

The Laws of the Markets

Editado por Michel Callon

Londres, Blackwell, 1998.

Al reflexionar sobre la economía, parece cada vez más justificada la necesidad de incluir a la propia ciencia económica como parte del objeto de investigación. Esta es quizá la apuesta más llamativa del libro presentado por Michel Callon. A los que estén familiarizados con las derivas más actuales en estudios sociales sobre ciencia y tecnología, derivas de las que Callon es en Francia, junto con Bruno Latour, uno de los más notables representantes, les tienen que sorprender relativamente poco las consideraciones sociológicas sobre el carácter performativo del saber científico y de sus prácticas técnicas¹. Pero es posible que, hasta ahora, no se haya visto un intento más claro que el de Callon de extender estas consideraciones al campo de la economía. Por supuesto, existen otras referencias ya clásicas sobre el papel de las técnicas contables, de la cuantificación económica o del pensamiento económico clásico en la institución de la economía moderna —Max Weber, Werner Sombart, Georg Simmel, Karl Polanyi—. *The Laws of the Markets* es, en cierto modo, una invitación a la investigación empírica en esa misma dirección.

En una contribución titulada «The embeddedness of economic markets in economics», cuyo título juega con el del famoso artículo de Mark Granovetter², Michel Callon presenta la línea rectora de todo el volumen: para tener agentes aptos para la acción en un medio económico moderno, actores que sepan calcular y coordinarse en un mercado, es necesario un entramado específico que haga posible esa coordinación. Y es justamente la ciencia económica como disciplina la que garantiza la formación de ese entramado de calculabilidad, de esas posibilidades de coordinación mercantil. Un agente económico que se desenvuelve en ese entramado

no es pues un átomo aislado, un *homo clausus*, utilizando la expresión de Norbert Elias, sino que le debe a su inserción en una red social y técnica los recursos y categorías de su inteligencia económica. Y lo interesante es que no se trata de denunciar sin más la figura del *homo aeconomicus* como una mera «falacia escolástica» de la teoría económica³. Al contrario, y a pesar de ser falsa su pretendida naturalidad, el *homo aeconomicus* existe, existe en diversos modos, justamente en los lugares en que la ciencia económica lo instituye de manera performativa.

Peter Miller participa en este volumen con un texto que, bajo el título de «The margins of accounting», examina el proceso de transformación de los instrumentos de cálculo contable y el modo en que tales instrumentos dan forma a lo que miden⁴. En los límites de la contabilidad, en sus márgenes históricamente cambiantes, es en donde mejor se ven los procedimientos mediante los cuales ésta internaliza y hace suyos nuevos problemas. Para que un problema contable sea reconocido como tal, deben formarse vínculos entre una multiplicidad de componentes y, lo más importante, esos vínculos deben estabilizarse temporalmente. Al mismo tiempo, la forma que va tomando una práctica contable define en uno u otro sentido el modo de gobierno de la empresa. Por ejemplo, un estudio genealógico de la noción de «coste» en sus diferentes versiones, y de su relación con otros saberes expertos, permite comprender ciertas transformaciones en las formas de gestión empresarial.

En su artículo «Efficiency, culture and politics: the transformation of japanese management in 1946-1966», Bai Gao analiza también el problema de la transformación de las formas de cálculo económico, deteniéndose esta vez en las limitaciones de explicaciones parciales, exclusivamente económicas, culturales o políticas. Sobre las cualidades performativas de los saberes económicos se puede leer igualmente el interesante artículo de Franck Cochoy sobre el caso del marketing, titulado «Another discipline for the market economy: Marketing as a performative knowledge and knowhow for capitalism». Y en «The unlikely encounter between economics and a market: the case of the cement industry», Hervé Dumez y Alain Jeunemaître analizan el carácter discontinuo y controvertido que puede llegar a tener la relación entre ciencia económica y práctica económica a través del ejemplo de la regulación de la industria cementera.

Por supuesto, las condiciones para que se desarrolle así, de manera performativa, el ámbito de la economía reposan en un principio bien conocido: el principio del dinero, el principio de la forma monetaria y de su lógica cuantitativa. Sobre esto, y en la línea de sus últimos trabajos⁵, Viviana A. Zelizer

propone en «The proliferation of social currencies» un matiz: un matiz contra la tendencia, más o menos simmeliana, a asociar el dinero a una creciente despersonalización de las relaciones sociales. Así, según Zelizer, para dar sentido a sus complejas relaciones sociales, las personas inventan y diferencian formas de dinero, formas marcadas por una fuerte especificidad: por ejemplo, el dinero en el ámbito doméstico, los regalos en dinero o el dinero en la caridad.

Los actores económicos le deben pues su ontología particular a su inserción en redes sociales; y el desarrollo de estas redes y entramados no respeta la lógica de una racionalidad optimizadora, sino más bien la de una contingencia social. Esto es lo que vienen a ilustrar Mark Granovetter y Patrick McGuire en una contribución titulada «The making of an industry: electricity in the United States». El desarrollo de la industria eléctrica en los Estados Unidos sigue, según los autores, una lógica similar a la del desarrollo de los estándares de comunicación: un desarrollo no forzosamente eficiente y plagado de eventos contingentes pero irreversibles que condicionan cualquier desarrollo ulterior⁶. En este caso, tales contingencias se pueden rastrear a través de relaciones de amistad, dependencias mutuas y vínculos corporativos que juegan un papel constitutivo en la forma que termina tomando el sector eléctrico.

Otro ejemplo de análisis de las redes sociales que determinan la identidad cambiante del agente económico lo proporciona el texto «Recombinant property in East European capitalism», centrándose en un análisis de las transformaciones en las formas de propiedad en la Hungría post-socialista. En vez de considerar los derechos de propiedad como un esquema formal más o menos hipostasiado, el autor, David Stark, tiene que remitirse a una realidad híbrida, en la cual las fronteras entre «privado» y «público» o entre «mercado» y «redistribución» son borrosas, igual que son borrosas las líneas que delimitan a las empresas y las que definen los principios de legitimidad. Los derivados corporativos, las diversas combinaciones a nivel empresarial y la mezcla entre una extendida propiedad pública y unas redes de propiedad privada cruzada entre empresas parece que superan con creces la representación que de ellos puede dar el concepto de «economía mixta» tal y como se suele emplear para el capitalismo post-socialista en Europa del Este.

En «Markets as cultures: an ethnographic approach», Mitchel Y. Abolafia utiliza ejemplos extraños del estudio etnográfico que realizó con operadores financieros en Wall Street⁷, para mostrar cómo se produce y reproduce el entramado cultural que permite a los operadores desenvolverse en un mercado de estas características. Estos actores, que desde el punto de vista etnográfico se caracterizan

por un comportamiento más cercano al del modelo económico del maximizador racional de lo que cabría esperar, le deben su forma específica de racionalidad a las «herramientas» culturales suministradas por el mercado: herramientas de decisión y herramientas de identidad, que les permiten construir «formas locales de racionalidad». Y estas formas de racionalidad no son forzosamente únicas y óptimas, sino específicas y contingentes ya que corresponden a una dinámica social cambiante. Abolafia analiza, como ejemplo, el papel de los «market makers» o creadores de mercado en la construcción de esas formas de racionalidad y de lo que él llama «reglas constitutivas», que son las que determinan la organización del mercado.

Para continuar con el análisis de las condiciones necesarias para la existencia de mercados, Michel Callon propone, en una segunda contribución, una utilización sociológica del concepto económico de «externalidad»: el artículo se titula «An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology». Para Callon, bajo el concepto de externalidad se puede situar la noción de «encuadramiento», que implica la posibilidad de identificar y contener «desbordamientos»⁸. Detectar externalidades supone identificar no sólo a los actores sino también los diferentes efectos que producen sus actividades; y esto sólo es posible si las externalidades se pueden medir. Este esfuerzo de medición es costoso, genera a su vez nuevos «desbordamientos» y requiere un papel activo de la ciencia económica y de otras ciencias en la construcción de instrumentos de cálculo legítimos y reconocidos que permitan no sólo sacar a la luz estas externalidades sino coordinar la negociación sobre las mismas. Esto es particularmente visible en los casos de controversias «calientes», como en el caso de la polémica de las vacas locas referido por Callon. Aplicado a la constante emergencia y reconstrucción del mercado, esta noción de «encuadramiento» de «desbordamientos» nos permite comprender el papel «performativo» de la ciencia económica o, en términos más generales, de lo que Callon llama «tecnociencias».

NOTAS

¹ Bruno Latour y Michel Callon trabajan en el Centro de Sociología de la Innovación de la Escuela de Minas de París. Para una buena introducción en Castellano a la corriente representada por estos autores, ver, por ejemplo, Iranzo, J. M. *et al.* (comp.), *Sociología de la ciencia y la tecnología*, Madrid, CSIC, 1995, y Domenech, M. y F. J. Tirado (comp.): *Ensayos sobre sociología simétrica*, Barcelona, Gedisa. Uno de los textos fundamentales de esta corriente es Latour, B.: *Ciencia en acción. Cómo seguir a los científicos e ingenieros a través de la sociedad*, Barcelona, Labor, 1992. Se dice de una ciencia o de un discurso que es «performativo» cuando construye o provoca su objeto al tiempo que lo describe. El uso estricto de la noción

de «performatividad» se debe a autores como John L. Austin y John R. Searle, y corresponde a una teoría pragmática del sentido inspirada sobre todo en la obra de Charles S. Peirce.

² Ver Granovetter, M.: «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness», *American Journal of Sociology*, vol. 91, n.º 3, noviembre 1985, pp. 481-510. «To embed» se puede traducir por «empotrar»: la acción económica está «empotrada» en una estructura social. El título del artículo de Callon se puede traducir por «El 'empotramiento' de los mercados económicos en la ciencia económica».

³ Ésta sería más bien la propuesta de Pierre Bourdieu. Ver Bourdieu, P.: «Le champs économique», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, n.º 119, septiembre 1997, pp. 48-66.

⁴ La corriente «anglo-foucaultiana» en la que se inscriben los trabajos de Peter Miller propone nuevas formas de analizar el ejercicio del poder en las sociedades democráticas liberales avanzadas, con un especial interés por las «tecnologías intelectuales» que permiten hacer calculables y gobernables ciertos aspectos de la existencia social. Para una introducción al uso que en esta corriente se hace del concepto de «gubernamentalidad» de Michel Foucault, ver Miller, P. y N. Rose: «Governing economic life», *Economy and Society*, vol. 19, n.º 1, febrero 1990, pp. 2-31.

⁵ Sobre los múltiples usos del dinero, se puede leer Zelizer, V. A.: *The Social Meaning of Money*, Nueva York, Basic Books, 1994.

⁶ Economistas como Brian W. Arthur o Paul A. David llaman a este fenómeno «lock-in», noción que se podría traducir por «cierre» o «atrapamiento». Para el estudio económico de la evolución históricamente contingente de un estándar tecnológico, ver David, P. A.: «Understanding the Economics of QWERTY: the Necessity of History», en W. N. Parker (ed.), *Economic History and the Modern Economist*, Oxford, Blackwell, 1986, pp. 30-49.

⁷ El resultado de esta investigación se publicó en Abolafia, M. Y.: *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

⁸ «Overflow» significa «desbordamiento», mientras que «frame» se puede traducir por «marco» o «armazón» y «framing» por «encuadramiento». Callon toma este último concepto de Erwin Goffman: el «marco» establece la forma en que son posibles determinadas interacciones y permite que éstas tengan lugar con cierta, independencia del entorno.

Fabián Muniesa