998). The proliferation of social currencies. En Callon, M. (ed.) *The laws of the markets* (pp. 58-68), Oxford: Backwell.