

Acción económica e incertidumbre: el aporte de Jens Beckett a la sociología económica*

9

Pablo Nemiña**

Palabras clave

Sociología económica,
Jens Beckett, acción
racional, expectativas
ficticias

Clasificación JEL

A12, A14, D81, Z10

Resumen

Este artículo propone un acercamiento a los fundamentos de la teoría sociológica de la acción económica de Jens Beckett, figura central de la nueva sociología económica. A partir del análisis de las limitaciones que impone la incertidumbre al modelo de acción racional, Beckett propone una teoría sociológica de la acción económica centrada en el concepto de racionalidad intencional. Ante la incapacidad de realizar cálculos *a priori*, los actores se apoyan en dispositivos sociales como las expectativas ficticias, que ofrecen “ilusiones de realidad” que facilitan la acción. Se trata de una teoría que ofrece una respuesta teórica en términos sociológicos a la pregunta ¿qué deben hacer los actores cuando no saben qué es lo mejor para hacer en términos económicos? Además de resaltar el valor teórico y conceptual significativo de la obra del autor, el artículo busca difundir sus aportes en la comunidad de especialistas hispanoparlantes, de la cual no existen traducciones.

Cómo citar este artículo: Nemiña, P. (2015). Acción económica e incertidumbre: el aporte de Jens Beckett a la sociología económica. *Equidad & Desarrollo* (23), 9-33.

Fecha de recepción: 28 de mayo del 2014 • Fecha de aceptación: 20 de enero del 2015

* Se agradecen los valiosos comentarios de Matías Dewey, Felipe González López y Mariana Heredia a una versión previa. Naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

** Sociólogo y doctor en Ciencias Sociales, en ambos casos por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Investigador asistente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, con sede en el Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín, Argentina. Investigador asociado del Área de Relaciones Internacionales de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Argentina. Correo electrónico: pablonemina@yahoo.com.ar.

Economic Action and Uncertainty: Jens Beckert's Contribution to Economic Sociology

Abstract

This paper aims to give an approach to the foundations of Jens Beckert's sociological theory of economic action, central figure of the new economic sociology. Analyzing the limitations imposed by uncertainty to the model of rational action, Beckert proposes a sociological theory of economic action centered on the concept of intentional rationality. Given their inability to perform calculations *a priori*, actors rely on social devices like fictitious expectations, offering "illusions of reality" that facilitate action. It is a theory that provides a theoretical answer in sociological terms to the question: what should the actors do when they don't know what the best to do in economic terms is? In addition to highlighting the significant theoretical and conceptual value of Beckert's work, the article seeks to disseminate his contributions in the Spanish-speaking community of specialists, given that his works haven't been translated to Spanish.

Keywords

Economic sociology, Jens Beckert, rational action, fictitious expectations

Ação econômica e incerteza: a contribuição de Jens Beckert à sociologia econômica

Resumo

Este artigo propõe uma aproximação aos fundamentos da teoria sociológica da ação econômica de Jens Beckert, figura central da nova sociologia econômica. A partir da análise das limitações que a incerteza impõe ao modelo de ação racional, Beckert propõe uma teoria sociológica da ação econômica centrada no conceito de racionalidade intencional. Diante da incapacidade de realizar cálculos *a priori*, os atores se apoiam em dispositivos sociais como as expectativas fictícias, que oferecem "ilusões de realidade" que facilitam a ação. Trata-se de uma teoria que oferece uma resposta teórica em termos sociológicos à pergunta "O que os atores devem fazer quando não sabem o quê há de melhor a ser feito em termos econômicos?" Além de destacar o valor teórico e conceitual significativo da obra do autor, o artigo visa difundir suas contribuições na comunidade de especialistas falantes de espanhol, da qual não existem traduções.

Palavras chave

Sociologia econômica, Jens Beckert, ação racional, expectativas fictícias

Introducción

En poco tiempo se cumplirán treinta años de la publicación de “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, de Mark Granovetter, el artículo fundacional de lo que hoy se conoce como nueva sociología económica. De acuerdo con las principales revisiones de este campo disciplinario (Smelser y Swedberg, 2005; Swedberg, 2003), el trabajo de los “padres fundadores” de la sociología, desarrollado entre finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX, dio inicio a la primera etapa de la sociología económica. El interés de Durkheim por estudiar el carácter social de la división del trabajo en los procesos productivos, la investigación de Weber acerca de la influencia de las ideas protestantes en el desarrollo de la lógica capitalista y, ciertamente, la relación histórica y dialéctica entre modo de organización social y régimen de acumulación planteada por Marx, resaltan el interés común de estos pensadores por analizar los fenómenos económicos en estrecha relación con la evolución de las variables sociales o desde una perspectiva sociológica.

Ciertamente, se trata de una caracterización *ex post*, toda vez que ninguno de estos pensadores se ubicó explícitamente en este campo, inexistente en ese tiempo. No obstante, la afinidad temática entre aquellos estudios y las investigaciones actuales insertas —ahora sí, deliberadamente— en este campo, así como la utilización en el presente de las herramientas teóricas y conceptuales desarrolladas por los clásicos, ha llevado a resignificar aquella etapa como el inicio de un campo que solo se consolidó recién hace treinta años.

Con algunas excepciones, entre las que vale destacar a Schumpeter (1942-1986) y a Polanyi (1944-1992), entre 1930 y mediados de 1970 la disciplina entró en un largo hiato como resultado del denominado *pacto parsoniano*. Como expresión de la división sistémica inspirada en el estructural funcionalismo, el paradigma dominante en las ciencias sociales de esa época, se reconoció a la economía como la disciplina especializada en analizar la acción económica, esta última entendida como aquella orientada a la maximización del beneficio. Por su parte, quedaba para la sociología el estudio de los valores que condicionaban los fines (Beckert, 2006, p. 169).

No obstante, desde comienzos de la década de los setenta se dio un acercamiento entre ambas disciplinas que fue decisivo para el (re)surgimiento de la sociología económica. Así como la economía avanzó en el análisis de problemáticas consideradas hasta entonces extraeconómicas, mediante la aplicación

del modelo de acción racional, la sociología hizo lo propio al resaltar el carácter socialmente construido de las prácticas económicas y de la misma racionalidad invocada por la economía.

12 Sin duda, Jens Beckert es una figura destacada de esta última corriente de pensadores. Desde hace más de quince años, su obra se articula principalmente en torno a proponer una teoría sociológica de la acción en contextos económicos, que posibilite criticar teóricamente el modelo de la racionalidad instrumental que sostiene la economía. Esto implica ir más allá de las críticas a la economía que la niegan como una esfera autónoma y contraponen la existencia de hechos sociales totales (Mauss, 1925-1979), y aquellas que se limitan a postular el carácter socialmente incrustado de la acción (Granovetter, 1985-2003).

El presente artículo propone un acercamiento a los fundamentos de la teoría sociológica de la acción económica del autor. Dos factores motivan este trabajo: primero, resaltar el valor teórico y conceptual significativo que posee la obra de Beckert para la construcción de la sociología económica como campo; segundo, promover la difusión de sus aportes en la comunidad de especialistas hispanoparlantes. En efecto, a excepción de un artículo sobre el orden social y los mercados,¹ no existen traducciones al español de la obra de Beckert ni trabajos que propongan una reflexión sobre sus aportes en ese idioma. En este trabajo se analizan en profundidad cinco artículos y un libro del autor (Beckert, 1996, 2002, 2003, 2006, 2013a, 2013b), los cuales exponen las bases programáticas de su teoría de la acción. El trabajo está organizado de la siguiente forma. La segunda sección repasa los vínculos entre economía y sociología a lo largo del siglo pasado y caracteriza los principales desarrollos en el campo de la nueva sociología económica, destacando el aporte de Beckert. La tercera sección, dividida en tres apartados, desarrolla los aspectos centrales de la teoría de la acción económica del autor. La última sección presenta las conclusiones.

1 Se trata de “El orden social de los mercados”, aparecido en el volumen 1, número 2 (2009) de *Comunicación, Cultura y Política*, una revista ya descontinuada, editada por la Universidad EAN de Colombia. Aunque constituye una importante contribución al limitado acervo de literatura de sociología económica en español, la traducción posee serios defectos de edición que limitan su utilización académica. El original, “The social order of markets”, está publicado en el volumen 38, número 3 (2009), de *Theory and Society*.

El acercamiento reciente entre sociología y economía

13

No fue sino hasta entrada la década de los setenta cuando la economía y la sociología se reencontraron mutuamente. Durante el periodo de entreguerras, gran parte del siglo XX, en cambio, se mostraron separadas. En esos años el estructuralismo funcionalista se consolidó como el paradigma dominante en la sociología. Talcott Parsons, figura sobresaliente en la sociología de pre y posguerra, propuso una mirada de la sociedad compuesta por esferas diferenciadas, cada una especializada en cumplir una función social. La economía fue concebida como un subsistema autónomo,² cuya función era la organización del uso de recursos escasos para satisfacer los fines; así, la acción económica era aquella orientada normativamente a la optimización de los recursos escasos para la maximización del beneficio (Parsons, 1937-1968).

Por su parte, la teoría económica neoclásica³ coincidía en la conclusión, pero difería en la argumentación. Por entonces la teoría del equilibrio general de Arrow y Debreu se había consolidado como el paradigma dominante en la economía. Si bien el supuesto del *Homo economicus* postulaba que los individuos son naturalmente egoístas y privilegian la maximización de la utilidad individual, se argumentaba que la economía nunca había estado sustancialmente incrustada en la vida social, ya que desde las primeras civilizaciones los hombres mostraron una tendencia natural al intercambio y, por ende, a la conformación de mercados (Granovetter, 1985-2003, p. 232).

De este modo, economistas y sociólogos identificaban a la acción económica como una acción racional, definida como aquella orientada a la maximización del beneficio individual optimizando los medios para conseguirlo. Sin embargo, para los primeros era el resultado de disposiciones normativas mientras que para los segundos resultaba de la deducción del supuesto del *Homo economicus*.

2 Aunque desde un marco conceptual diferente, nótese la similitud con la argumentación de Polanyi (1944-1992) acerca de la desincrustación (*disembeddedness*) de la economía del resto de la vida social. Se trataba de argumentos inspirados en las implicancias de la modernidad sobre la sociedad, que desde la “jaula de hierro” de Weber mostraban preocupación por la erosión de los valores morales que parecían acompañar de manera inexorable al progreso.

3 Si bien somos conscientes de la existencia en el campo de la economía de perspectivas alternativas a la ortodoxia neoclásica, esta constituye sin dudas la perspectiva dominante dentro de la disciplina.

Se trataba de lo que Granovetter (1985-2003) designó como las concepciones sobre e infrasocializadas, respectivamente, de la acción económica.

14

Paralelamente, se dio una suerte de división de tareas, merced a la cual la economía se encargó de estudiar las decisiones económicas como la producción, la distribución, el consumo y la inversión y la sociología del resto de las dimensiones de la vida social.⁴ La inspiración fuertemente normativa y utilitarista de la sociología y la economía de posguerra, respectivamente, generalizaron la idea según la cual “la economía trata acerca de cómo la gente toma decisiones; [y] la sociología trata acerca de cómo no tiene ninguna elección para hacer”⁵ (Duesenberry, citado en Beckert, 2003, p. 1).

La difusión de las críticas a la teoría del equilibrio general, junto a los avances en la teoría de los juegos durante la década de los setenta, impulsó la economía a abordar una variedad de problemáticas y temas que hasta entonces eran dominio de la sociología. Prácticamente cualquier hecho social, como la discriminación, las tasas de delito y la decisión de casarse y tener hijos, era reducido a un problema de coordinación de incentivos entre actores racionales. Por ejemplo, la decisión de delinquir era concebida como el resultado de un cálculo racional que ponderaba las mayores recompensas ofrecidas en comparación a un trabajo legal, tomando en cuenta los riesgos de ser descubierto y la severidad del castigo (Becker, 1992).

Coincidentemente con la expansión de las ideas neoliberales en el plano político, el pensamiento económico, representado en la teoría de la acción racional instrumental, se extendió hacia el resto de las ciencias sociales. Este proceso, caracterizado como la etapa de “imperialismo económico” (Heredia y Roig, 2008), tuvo mayor receptividad en las ciencias políticas y las relaciones internacionales (especialmente en los Estados Unidos), donde al día de hoy buena parte de las investigaciones en esas disciplinas adoptan el método cuantitativo y parten del supuesto de concebir a los votantes o a los Estados como actores racionales, y el ámbito de interacción entre ellos —la arena política o la política exterior— como mercados electorales o de alianzas estratégicas, respectivamente.

4 Se trata de una caracterización esquemática en la cual la economía política constituye una destacable excepción. En la región, el estructuralismo latinoamericano y la teoría de la dependencia analizaron la estructura económica en íntima relación con las estructuras y relaciones sociales vigentes.

5 Esta y todas las traducciones que siguen corresponden al autor.

Según Jens Beckett, la economía se apoya en tres axiomas teóricos fundamentales, que vinculados entre sí ofrecen un marco conceptual simple pero muy efectivo para el análisis de la realidad social. En primer lugar, asume la existencia de actores racionales que con base en un conocimiento completo de la relación medios-fines, orientan su acción económica maximizando su utilidad. En segundo lugar, el modelo del *Homo economicus* se sostiene en la expectativa según la cual la acción egoísta lleva a un equilibrio general eficiente, gracias a la mano invisible del mercado. Así, perseguir el interés privado se constituye en la base para el bienestar común. Por último, el vínculo entre expectativas de comportamiento y estructura institucional se constituye como fundamento de la política económica liberal, la cual promueve la desregulación de los mercados y la desintervención del Estado en la economía como vía para aumentar el bienestar general. Según el autor, la fortaleza de este modelo reside en plantear una serie de postulados normativos que conectan la acción individual con un modelo de orden social que postula la asignación eficiente de los recursos (Beckett, 2002, p. 3).

Sin embargo, el modelo económico ha enfrentado diferentes críticas desde la misma economía. Diversas investigaciones han puesto en duda el supuesto según el cual los individuos poseen información completa del entorno (Grossman y Stiglitz, 1980). Por su parte, la economía del comportamiento resaltó la existencia de limitaciones y sesgos cognitivos, los cuales impiden procesar la cantidad de información que requiere el comportamiento racional y condicionan las decisiones respectivamente (Simon, 1992). Esta corriente de pensamiento ha tenido un importante desarrollo en el ámbito de las finanzas, al analizar comportamientos pretendidamente irracionales como los de “manada” y las sobrereacciones que derivan en burbujas y pánicos financieros (Banerjee, 1992). Finalmente, la economía política ha demostrado que el liberalismo no lleva a una asignación eficiente ni equilibrada de recursos, sino a fallas de mercado como los monopolios, debido a la concentración (Chang, 2008). Por lo antedicho, se observa que del modelo de acción racional no se deducen resultados eficientes. Esto resalta la necesidad de ofrecer una alternativa teórica a ese modelo.

La sociología se erigió como uno de los campos más activos de “resistencia” al avance del reduccionismo económico sobre las ciencias sociales. El abandono progresivo del estructuralismo funcionalista promovió abordajes de la acción social que ponían mayor énfasis en la agencia, como la teoría de la estructuración (Giddens, 1984-1998) y la de los campos (Bourdieu, 1980-2007). La relativización del determinismo de la estructura social y su resignificación como producto de

la acción (que a su vez es condicionada por aquella), junto al abandono del modelo del actor racional, estimularon el estudio de problemas económicos desde un punto de vista sociológico. Así, las prácticas de consumo, la construcción de mercados y las estrategias empresariales, entre otros, fueron objeto de un abordaje sociológico y dieron origen a la nueva sociología económica. Como puede observarse, la renovación teórica, junto a un espíritu de “resistencia”, colaboró para el avance de la sociología sobre temas hasta entonces de dominio económico. Este avance, y viceversa, implicó la consumación de la *pax* tácita establecida en el “pacto parsoniano” y el inicio de una nueva etapa, marcada por un mayor diálogo entre ambas disciplinas, tanto colaborativo como crítico.⁶

De acuerdo con Beckert (1996), las críticas sociológicas al modelo de acción económico se centraron en discrepancias entre la predicción teórica del comportamiento humano y la observación empírica. Las críticas pueden agruparse entre aquellas que destacan la existencia de acciones irracionales con arrepentimiento posterior y las que resaltan las acciones irracionales sin arrepentimiento. En el primer caso, se trata de individuos que violan las predicciones de la teoría económica, pero una vez que reconocen ese desvío, manifiestan que hubieran preferido haber actuado de manera racional. Un ejemplo extendido es el de un inversor que se arrepiente de haber comprado un activo financiero cuyo precio no siguió la trayectoria esperada. En el segundo caso, los individuos muestran un desvío consciente y deliberado de la racionalidad económica y ajustan su comportamiento con base en criterios normativos alternativos. Usualmente, aquí aparece la decisión de hacer una donación o dejar una propina en un restaurante al cual se sabe que no se volverá.

A pesar de que los comportamientos indicados en los ejemplos anteriores desbordan al modelo de elección racional, según el autor no alcanzan para construir una alternativa sociológica al supuesto del actor racional. En el caso de la irracionalidad con arrepentimiento, el desvío del comportamiento previsto en la teoría económica solo resalta la demanda por mayor racionalidad, en tanto la irracionalidad nos lleva a actuar de una manera peor a la que preferiríamos. El caso de

6 Cabe señalar que en el campo de la nueva sociología económica se encuentra una variedad de posturas que va desde las que buscan complementar las limitaciones del análisis económico a partir de la sociología (cfr. Granovetter (1985-2003) hasta aquellas que rechazan de plano el modelo económico basado en el *Homo economicus* por considerarlo un “monstruo antropológico” (Bourdieu, 2002, p. 236).

la irracionalidad sin arrepentimiento pone de manifiesto pertinentemente que la racionalidad no constituye un dato invariable, ya que se define individual o socialmente en el contexto en el cual se despliega la acción. Además, critica la prescripción normativa según la cual todos los individuos buscan invariablemente maximizar, resaltando que en algunas ocasiones se elige no optimizar el beneficio, aun cuando se sabe cómo hacerlo.

Sin embargo, según Beckert hay dos argumentos que permiten sostener el supuesto de la maximización. En primer lugar, las limitaciones sistémicas que existen sobre los grandes actores económicos para que desplieguen este comportamiento. En este sentido, una empresa que desestima la maximización del beneficio, no puede garantizar su continuidad en la economía capitalista, debido a la competencia.⁷ En segundo lugar, las decisiones económicas individuales que suponen un desvío del modelo racional enfrentan dos límites. Primero, suelen referirse a situaciones excepcionales o a gastos pequeños que no impactan de manera significativa en el presupuesto familiar. Con todo, aun las excepcionales decisiones altruistas de donar gran parte del ingreso personal pueden reconstruirse como un caso de maximización de dimensiones alternativas a la utilidad material, como lo pueden ser la felicidad o la utilidad moral. La conclusión es que si bien pueden encontrarse variados ejemplos de agentes que deliberadamente eligen no optimizar su beneficio, la idea de comportamiento irracional sin arrepentimiento ofrece una base *teórica* muy restringida para criticar sociológicamente al modelo económico, el cual provee un marco normativo para predecir y explicar la acción económica en condiciones de *mercados perfectos e información completa* (Beckert, 1996, p. 817).

Pero, ¿cómo sostener la racionalidad instrumental en contexto de *incertidumbre*, donde los actores no conocen las consecuencias de los cursos de acción y poseen información limitada? La siguiente sección aborda en profundidad las bases teóricas de la sociología económica de Jens Beckert.

7 El caso de Estados que aplican tributos que establecen márgenes máximos de ganancia, como Venezuela o Francia, tampoco invalida la necesidad de maximizar ya que se trata de un límite impuesto a todas las compañías por igual.

La sociología económica de Jens Beckert

18

Desde que obtuvo su doctorado en sociología en 1996 (Freie Universität Berlin), la obra de Beckert se organizó en torno al desarrollo de los fundamentos sociológicos de la acción económica y, más recientemente, su vinculación con los fenómenos económicos de alcance macro. Tres ejes estructuran el aporte de este sociólogo alemán a la sociología económica. Primero, proponer una *teoría sociológica de la acción en contextos económicos* que posibilite criticar a nivel teórico el modelo de la racionalidad instrumental, así como servir de fundamento para investigaciones insertas en la sociología económica. Esto implica ir más allá de las críticas a la economía que la niegan como una esfera autónoma y contraponen la existencia de hechos sociales totales (Mauss, 1925-1979), y aquellas que se limitan a postular el carácter socialmente incrustado de la acción (Granovetter, 1985, 2003). Según el autor, en el primer caso se vuelve inverosímil establecer subcampos disciplinarios como la sociología económica, frente a la necesidad de una gran ciencia social; en el segundo caso, el concepto sociológico de incrustación no alcanza para proponer una alternativa al modelo de acción racional, ya que se encuentra en un nivel conceptual diferente. Mientras que el último se refiere a cómo concebir la estructura de la acción, el primero se centra en las variables externas que influyen sobre el proceso de acción y su resultado. En efecto, la noción de incrustación no proporciona una teoría de la intencionalidad y la agencia estratégica (Beckert, 2003).

Segundo, proponer una *interpretación sociológica sobre los mercados* y sus lógicas de funcionamiento y construcción. Aquí la teoría de la acción económica se complementa con una teoría más general de los mercados, buscando aportar una interpretación teórica de carácter sociológico al proceso de construcción del orden económico, y por ende, social (Beckert, 2009).

En tercer lugar, y más recientemente, Beckert ha procurado *vincular los fundamentos sociológicos de la acción en contextos económicos con los fenómenos económicos de carácter macro*. El autor propone que la sociología económica debe trascender los estudios de nivel micro, centrados en analizar los condicionantes que imponen las redes, las instituciones y los marcos culturales, y destacar la necesidad de considerar las limitaciones a la acción racional para comprender fenómenos como las crisis financieras o las decisiones de inversión en el sistema productivo. En este caso, es clave la vinculación con la economía política, disciplina a la cual la sociología económica podría proporcionar fundamentos teóricos

para el análisis de la acción que trasciendan el modelo de actor racional. Recíprocamente, la economía política podría contribuir al ofrecer un marco unificado de investigación sobre la dinámica capitalista (Beckert, 2013a).

En el presente trabajo nos centraremos en el primer eje, esto es, los fundamentos de la teoría sociológica de la acción económica. En efecto, buena parte de la producción de Beckert puede concebirse como el desarrollo escalonado de un marco teórico para comprender la acción económica desde un punto de vista sociológico. Pueden identificarse tres momentos claves en ese recorrido, los cuales están en relación con el objeto de análisis. Primero, hacia 1996, cuando pone al acento en la *incertidumbre* y las limitaciones que impone a la posibilidad de calcular, y por ende, de ajustarse al modelo de acción racional. Segundo, en 2003, recuperando los análisis previos, propone una teoría sociológica de la acción económica alternativa a la postulada por la economía neoclásica.

Aquí el autor consolida el concepto de *racionalidad intencional*, el cual caracteriza a la acción económica en contexto de incertidumbre. Si bien los actores procuran maximizar su beneficio, ante la incapacidad de identificar la relación óptima medios-fines se apoyan en dispositivos sociales como la rutina y la revisión constante de los objetivos, en función de la interpretación que hacen del contexto. Se trata, por consiguiente, de una acción con intenciones de racionalidad, pero limitada por el desconocimiento y los condicionantes que impone el medio social. Finalmente, en dos artículos publicados el último año, profundiza sobre los dispositivos sociales en los que se apoyan los actores, resaltando el concepto de *expectativas ficticias*. Se trata de imaginarios socialmente anclados que condicionan las decisiones económicas pero, al mismo tiempo, son reformulados por el resultado de esas decisiones. Así, las expectativas ficticias permiten desplegar una acción intencionalmente racional en contextos de incertidumbre. De alguna manera, si los trabajos de 1996 ponían el relieve en el contexto y los del 2003 en la agencia, la idea de expectativas ficticias procura consolidar la relación estructura-acción. Los tres momentos conforman una unidad en cuanto a que constituyen los hitos del marco conceptual de la teoría sociológica de la acción económica.

A continuación, se desarrollan los aspectos centrales del marco conceptual del autor. La exposición se organiza en tres secciones, que coinciden con los hitos señalados precedentemente.

Modernidad e incertidumbre

20

El argumento teórico de Beckert abreva en las reflexiones sociológicas de Parsons, Shils y Luhmann sobre la doble contingencia como categoría central para vincular la acción con el orden social. La doble contingencia refiere a la complementación de expectativas que surge y posibilita la interacción entre dos actores que se consideran como objetos sociales. Existe interacción cuando el sentido de la acción de cada actor toma en cuenta las expectativas que este se forma de la reacción que generará en su contraparte, y viceversa. Esta situación de doble dependencia fue reinterpretada y denominada por Parsons como doble contingencia (Pignuoli Ocampo, 2013). En este sentido, las expectativas están vinculadas ontológicamente con el problema de la coordinación social para reducir la incertidumbre y la construcción del orden económico.

"La incertidumbre define a aquella situación en la cual los actores no pueden predecir ni asignar probabilidades en la distribución de los resultados, por lo cual es imposible deducir estrategias racionales a partir de una meta de optimización de la utilidad buscada o de la maximización del beneficio".

En tanto la vida social moderna se vuelve más dinámica y, al mismo tiempo, menos posible de ser planificada, se potencia la necesidad de generar mecanismos sociales para enfrentar esa incertidumbre. Sin embargo, la novedad los vuelve una fuente de incertidumbre adicional, potenciando el efecto que quería evitarse. Estas transformaciones afectan —con diferencias según el contexto— a todas las esferas sociales, entre ellas, naturalmente, a la económica (Luhmann, 1998).

La incertidumbre define a aquella situación en la cual los actores no pueden predecir ni asignar probabilidades en la distribución de los resultados, por lo cual es imposible deducir estrategias racionales a partir de una meta de optimización de la utilidad buscada o de la maximización del beneficio. Para Beckert, la cuestión de la incertidumbre provee un

punto de partida privilegiado para una alternativa sociológica al modelo de acción de la economía neoclásica. El problema no reside en la pretensión de maximización, sino en cómo lograrla en contexto de incertidumbre. De este modo, la crítica a la economía no debe centrarse en el *Homo economicus*, sino en el supuesto de

que los actores económicos pueden, aun en situaciones altamente contingentes, deducir sus acciones de un *ranking* certero de preferencias y así maximizar su utilidad. Por ejemplo, la economía explica el desempleo por la decisión de los trabajadores de esperar a una oferta laboral que satisfaga sus expectativas. Sin embargo, parece poco probable que los trabajadores puedan realizar ese cálculo en economías cada vez más dinámicas e impredecibles (Beckert, 2013a).

En este sentido, la incertidumbre apunta al corazón de la economía como teoría normativa de la decisión, en tanto niega la posibilidad de definir *ex ante* cuál sería la decisión racional. Según el autor, la tarea de la sociología económica no debe enfocarse en demostrar que los actores se desvían intencionalmente de las metas egoístas y se orientan por principios no racionales, sino en desarrollar conceptos teóricos y llevar a cabo investigaciones empíricas acerca de cómo actores intencionalmente racionales alcanzan decisiones bajo condiciones en las cuales no saben qué es lo mejor para hacer. Dicho de otro modo, la desviación de las prescripciones de la teoría económica no se explica por referencia a los motivos de los actores, sino por la estructura situacional (Beckert, 1996, p. 818).

La escuela austríaca fue la primera en introducir la problemática de la incertidumbre al discurso económico moderno, al resaltar los límites de la capacidad cognitiva humana como una fuente de desconocimiento en el proceso productivo. Para los autores de esta escuela las relaciones económicas se caracterizan por la incertidumbre en los resultados, lo cual explica el papel del *entrepreneur* como un emprendedor arriesgado que presumiblemente posee gran conocimiento. No obstante, la escuela austríaca utilizó este concepto con el fin de criticar la planificación económica estatal. Dada una situación de incertidumbre, ninguna agencia de planificación centralizada podría disponer del conocimiento necesario para sostener una centralización racional del proceso productivo. Por lo tanto, la dispersión del conocimiento en muchos actores convierte a los precios en el mecanismo racional por excelencia de coordinación de acciones separadas (Beckert, 1996, p. 807).

Una de las contribuciones conceptuales más importantes es la que realizó el economista Frank Knight al distinguir entre riesgo e incertidumbre. Procurando explicar los beneficios en las economías capitalistas, Knight (1921, 1947) señaló que la teoría económica no podía explicar la existencia de beneficios en mercados perfectos, ya que el mercado atraería nuevos proveedores hasta que el precio de los bienes igualara el costo marginal de producirlos. Pero en una economía dinámica, los actores enfrentan incertidumbre y por ello no pueden tomar decisiones

que lleven necesariamente a equilibrios. El autor distingue entre situaciones de riesgo, en las cuales pueden calcularse probabilidades sobre el futuro y anticipar una distribución de resultados, y de incertidumbre, aquellas en las cuales no hay información disponible para calcular y prever resultados. Así, las situaciones de incertidumbre son clave para explicar la obtención de beneficios. Knight destaca la importancia de los dispositivos que emergen en contextos de incertidumbre y ayudan a tomar decisiones en situaciones de información restringida, por ejemplo, la especialización de funciones en las empresas a través del establecimiento de estructuras jerárquicas.

También en 1921, Keynes publicó su *Tratado de probabilidad*, donde define a la incertidumbre de una manera muy similar: una situación en la cual la probabilidad es desconocida. Un ejemplo típico es una inversión de capital, cuyo retorno puede estimarse pero nunca conocerse con certeza previamente a la decisión de invertir. Entre los mecanismos en los que se apoyan los actores para tomar decisiones económicas, Keynes menciona a los consejos, las modas, los hábitos y las convenciones, los cuales permiten mantener una ilusión de racionalidad, pero ciertamente, pueden sufrir cambios bruscos.

La formalización del pensamiento neoclásico en la teoría del equilibrio general llevó a dejar de lado las interpretaciones de carácter sociológico de la incertidumbre defendidas por Knight y Keynes. En ella se plantea que la economía es eficiente en términos de Pareto, es decir, aquella situación en la cual una parte no puede mejorar su situación sin perjudicar a la otra. En este caso, el equilibrio implica que todas las actividades económicas se desarrollan en un momento definido en el tiempo y con información perfecta; asimismo, esto permite que todos los bienes puedan negociarse en el futuro. Pero si para ciertos bienes no hay mercado en el futuro, o es incompleto, se vuelve imposible lograr el equilibrio general. La distribución asimétrica de información y/o la existencia de múltiples equilibrios derivan en mercados incompletos, los cuales habilitan comportamientos tales como el riesgo moral y la selección adversa.

Esto promovió el desarrollo de la economía de la información y la institucional. La primera incorpora el estudio de la relación entre individuos, ya que al ser posible el comportamiento estratégico se vuelve una variable adicional. La segunda introduce el estudio de las estrategias de gobierno como mecanismo para reducir los costos de transacción por la incertidumbre ante fallas de mercado. Sin embargo, todos los avances en la economía mantienen el supuesto de actor racional; para esto, se basan en el análisis bayesiano, el cual parte de inferir que los actores

son racionales porque comparten la misma subjetividad e información. De este modo, la economía neoclásica supone que puede haber racionalidad aun con información incompleta. Para ello: a) reformula la incertidumbre en riesgo, con base en complejos modelos matemáticos, y b) dado que las elecciones en contexto de incertidumbre dependen no solo de las preferencias, sino además de la tolerancia al riesgo del actor, se desarrollan conceptos normativos de actitud frente al riesgo como aversión o preferencia.

Probablemente, la economía del comportamiento sea la perspectiva que más avances ha mostrado en la crítica al modelo racional. Retomando los planteos de Simon, diversos autores han resaltado las limitaciones cognitivas que impiden a los individuos lograr una selección racional de las alternativas disponibles. Estos estudios han tenido un desarrollo prolífico en el campo de las finanzas, donde se han encontrado diversos ejemplos de racionalidad limitada: los individuos subestiman la información que contradice su propia mirada, niegan datos que parecen poco importantes de primera impresión y sobreestiman su capacidad de juicio (Kraemer, 2013, p. 21). Sin negar el aporte de estos estudios, Beckert observa que restringen la limitación del modelo racional a restricciones individuales. Por ejemplo, ante la consulta de un cronista acerca de la relación entre la economía del comportamiento y la inflación, Martín Tetaz, un economista del comportamiento argentino, señala: “[Es] muy estrecha. En la inflación es fundamental el juego de las expectativas, y *las expectativas son 100 % psicología*” (*La Nación*, 11/5/14; las cursivas son del autor).

Una crítica sociológica al modelo racional debe considerar las restricciones individuales conjuntamente con las contextuales. En este sentido, Beckert plantea que la incertidumbre desafía la capacidad de asignar recursos escasos y optimizar la utilidad, lo cual interpela a la racionalidad instrumental como supuesto central en la orientación del comportamiento. En efecto, la incertidumbre no solo complejiza el proceso de toma de decisiones, sino que pone en cuestión el supuesto mismo de la optimización (Beckert, 1996, p. 815). Si la complejidad de las relaciones económicas establece una situación de incertidumbre que impide a los actores deducir acciones de preferencias, entonces se vuelve decisivo analizar los mecanismos cognitivos, estructurales y culturales sobre los cuales se apoyan los agentes para orientar sus acciones cuando no saben qué camino tomar *a priori* para maximizar su beneficio. Esto plantea la pregunta acerca de cómo los actores reducen la incertidumbre y estabilizan interacciones altamente contingentes, cuya respuesta se desarrolla en el siguiente apartado.

La racionalidad intencional de la acción económica

24

Si los trabajos previos del autor se centraron en el análisis de las limitaciones que el contexto de incertidumbre imponen al modelo de racionalidad instrumental, los estudios siguientes avanzaron en la conceptualización de una teoría sociológica de la acción en contextos económicos que consolide la crítica teórica al supuesto del *Homo economicus*. Conocidas las restricciones del contexto, Beckert concibe a los actores como intencionalmente racionales, lo cual supone que procuran alcanzar una meta que optimice su utilidad, aunque no conocen los mejores medios para alcanzarla.

En esta etapa se ponen de manifiesto las influencias decisivas del pragmatismo americano en las figuras de Hoas y Dewey sobre el enfoque del autor. La teoría pragmática de la acción critica a la teoría de la acción racional, así como a otras teorías normativas de la acción que plantean que los individuos poseen un “portafolios” de creencias y deseos personales, de acuerdo al cual orientan sus cursos de acción. Destacando el enfoque situacional de la acción, la teoría pragmática plantea que los fines no pueden definirse de manera aislada del contexto temporal y espacial en el cual está inserto el actor. Los fines expresan tanto los deseos del actor como los condicionamientos de la situación (que, a su vez, necesariamente configuran los deseos del actor). Así, contexto y actor se fusionan en el proceso de acción social y solo son distinguibles analíticamente. En este sentido, la acción es menos el resultado de la decisión individual y más un punto en un encadenamiento de eventos que expresan la interrelación entre voluntad individual y contexto (Whitford, 2002).

Lo anterior implica romper la estructura teleológica de la acción, la cual refiere a una concepción de la acción que concibe de manera separada a los fines del actor, los medios para lograrlos y las condiciones. Esta interpretación supone que los medios no afectan a los fines y que la construcción de estos últimos está más allá del alcance explicativo de la teoría. Por consiguiente, el carácter objetivo del proceso decisorio hace posible que un observador externo, que conoce las preferencias del actor y sus restricciones, pueda predecir las elecciones que realizará. Comprensiblemente, el corazón mismo de la teoría económica neoclásica se apoya en estos supuestos, los cuales permiten deducir patrones de comportamiento con base en los fines y medios disponibles (Beckert, 2003).

Como se indicó precedentemente, buena parte de la nueva sociología económica ha demostrado empíricamente las profundas limitaciones del alcance explicativo

de este modelo. A este respecto vale destacar el estudio de Bourdieu acerca de las prácticas económicas en la sociedad argelina en la década de los sesenta. Al resaltar la inadecuación de los comportamientos económicos al modelo neoclásico, demostró el carácter histórico y contextualmente situado de la idea del *Homo economicus* (Bourdieu, 1977-2006).

No obstante, el planteo de Beckert destaca en la literatura en sociología económica porque propone una crítica teórica a la racionalidad instrumental. El autor argumenta que la complejidad y la novedad de las situaciones de decisión económica impiden a los actores comprender con precisión la relación óptima medios-fines. El problema no reside en que deben balancear los fines entre la satisfacción personal y el cumplimiento de las normas, sino que deben comprender qué medios usar, esto es, qué estrategias seguir, a fin de hacer un uso óptimo de los recursos existentes en contextos de incertidumbre.

Según Beckert (2003, p. 773), la acción económica debe caracterizarse como *intencionalmente racional*, en el sentido de que los actores no quieren mejorar su bienestar.⁸ En cuanto no pueden deducir una estrategia óptima, las decisiones dependen de la definición que los propios actores hacen de la situación. Esa definición consiste en hacer inteligible el entorno y se alcanza a través de interpretaciones contingentes, basadas en juicios acerca de las condiciones materiales, las relaciones causales y los comportamientos esperados del resto de los actores, entre otros factores. Como proceso social, esos juicios se basan en expectativas que son, en parte, compartidas intersubjetivamente. Esto lleva a pensar en la racionalidad económica no como la identificación y realización de una estrategia óptima, sino como la construcción del sentido de la racionalidad misma.

Ahora bien, ¿cómo hacen inteligible su entorno los actores para la toma de decisiones intencionalmente racionales? Apoyado en el pragmatismo americano, Beckert concibe la construcción de la racionalidad intencional como un proceso creativo e intersubjetivo, lo cual implica la interrelación entre agencia y estructura. Así, lo que determina la acción no es la estructura objetiva de la situación, sino la

8 Esta conceptualización retoma la distinción de Weber entre acción social y acción económica, según la cual la última se caracteriza por su foco acotado en la búsqueda de utilidad. La búsqueda de utilidad incluye la satisfacción de las necesidades y, en las sociedades capitalistas modernas, el intento por obtener beneficios (*profits*). El concepto de utilidad de Weber enfatiza la oportunidad económica de incrementar los beneficios, pero no asegura su obtención, ya que la incertidumbre impide anticipar los resultados. Esto lleva a complejizar la noción de oportunidad, tal como es usada en la economía, tomando en cuenta las implicancias de la incertidumbre.

interpretación que se hace de ella, la cual forma parte de la situación y debe ser incluida en cualquier reflexión sobre posibles estrategias. En este punto se observa un giro de Beckert en su marco interpretativo. Si en su artículo de 1996 centraba su crítica en las limitaciones que imponía el contexto de incertidumbre, ahora pone el foco en el proceso de interpretación intersubjetivo⁹ que los actores hacen de ese contexto y en el cual basan sus decisiones económicas. De alguna manera, el eje del análisis se corre desde la estructura a la agencia, aunque ciertamente sin dejar de concebirlas como interrelacionadas entre sí.

En el proceso interpretativo son claves los conceptos de *rutina y reconstrucción*. De acuerdo a la perspectiva pragmática, la intencionalidad no se basa en reflexiones cognitivas previas a la acción, sino en un conocimiento práctico que informa a la acción y configura el entorno de los actores. En la medida que los cursos de acción establecidos llevan a los resultados esperados, los actores no cambian sus rutinas y hábitos. Por eso, se entiende que los actores son menos calculadores que lo que presume la teoría de la acción racional. Pero sería inadecuado limitar una teoría de la acción a la noción de rutinas, ya que solo en ocasiones excepcionales las situaciones son idénticas a las experiencias previas. Esto hace necesaria la reflexión y las respuestas creativas por parte de los actores.¹⁰ Así, la creatividad y la intersubjetividad permiten comprender a la incertidumbre no como una distorsión para el cálculo económico racional, sino como una precondition crucial para el carácter dinámico de las economías capitalistas (Becker, 2003, p. 775).

La crítica a la estructura teleológica de la acción se completa con la conceptualización de los fines como parte de la situación y —al mismo tiempo— formados en ella. Retomando el planteo de Dewey, el autor los concibe como “fines en vista” (*ends-in-view*) y acentúa el carácter experimental de los fines, pero también de los medios, y su reajuste de acuerdo a nuevas experiencias. Según Beckert, “los fines están vivos” (2003, p. 779). Por ende, los fines no constituyen la causa final —y separada— de la acción, dado que están fusionados inseparablemente con otros

9 La intersubjetividad resalta el carácter compartido de esas decisiones, toda vez que se escogen en referencia a reglas y fines que son válidos no solo para el actor, sino también para el grupo social que constituye el contexto de la situación.

10 Esta idea abrevia en el concepto de reflexión desarrollado por Luhmann en la teoría de sistemas autopoieticos. Para Luhmann, en la reflexión se opera una *re-entrada* de la distinción sistema/entorno en lo que ella distingue. Esto permite la reproducción del sistema, pero al mismo tiempo que este incorpore información sobre sí mismo, lo cual habilita el cambio de las estructuras, evitando la circularidad (Corsi *et al.*, 1996, p. 138).

aspectos de la situación como los medios, las instituciones y la corporalidad del actor. Esto no implica afirmar que los actores entran a las situaciones sin intenciones, pero dado que el pragmatismo pone el énfasis en el hábito, constituyen más bien puntos de orientación en el proceso de reconstrucción, mediante el cual el actor imagina posibles cursos de acción. Así, los fines proveen sentido a la actividad de reflexión y constituyen medios para la acción.

La noción de racionalidad intencional se articula sobre el supuesto del entrelazamiento entre estructura y acción, y resalta el papel de la interpretación. En el próximo apartado se aborda la pregunta sobre con base en qué esquemas y fundamentos los actores interpretan el contexto.

El papel de las expectativas ficticias

La racionalidad intencional constituye el principio de orientación de la acción económica en contexto de incertidumbre. Implica que los actores procuran maximizar su utilidad, pero no saben *a priori* qué estrategia los llevará a ese fin. ¿Con base en qué esquemas y fundamentos, entonces, los actores fundan esa intencionalidad de racionalidad? Para Beckert (2013a, 2013b), la racionalidad intencional se basa en *expectativas ficticias* (*fictional expectations*). Se trata de representaciones sociales tales como narraciones, historias, teorías y discursos, que condicionan y habilitan la acción. Si bien están presentes en todas las esferas de la sociedad, el autor centra su atención en las económicas.

En línea con las argumentaciones previas, las expectativas enfatizan el papel de las estructuras, ya que la acción no es entendida como una respuesta *ad hoc*, sino que toma en cuenta la expectativa de respuesta de la contraparte, y de la agencia, toda vez que la incertidumbre destaca la necesidad de una interpretación subjetiva de la situación. Las expectativas en contexto de incertidumbre se fundan en ficciones, esto es, imaginarios de situaciones futuras que proveen orientación en el proceso de

"La racionalidad intencional constituye el principio de orientación de la acción económica en contexto de incertidumbre. Implica que los actores procuran maximizar su utilidad, pero no saben *a priori* qué estrategia los llevará a ese fin".

toma de decisiones, a pesar de la incertidumbre inherente a la situación. Según el autor, no es necesario que sean reales, sino convincentes. Su principal utilidad reside en que proveen buenas razones para actuar con referencia a un futuro incierto, pero al mismo tiempo son fuente de incertidumbre, porque la variedad de posibles imaginarios futuros supone abundancia de alternativas, algunas en vías impredecibles¹¹ (Beckert, 2013b, p. 222).

Las expectativas ficticias resaltan el carácter no teleológico de la acción y la creatividad de los actores. Respecto de la crítica a la concepción teleológica, plantea que los imaginarios y los cursos de acción emergen en un proceso en el cual fines y medios se condicionan mutuamente, con base en las experiencias sobre la situación, su interpretación por parte de los actores y las estructuras de poder existentes. El cálculo emerge cuando los actores buscan pruebas de la validez de los imaginarios en los que basan sus decisiones. Por su parte, las estructuras sociales entran al proceso al configurar los imaginarios mediante marcos cognitivos e instituciones que apoyan determinados imaginarios. Esto permite observar que los imaginarios están socialmente anclados y no son construcciones puramente individuales.

En relación con la creatividad, menos que estáticos, los imaginarios son constantemente puestos a prueba y reelaborados. Aquí se retoma la idea de ficción de Searle, en tanto creación.¹² En este sentido, los mundos creados a través de la ficción no se basan en verdades empíricamente observables, sino en la imaginación del autor. Esto no implica que no haya correspondencia con la realidad, por el contrario, las ficciones ganan credibilidad porque podrían ser verdad, son coherentes y están vinculadas a elementos no ficticios. Los textos ficticios poseen muchos paralelismos con representaciones sobre el futuro que los actores económicos usan para orientar sus decisiones en incertidumbre. En finanzas, por ejemplo, proveen justificaciones a decisiones cuyo éxito es incierto. Esto destaca el papel performativo de las expectativas ficticias, hasta volverse en algunos casos profecías autocumplidas (Beckert, 2013b).

Las expectativas ficticias no están separadas del cálculo o de las estructuras sociales, por el contrario, poseen una estrecha vinculación entre sí. Constituyen la referencia con base en la cual los actores realizan cálculos para alcanzar com-

11 Una vez más, las reminiscencias de Luhmann son notables, por cuanto todo dispositivo para reducir complejidad se erige inevitablemente como una nueva fuente de complejidad (Corsi *et al.*, 1996, p. 43).

12 Del latín *fictio*: formar, configurar, hacer (Beckert, 2013a).

portamientos intencionalmente racionales. Destacan así los fundamentos sociales de la acción económica micro. Por otra parte, las estructuras como instituciones y redes dan sustento y credibilidad a determinadas expectativas por sobre otras. Por ejemplo, en la Argentina existe una extendida desconfianza hacia los papeles de autoridad como juez o funcionario que dificulta el proceso de legitimación y aplicación de normas. Esto limita la posibilidad de establecer acuerdos normativos de largo plazo y contribuye a que gane preponderancia la expectativa según la cual pueden esperarse variaciones más amplias en los comportamientos económicos (Dewey, 2010).

Finalmente, Beckert resalta la importancia política de las expectativas ficticias. Dado que en las sociedades capitalistas modernas el manejo de las expectativas cobra una importancia macroeconómica y política central, aquellas se vuelven verdaderos campos de lucha simbólica con efectos concretos y tangibles en la realidad social.

Reflexiones finales

En términos de la relación con la economía, buena parte de la producción de la nueva sociología económica puede dividirse en dos grupos. El primero se limita a complementar de manera subordinada a la economía, resaltando el carácter enraizado de la acción económica; el segundo, en cambio, llega a subestimarla como una disciplina en sí misma, al destacar la imposibilidad de analizar de manera parcial a la acción en tanto hecho social total. En este sentido, los trabajos de Beckert aquí analizados proponen una tercera vía. Si bien plantea una crítica terminante a los fundamentos conceptuales de la economía, sugiere que esto debería servir para complejizar y enriquecer los análisis económicos. Por otra parte, aunque su teoría destaca el carácter socialmente construido de la acción, no rehúye a la multidimensionalidad disciplinaria en términos analíticos. Esto, por cierto, hace posible la mera existencia de la sociología económica como campo. Una mirada coherente con la idea de hechos sociales totales, obliga a pensar a la sociedad como un todo, dejando de lado divisiones disciplinarias.

Retomando el análisis sobre las limitaciones que impone la incertidumbre al modelo de acción racional, Beckert propone una teoría sociológica de la acción económica centrada en el concepto de racionalidad intencional. Ante la incapacidad de realizar cálculos *a priori*, los actores se apoyan en dispositivos sociales

como las expectativas ficticias, que ofrecen “ilusiones de realidad” que facilitan la acción. Se trata de una teoría que ofrece una respuesta sociológica a la pregunta ¿qué deben hacer los actores, cuando no saben qué es lo mejor para hacer en términos económicos?

A diferencia de lo que sostiene la economía, para Beckert no hay orientación racional que pueda deducirse o determinarse de manera previa a la acción. Esto se explica por dos motivos. Primero, los fines no están separados de la acción, sino que están fusionados con los medios y otros aspectos de la situación. Así, los fines se reconstruyen durante el proceso de acción. Segundo, el cálculo depende de interpretaciones efectuadas en contextos de incertidumbre, por lo tanto, es el resultado de una interpretación que se apoya en dispositivos sociales. Entre estos últimos destacan las expectativas ficticias. Se trata de ficciones tales como historias, teorías o narraciones que dan por sentadas regularidades que facilitan la acción. Su carácter ficcional no requiere que sean verdaderas, sino convincentes. Dado que la racionalidad es construida socialmente, Beckert concluye que la acción económica es intencionalmente racional. Esto permite ver que, a diferencia del modelo económico, hay diversas racionalidades que se construyen en la sociedad y ninguna de ellas garantiza de antemano la optimización de medios junto a la maximización de la utilidad.

Dos líneas de investigación se abren a partir de los fundamentos analizados. En primer lugar, el análisis del proceso de construcción social de los mercados como ámbito de organización de las transacciones económicas. Si la racionalidad es contingente, la ilusión del mercado autorregulado como mecanismo de orden social deja de tener sentido. Esto habilita la necesidad de estudiar la institucionalización de las relaciones económicas como resultado contingente de acciones intencionalmente racionales.

En segundo lugar, la importancia de las expectativas ficticias para la orientación de la acción las convierte en objeto de interés por parte de los actores sociales, toda vez que el éxito en instalar una expectativa aumenta las posibilidades de condicionar los cursos de acción. En este sentido, el estudio de los procesos de construcción de las expectativas ficticias y las disputas entre actores constituye otra línea central para la comprensión sociológica de la acción económica.

A lo largo del artículo se ha desarrollado un acercamiento a la teoría sociológica de la acción económica de Beckert. Se trata de un aporte de relevancia decisiva para la renovada y estimulante agenda de la nueva sociología económica, y hasta ahora muy poco difundido entre la comunidad hispanohablante.

Referencias

- Banerjee, A. (1992). A simple model of herd behavior. *The Quarterly Journal of Economics*, 107 (3), 797-817.
- Becker, G. (1992). *The economic way of looking at life*. Nobel Lecture, December 9. Recuperado el 10 de marzo del 2014, de <http://home.uchicago.edu/gbecker/Nobel/nobellecture.pdf>.
- Beckert, J. (1996). What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action. *Theory and Society*, 25 (6), 803-840.
- Beckert, J. (2002). *Beyond the market. The social foundations of economic efficiency*. New Jersey: Princeton University Press.
- Beckert, J. (2003). Economic sociology and embeddedness: How shall we conceptualize economic action? *Journal of Economic Issues*, 37 (3), 769-787.
- Beckert, J. (2006). Interpenetration versus embeddedness. The premature dismissal of Talcott Parsons in the new economic sociology. *American Journal of Economics and Sociology*, 65 (1), 161-188.
- Beckert, J. (2009). The social order of markets. *Theory and Society*, 38 (3), 245-269.
- Beckert, J. (2013a). Capitalism as a system of expectations: Toward a sociological microfoundation of political economy. *Politics & Society*, 41 (3), 323-350.
- Beckert, J. (2013b). Imagined futures: fictional expectations in the economy. *Theory and Society*, 42 (3), 219-240.
- Bourdieu, P. (2002). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.
- Bourdieu, P. (1977-2006). *Argelia 60: estructuras económicas y estructuras temporales*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. (1980-2007). *El sentido práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Chang, H.-J. (2008). *¿Qué fue del buen samaritano? Naciones ricas, políticas pobres*. Madrid: Intermón Oxfam.
- Corsi, G., Esposito, E. y Baraldi, C. (1996). *Glosario sobre la teoría de Niklas Luhmann*. México: Universidad Iberoamericana.

- Dewey, M. (2010). Desconfianza y legitimación política en Argentina. Un abordaje desde la perspectiva procedimental de Niklas Luhmann. *Iberoamericana. América Latina, España, Portugal*, 10 (38), 172-179.
- Giddens, A. (1984-1998). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Granovetter, M. (1985-2003). Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación. En F. Requena Santos (Comp.), *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones* (pp. 231-269). Madrid: Alianza.
- Grossman, S. y Stiglitz, J. (1980). On the impossibility of informationally efficient markets. *The American Economic Review*, 70 (3), 393-408.
- Heredia, M. y Roig, A. (2008). ¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia. *Apuntes de Investigación del CECYP*, 14, 211-228.
- Knight, F. (1921-1947). *Riesgo, incertidumbre y beneficio*. Madrid: M. Aguilar.
- Kraemer, K. (2013). Imitation and deviation: Decisions in financial markets under extreme uncertainty. *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*, 14 (3), 21-27. Recuperado el 10 de marzo del 2014, de <http://econsoc.mpifg.de/>.
- La Nación* (2014, 11 de mayo). Martín Tetaz: “Es naïf hacer política económica sin tener en cuenta cómo la gente toma realmente sus decisiones”. Recuperado el 27 de mayo del 2014, de <http://www.lanacion.com.ar/1689188>.
- Luhmann, N. (1998). *Sociología del riesgo*. México: Universidad Iberoamericana.
- Mauss, M. (1925-1979). Ensayo sobre los dones: motivo y forma del cambio en las sociedades primitivas. En M. Mauss, *Sociología y antropología*. Madrid: Editorial Tecnos.
- Parsons, T. (1937-1968). *La estructura de la acción social*. Madrid: Guadarrama.
- Pignoli Ocampo, S. (2013). Doble contingencia y orden social desde la teoría de sistemas de Niklas Luhmann. *Sociológica*, 28 (78), 7-40.
- Polanyi, K. (1944-1992). *La gran transformación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Schumpeter, J. (1942-1986). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio.

- Simon, H. (1992). *Economics, bounded rationality and the cognitive revolution*. Inglaterra: E. Elgar.
- Smelser, N. y Swedberg, R. (2005). *The handbook of economic sociology* (2ª ed.). New Jersey: Princeton University Press.
- Swedberg, R. (2003). *Principles of economic sociology*. New Jersey: Princeton University Press.
- Whitford, J. (2002) Pragmatism and the untenable dualism of means and ends: Why rational choice theory does not deserve paradigmatic privilege. *Theory and Society*, 31 (3), 325-363.