

Entrevista: incertidumbre y el orden social de los mercados

Introducción a la sociología económica de Jens Beckert¹

por **Felipe Gonzalez², Marcin Serafin³**

Traducción de **Felipe González**

RECIBIDO: 3/5/2017 | ACEPTADO: 5/7/2017

Introducción

Jens Beckert es una figura central de la segunda generación de sociólogos y sociólogas económicos/as que siguieron el re-surgimiento de la disciplina en los 1980s y los trabajos pioneros de Mark Granovetter, Harrison White, Paul DiMaggio, Viviana Zelizer, Frank Dobbin, Richard Swedberg, y Neil Fligstein. Durante los últimos 20 años su trabajo ha contribuido a la institucionalización de la sociología económica en Europa. Desde 2005 Beckert ha sido el director del Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG), uno de los institutos de investigación líderes en los campos de la sociología económica y la economía política.

Actualmente, Beckert es uno de los teóricos centrales de la sociología económica. La teoría social se preocupa de tres cuestiones principales: qué es la acción, qué es el orden social y qué determina el orden social (Joas and Knöbl 2009: 18). Beckert ha investigado estas tres preguntas en relación a la economía. Ha escrito extensivamente sobre el concepto de acción económica (Beckert 2003; Beckert 2013b; Beckert 2016; Joas and Beckert 2001), el problema del orden (Beckert 1996b; Beckert 2009; Beckert 2016) y el cambio

1 La presente entrevista tuvo lugar el mes de Mayo de 2012 en el *Max Planck Institute for the Study of Societies* de Colonia, Alemania.

2 *Faculty of Political Science and Public Administration, Universidad Central de Chile*, felipe.gonzalez@ucentral.cl

3 *Institute of Philosophy and Sociology of the Polish Academy of Sciences, Warsaw* marcin.serafin@ifispan.waw.pl.

económico (Beckert 2010a; Beckert 2010b; Beckert 2016). Lo que caracteriza su trabajo teórico es que arranca del problema sociológico fundamental: por qué debieran la sociología estudiar la economía cuando existe ya una disciplina económica (Beckert 1996a; Beckert 1996b).

Es posible introducir su trabajo mirando cuatro artículos que pueden considerarse sus propuestas programáticas (Beckert 1996b; Beckert 2009; Beckert 2013a; Beckert 2013b). En “Qué es lo sociológico de la sociología económica? Incertidumbre y la incrustación de la acción económica” (“What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action”) (Beckert 1996a; Beckert 1996b), un artículo surgido de su disertación (Beckert 1997; Beckert 2002), Beckert traza la agenda teórica de la sociología económica centrada alrededor del concepto de *incertidumbre*. La noción fue tomada del economista Frank Knight, quien distinguió entre riesgo –una situación en la cual los individuos pueden asignar probabilidades a la distribución de los posibles estados del mundo– e incertidumbre, una situación en la cual esto es imposible (Beckert and Dequech 2006; Knight 2002).

Haciendo de la incertidumbre la noción central de la sociología económica, Beckert impulsó una importante crítica a los fundamentos micro de las teorías económicas (por ejemplo, la elección racional). Hasta entonces los y las sociólogos económicos habían desarrollado la idea de que las personas no se comportan de la manera en que asumen los economistas. Los humanos reales, comparado con el *homo economicus* de la teoría económica, cometen errores debido a su “racionalidad limitada” (Simon 1982); aún más importante, estos son a menudo guiados por normas sociales y valores y no necesariamente por la búsqueda de ganancia. En otras palabras, los actores están cultural, política y cognitivamente incrustados en la sociedad (Zukin and DiMaggio 1990). La innovación de Beckert fue introducir una crítica más fundamental, argumentando que las personas no solo se desvían de la racionalidad de los modelos económicos, sino que, en situaciones de incertidumbre Knightiana en las cuales el futuro es desconocido e impredecible, el modelo de racionalidad no puede tratarse como un modelo normativo sobre cómo deben actuar las personas. En la medida en que es imposible para los individuos asignar probabilidades a los cursos de acción, estos no pueden elegir racionalmente los medios más eficientes para alcanzar fines dados. De acuerdo con Beckert, la situación de incertidumbre crea un “punto de ventaja” para la sociología económica, que es capaz de contribuir al estudio de la economía al enfocarse en: i) cómo los actores *intencionalmente racionales* –esto es, actores que intentan tomar las mejores decisiones posibles– actúan en situaciones en que la racionalidad es imposible y ii) qué roles juegan los “dispositivos sociales” en permitir la acción económica. Estos “dispositivos sociales” incluyen: instituciones, redes sociales, cultura, hábitos, rutinas, normas sociales, convenciones, estructuras sociales y relaciones de poder. Al mismo tiempo, vinculando el problema de la incerti-

dumbre al problema Hobbesiano del orden social, Beckert logra vincular esta agenda con la teoría social.⁴

Desde entonces su trabajo ha apuntado a integrar distintas aproximaciones que se han desarrollado en la sociología económica a lo largo de los años. Esto incluye los trabajos culturalistas de Viviana Zelizer, la aproximación estructural de Harrison White y Mark Granovetter, y la perspectiva institucional de Paul DiMaggio y Neil Fligstein (ver Fourcade 2007). Esto ha conducido a la publicación de un segundo –y más reciente– manifiesto, “El orden social de los mercados” (Beckert 2009). Como argumenta Beckert en este artículo, a pesar de que los mercados son la institución central en las sociedades modernas, se les ha prestado muy poca atención en la teoría sociológica. Adicionalmente, contrario a creencias comunes, la economía neoclásica tampoco ha teorizado los mercados de manera adecuada (cf. Hodgson 2008). La disciplina económica moderna no provee una teoría de los mercados, pues asume su existencia en vez de estudiar cómo y por qué estos funcionan. Los economistas nunca se hacen una pregunta simple: qué hace posible a los mercados. Desde Adam Smith, los mercados han sido asumidos como el resultado de la propensión natural de los individuos de “trocar, permutar e intercambiar una cosa por otra”. Pero la sociología económica ha demostrado que este no es el caso. Los mercados son fenómenos sociales (Aspers 2011; Bourdieu 2005; Callon 2008; Fligstein 1996; Fourcade and Healy 2007; Swedberg 1994; White 1981).

En “El orden social de los mercados” Beckert argumentó que los mercados debían estudiarse como campos sociales. Estos espacios pueden funcionar solo si se resuelven tres “problemas de coordinación”, que llamó el problema de la *valuación*, la *competencia* y la *cooperación*. El problema de la *valuación* se refiere a la constitución del valor de las mercancías en los mercados. Para que un mercado funcione, los actores deben ser capaces de otorgarle valor y distinguir las diferentes cualidades de los bienes. Para la economía neoclásica el valor se refleja en el precio, que es el resultado de preferencias individuales dadas y estables; según Beckert, sin embargo, el valor es algo de que puede y debe ser estudiado como un hecho social (Beckert 2011a; Beckert 2011b; Beckert and Aspers 2011; Beckert and Musselin 2013; Rössel and Beckert 2012). El segundo problema es el de la *competencia*: los mercados son arenas políticas en que los actores toman parte en una disputa sobre las reglas del juego, tales como regulaciones y barreras de entrada (Bourdieu 2005; Fligstein 1996). El tercer problema es el de la *cooperación* entre la oferta y la demanda. Como apuntara Durkheim, siempre existen elementos no-contractuales en un contrato; los actores que participan del intercambio deben confiar en que la otra parte no los explote. Esta interacción es problemática, especialmente en situaciones de información asimétrica: cuando una parte debe hacer un pago

4 En su tesis de doctorado Beckert discutió ampliamente cómo se desarrolló el problema del orden social en los trabajos de Durkheim, Parsons, Luhmann y Giddens.

por adelantado; o cuando la calidad de un producto es incierta. El problema de la cooperación conduce a la sociología económica al problema central de la confianza en la economía (Beckert 2006).

Finalmente, habiendo argumentado que el mundo social se caracteriza por la incertidumbre fundamental, en su trabajo más reciente Beckert se abocó a la teorización de la noción de expectativas. Al nivel micro, Beckert se aleja de la idea de que los actores tienen expectativas racionales, tal como lo asumió la economía neoclásica, moviéndose hacia la idea de las expectativas como ficciones sociales (Beckert 2013b; Beckert 2016). A nivel macro, esto lo conduce a re-pensar la noción del capitalismo y sus dinámicas, el cual conceptualizó como un sistema de expectativas contingentes (Beckert 2013b). Su foco en el capitalismo como un sistema social específico debe ser entendido como un manera de flanquear la división entre la sociología económica y la economía, una idea que ha sido central al programa de investigación desarrollado en conjunto con Wolfgang Streeck en el Max Planck Institute para el Estudio de las Sociedades (Beckert and Streeck 2008). En línea con el reciente giro de la economía política desde el estudio de las variedades del capitalismo hacia el de sus rasgos comunes (Deutschmann 2011; Sewell 2008; Streeck 2011; Streeck 2012), Beckert se ha enfocado en lo que entiende como los fundamentos micro-específicos del sistema capitalista. Su argumento es que el foco de la sociología económica en los actores es capaz de proveer un micro fundamento sólido para la economía política, la cual ha perdido de vista los mecanismos concretos que dirigen las dinámicas capitalistas. Su tesis es que el capitalismo, “mirado desde la perspectiva de la interacción social, puede analizarse como un sistema de expectativas contingentes” (Beckert 2013a). Beckert provee así una descripción de la operación de lo que considera las cuatro C’s del capitalismo (por su denominación en inglés) –crédito, mercantilización, creatividad y competencia- poniendo atención al carácter sistémico y frágil de la economía moderna. Por un lado, las dinámicas inestables del capitalismo surgen de la doble contingencia implicada en la interpretación que hacen los actores de las situaciones. Por otro lado, la fuerza del capitalismo surge de su extraordinaria capacidad de crear, estabilizar y reajustar las expectativas. Como consecuencia, la gobernanza económica descansa en gran medida en el manejo político de las expectativas ficcionales, una tarea particularmente difícil que apunta a controlar la forma en que las imágenes del futuro estructuran el presente.

Estas ideas han sido desarrolladas en profundidad en su libro recientemente publicado *Imagined Futures: Fictional Expectations and Capitalist Dynamics* (Beckert 2016). En este libro Beckert argumenta que hasta ahora la mayor parte de la sociología económica y la economía política han estudiado cómo el pasado determina los resultados económicos. Sin embargo, según Beckert los resultados económicos no solo están moldeados por el pasado sino también

por el futuro, o bien, para ser más preciso, por cómo los actores económicos lo imaginan. Beckert llama estas maneras de anticipar el futuro “expectativas ficcionales”, argumentando que “estas son la fuerza fundamental alimentando el dinamismo de las economías modernas capitalistas (Beckert 2016: vii ver también Beckert 2015). En el libro, Beckert utiliza la noción de expectativas ficcionales para investigar el amplio rango de temas clave de la sociología económica y la economía política: dinero, crédito, consumo, inversión, innovación, mercados financieros y performatividad.

Más allá de la incrustación. La sociología económica como teoría histórica de la sociedad

Trayectoria académica

Para aquellos menos familiarizados con su trabajo, ¿podría describir su trayectoria académica? ¿Cómo llegó a interesarse por la Sociología Económica y cómo se han desarrollado sus intereses a lo largo de los años?

Desde el inicio de mis estudios universitarios estuve interesado en temas relacionados con la economía. Comencé estudiando sociología a fines de los 1980s en la Freie Universität de Berlín y tomé varios cursos en el campo de los estudios organizacionales, la sociología industrial y las relaciones industriales. Vale la pena mencionar que los 1980s eran un tiempo en el cual las últimas tendencias de interés marxista eran muy visibles en la Freie Universität (esto cambió después del colapso del muro de Berlín). También estudié administración de empresa como segunda mención. Mi interés en la economía se hizo aún más pronunciado inicios de los 1990s cuando fui a The New School en Nueva York. Allí leí algo de la literatura en “socio-economía” y en el campo emergente de lo que después vendría a ser la sociología económica. Me interesé en el libro de Amitai Etzioni “The Moral Dimension” que se publicó en 1988 y leí por primera vez los trabajos de Mark Granovetter y Viviana Zelizer. Ahora bien, debes recordar que a pesar de haber sido publicado en los 1980s aún no existía un campo llamado “nueva sociología económica”; estaba recién en el proceso de formación. Lo que fue importante para mí fueron las lecturas, muchas de ellas editadas por Richard Swedberg. Luego pasé un año en Princeton, mientras escribía mi disertación. A mediados de los noventa Princeton era el centro de la sociología económica con académicos como Paul DiMaggio, Viviana Zelizer, Frank Dobbin y Bruce Western estando allí.

Además de la sociología económica, mi otro interés era la teoría social. Estudié con Hans Joas y estaba muy interesado en la teoría sociológica clásica y moderna. En mi disertación, “Beyond the Market” (Beckert 2002), estos dos intereses se reunieron: la economía y la teoría social. Mi disertación fue un intento por reconstruir cómo importantes pensadores en sociología –esto es, Durkheim, Parsons, Luhmann y Giddens– lidiaron en sus teorías con la economía. El tiempo en Princeton fue también importante para el posterior desarrollo de mi trabajo. Escribí el artículo sobre “incertidumbre” (Beckert 1996), un tema que ha permanecido conmigo desde entonces.

Tras completar mi disertación trabajé en una segunda monografía, un estudio histórico comparado sobre el desarrollo de las leyes de “herencia” en Francia, Alemania y los Estados Unidos (Beckert 2008). La herencia es una institución económica y social crucial que ha sido muy desatendida en sociología. Para mí era muy importante además hacer un estudio histórico comparado –el libro se remonta hacia la época de la Revolución Francesa. La investigación me abrió los ojos para la sociología histórica y cultural, y fue muy influyente para mi trabajo posterior.

A inicios del 2000 mis intereses se enfocaron más y más en los mercados. Cuando llegué al Max Planck Institute en 2005 decidí centrar mi grupo de investigación en la sociología de los mercados. Podría decir que observo los fenómenos económicos a través de los prismas de la sociología de los mercados.

En la declaración programática “What is sociological about economic sociology?” -que fue resultado de su disertación, se argumentó que los fundamentos teóricos de la sociología económica deben buscarse en el concepto de incertidumbre y una teoría de la acción económica. ¿Por qué ve la incertidumbre como un concepto central para la sociología económica?

Para mí una cuestión crucial siempre sido la pregunta de “¿por qué debe haber algo así como una “sociología económica”?” Intuitivamente uno podría decir que dentro de las ciencias sociales existe el campo de la ciencia económica que estudia la economía, entonces cabe plantearse por qué debiéramos también los sociólogos estudiar dichos temas. Es necesario definir un punto de entrada para la sociología económica y creo que el más prometedor es el problema de la incertidumbre. Lo que quiero decir con incertidumbre es la noción de incertidumbre radical o fundamental. Si uno se remonta a la distinción realizada por Frank Knight (Knight 1921), incertidumbre radical es la situación en la cual no es posible calcular las probabilidades de resultados futuros. Si tomamos este problema en serio, entonces la pregunta se abre a cómo los actores que son intencionalmente racionales toman decisiones si no pueden calcular decisiones óptimas. Si uno investiga la economía bajo

situaciones de incertidumbre, se vuelve inevitable acudir a la sociología. Esto provee una justificación al por qué entender la economía y las acciones intencionalmente racionales requiere de una contribución sociológica.

He llevado este problema más lejos en un artículo titulado “The social order of markets”, donde señalo que el problema de la incertidumbre puede analizarse bajo la forma de distintos problemas de coordinación, que llamo el de la valuación, competencia y cooperación (Beckert 2009). Si miramos cuidadosamente la literatura que ha surgido a lo largo de los últimos veinte años en sociología económica, vemos que un buen número de autores han hecho uso del concepto de incertidumbre, algunos explícitamente y otros de manera implícita. Explícitamente es usado, por ejemplo, en el trabajo de Akos Rona-Tas sobre tarjetas de crédito, o el trabajo de Joel Podolny. De manera más implícita es posible encontrarlo en los trabajos de Harrison White. Para White la cuestión de la coordinación de los actores en la economía es cómo pueden emerger estructuras de roles estables y reproducibles en los mercados. Para que esto ocurra, la incertidumbre debe ser reducida. Podría dar más ejemplos de dichos trabajos. Aún hoy mantendría –dieciséis años después de la publicación del artículo- que el concepto de incertidumbre provee un punto de partida teórico fundamental para la sociología económica. La sociología económica necesita de un punto de partida sistemático, debe proceder desde un problema teórico. Este problema es la incertidumbre.

El problema que menciona sobre la incertidumbre fundamental es también el problema sobre cómo es posible el orden social, el cual enmarca en el concepto sociológico de doble contingencia. Parsons y Luhmann también comenzaron de este problema particular pero lo desarrollaron en la forma de una teoría de sistemas. Usted, en cambio, sugiere que este problema debe abordarse con una teoría de la acción. Por qué ve la teoría de la acción como el punto de partida para fundar teóricamente la sociología económica?

La observación es ciertamente correcta. En mi disertación, Talcott Parsons y Niklas Luhmann son dos de los autores con los que lidio en detalle. Cuando escribía el artículo sobre la incertidumbre, ambos autores eran una influencia importante. Sin embargo, siempre estuve interesado en la teoría de la acción. Esto en parte porque aprendí estudiando economía que para explicar los “resultados” es crucial tener fundamentos-micro. Uno necesita explicar cómo los macro-fenómenos se relacionan con las micro-interacciones. Esto no significa que no hayan consecuencias no intencionadas o macro-fenómenos que no pueden reducirse a la agencia, pero es necesario que la teoría sociológica aporte haciendo inteligible la contribución de la agencia a los fenómenos

sociales. En el primer Talcott Parsons se encuentra la misma intuición. En relación con Luhmann, es cierto que su trabajo ha sido muy influenciado por la fenomenología y que la teoría inicial encontraba fundamento en la teoría de la acción.

Podemos ver en su trabajo referencias a autores clásicos y contemporáneos que provienen de una variedad de tradiciones sociológicas y niveles de análisis, tales como teoría de sistemas, teoría de campo, análisis de redes y pragmatismo. Cómo integra estas diferentes tradiciones en su trabajo? En qué medida han influenciado su desarrollo como sociólogo económico?

Nunca me he definido como Weberiano, Durkheimiano o Bourdesiano, “aplicando” el trabajo de alguno de estos “grandes” autores. En cambio, tomo una actitud más pragmática hacia las teorías. Estoy atento a concepto que me ayudan a entender los problemas que me interesan. Ciertamente, lo que unifica las distintas influencias es un fuerte interés por la teoría de la acción. Esto incluye la pregunta de cómo las estructuras sociales moldean la acción, tales como las instituciones, redes y marcos culturales, y cómo los actores interpretan las situaciones. También hay una dimensión normativa en mi trabajo que es importante para mi trabajo, y es allí donde aparece el pragmatismo con fuerza. Nunca he creído en una sociología en la cual los actores son vistos como determinados por las estructuras sociales. Por supuesto, el entorno de los actores tiene una influencia sobre la forma en que actúan. Pero lo que me interesa es cómo, a través de la interpretación de la situación, los actores modifican su entorno de manera contingente. Es esta interacción entre estructura y agencia la que encuentro provocativa para el pensamiento y hago uso de conceptos y teorías que son útiles para conceptualizar este tema.

En sus trabajos más recientes (Beckert 2013a; Beckert 2013b; Beckert 2016) conceptualiza esta relación entre estructura y agencia en la economía introduciendo la noción de “expectativas ficcionales”. Podría contarnos sobre este desarrollo en su teoría y cómo se relaciona con sus trabajos previos sobre la incertidumbre?

Esto se relaciona muy de cerca con el tema de la estructura y la agencia. En el artículo de 1996 argumenté que los actores descansan en “dispositivos sociales” para lidiar con el problema de la incertidumbre. Hoy en día creo que esto subestima el rol de la agencia en la economía. Los actores enfrentados a decisiones complejas desarrollan imaginarios sobre cómo lucirá el futuro después de que han tomado una decisión específica. En una decisión de inversión, por

ejemplo, el empresario “experimenta” el resultado en su imaginación antes de que el primer dólar sea gastado. Bajo condiciones de incertidumbre, sin embargo, es imposible entender estas expectativas como racionales, en el sentido de que estas oscurecerían un futuro actual presenta. En cambio, las expectativas crean un mundo en si mismas. En este sentido hablo de “expectativas ficticias”. Las expectativas son relevantes para las decisiones y son a la vez contingentes –estas pueden siempre ser diferentes. Esto abre un espacio importante para comprensión política fundamental de la toma de decisiones en la economía. Los actores están interesados en influenciar las expectativas de los demás. La competencia trata en gran medida sobre modificar deliberadamente las expectativas prevalecientes en un campo.

Durante los últimos años junto con Wolfgang Streeck han estado trabajando en acercar la sociología económica y la economía política. ¿Podría contar-nos más acerca de dicho proyecto?

Creo que este es uno de los caminos más estimulantes que podría seguir la sociología económica. Cuando llegué al Max Planck Institute en 2005 comencé a trabajar con Wolfgang Streeck, quién es un sociólogo con una fuerte formación en economía política. Sus intereses son más los fenómenos macro, mirando la interacción entre macro-resultados y estructuras institucionales. Sus trabajos se sitúan en la tradición del institucionalismo histórico. Se puede ver entonces la combinación: el mira macro-fenómenos al nivel institucional, mientras yo miro desde el nivel micro hasta el institucional. Al mismo tiempo nos encontramos ambos investigando fenómenos económicos en sus contextos sociales (para una publicación sobre los fundamentos micro de la economía política ver Beckert, 2012).

Lo que veo como un problema fundamental para un número importante de trabajos en la “nueva sociología económica” es que no incluyen el nivel macro. Si queremos entender las dinámicas de nuestra sociedad es crucial incluir niveles de análisis macro, que puede hacerse mejor si enmarcamos el trabajo de la sociología económica como la investigación del capitalismo. Los proyectos de investigación en sociología económica deben organizarse más en torno a la pregunta acerca de cómo el capitalismo opera como sistema social y económico, cómo cambia y qué dinámicas sociales produce. Una conexión más fuerte con la economía política podría sacar a la sociología económica de una situación en la que muchos estudios de casos muy interesantes han sido conducidos sin demostrar cómo dicho conocimiento puede ayudarnos a entender desarrollos económicos y sociales más generales. La estrecha interacción con economistas políticos que hemos desarrollado en el Max Planck Institute es una oportunidad para el desarrollo de la sociología económica.

Qué es económico y sociológico sobre la sociología económica

Talcott Parsons estableció una importante división del trabajo entre sociología y economía, según la cual los economistas lidian con la relación medios/fines y la escasez, y la sociología con los valores. En gran medida, el re-surgimiento de la sociología económica implicó romper esta división. Casi treinta años después de acumular investigación y debates en la sociología económica, ¿cómo ve esta relación con la disciplina económica (sea esta institucional, conductual o neoclásica)? ¿Son estas complementarias, están en competencia, o bien, argumentaría a favor de un “imperialismo sociológico”?

Primero que todo es necesario decir que ni la economía ni la sociología económica existen como bloques monolíticos. Esto significa que la relación entre estos dos campos dependen de qué economía y qué sociología económica estamos hablando. Así por ejemplo, diría que la aproximación de redes en sociología económica se conecta fácilmente con la economía de corriente principal; de hecho, muchos economistas han tomado los estudios de redes de la sociología.

Si intento responder a esta pregunta desde la perspectiva del tipo de sociología económica en la que estoy interesado, la relación con la economía de corriente principal es una complicada. La sociología económica está mucho menos interesada en la construcción de modelos abstractos basados en supuestos no realistas e intenta en cambio entender los fenómenos económicos basándose en la observación empírica. La economía de corriente principal opera sobre la base de la teoría de la elección racional. En mi trabajo intento desarrollar una alternativa a esta. Uno podría argumentar que la relación con la economía conductual es más fácil, pero eso cierto solo de un modo limitado. Es cierto en el sentido de que la economía conductual comparte la convicción de que los actores no siempre actúan racionalmente. Pero los hallazgos de la economía conductual en la mayoría de los casos son triviales. Que las normas de justicia juegan un rol en las interacciones económicas es algo que los sociólogos han sabido por al menos cien años y es difícilmente una novedad. La economía conductual es también poco satisfactoria desde una perspectiva sociológica porque explica desviaciones del modelo de la acción racional en referencia a factores psicológicos que son últimamente rastreables a las estructuras físicas de nuestro cerebro. Como sociólogo quiero explicar los hechos sociales con hechos sociales. Pienso que la relación entre economía y sociología económica permanecerá muy distante mientras los economistas se restrinjan de poner más énfasis en las fuerzas sociales operando en la economía y giren hacia una teoría de la acción sociológicamente significativa.

Bajo su punto de vista, ¿qué define el objeto de la sociología económica? En otras palabras, ¿qué considera “económico” de la sociología económica? Su trabajo lidia principalmente con los mercados. ¿Diría que la sociología económica es la sociología de los mercados?

Ciertamente los mercados aparecen como el tema dominante en mis trabajos. Creo que esto se justifica porque los mercados son simplemente las instituciones más importantes de las economías capitalistas contemporáneas. Pero esto no quiere decir que la sociología económica deba limitarse al estudio de los mercados. La sociología económica siempre ha tenido una gran afinidad con los estudios organizacionales. La investigación de las empresas es un aspecto crucial para la sociología económica. De hecho, no es posible entender los mercados sin entender las empresas. Sin embargo, mantengo que los mercados representan un punto ventajoso para entender las economías capitalistas, porque las empresas adaptan su comportamiento a las presiones del mercado. Es la observación de los eventos del mercado y las expectativas relacionadas con el desenvolvimiento de los mercados que determina primariamente la toma de decisiones de las empresas.

Existen claramente también otros temas muy interesantes. Uno de los que me interesa –incluso cuando nunca he trabajado en ello– es la reciprocidad. Hay bastantes trabajos de mucho interés que se erigen sobre la tradición de Marcel Mauss. En parte este trabajo está relacionado con los mercados, pero más importante, muestra que existen formas de distribución de bienes distintas a los mercados incluso en sociedades modernas. La economía doméstica sería un ejemplo en el cual la dimensión económica donde intercambios distintos a los del mercado son prominentes.

Como último punto, y volviendo a la economía política, diría que es crucial para la sociología económica poder conceptualizar la relación entre los mercados y el Estado. El Estado es la institución más importante en la regulación de los mercados y ningún entendimiento de las sociedades contemporáneas es posible sin entender el rol del Estado. Como dije anteriormente, estoy convencido que especialmente la conexión con la economía política acerca a la sociología económica a enfocarse en el Estado. En parte importante de la sociología económica este es justamente el caso, como en los trabajos de Neil Fligstein, Frank Dobbin o Bruce Carruthers, pero sin embargo los “sociólogos económicos” deben ser recordados una y otra vez sobre la significancia del Estado y la operación del sistema político.

La sociología económica ha sido una sub-disciplina de la sociología particularmente productiva y muchos de los académicos trabajando en este campo han hecho importantes contribuciones a los estudios organizaciona-

les, la sociología del conocimiento, la teoría de campos, el institucionalismo sociológico y la sociología de la cultura. ¿Qué piensa sobre la relación entre la sociología económica y la sociología general? ¿Qué ha ganado la sociología de la sociología económica?

Permítanme comenzar respondiendo la pregunta en el sentido inverso. La sociología económica es parte de la empresa de la sociología, lo que significa que los conceptos desarrollados en la sociología son aplicados a la economía. Esto es también cierto para los métodos utilizados en la sociología económica. Habiendo dicho esto, la disciplina económica, creo yo, puede aprender de la sociología económica sobre una parte importante de la sociedad. Pero también diría que la sociología económica no enfatiza lo suficiente la significancia del análisis de la economía para entender las dinámicas sociales en un sentido amplio. Si pensamos nuestra sociedad como una sociedad capitalista, esto implica que sus dinámicas tienen que ver en gran medida con las dinámicas del sistema económico. La globalización económica, la competencia en los mercados y las operaciones del sistema financiero tienen profundos efectos en las sociedades: procesos de des-localización, cambios demográficos, cambios en la estructura familiar, nuevas demandas de movilidad de los actores y estructuras de desigualdad social. Basándose en el conocimiento de la economía, la sociología económica tiene el potencial de apuntar más alto y desarrollar una teoría de la sociedad. Desafortunadamente, pocos sociólogos económicos están pensando en esta dirección. El peligro de no hacerlo es que la sociología económica se convertirá en un sub-campo para personas interesadas en la economía, pero ciertamente contribuirá poco a nuestro entendimiento de las dinámicas sociales. Esto, sin embargo, debe ser el proyecto de la sociología.

Debates contemporáneos en sociología económica

En relación con debates actuales de la sociología económica, en Octubre de 2012 hay una conferencia conjunta de ASA y ESA en Moscú: “Embeddedness and Beyond: Do sociological theories meet economic realities?” Usted y Patrik Aspers son responsables de la sección “New theoretical perspectives in economic sociology”. En su opinión, ¿cuáles son las principales tendencias y debates en la sociología económica hoy en día?

Cualquier respuesta a esto es por supuesto muy subjetiva. Ya mencioné la necesidad de una conexión más fuerte con la economía política y más atención a fenómenos macro sociales para los cuales el análisis de la relación entre la economía y el Estado es un ejemplo. Si miramos más las áreas específicas de

interés dentro de la sociología económica diría que se han realizado bastante buenos trabajos sobre mercados financieros en los años recientes. Estos trabajos en parte han estado motivados por la crisis financiera de 2007 y 2008. Este es un tema importante, y en la medida en que la crisis financiera se quedará con nosotros de una u otra forma, esto seguirá siendo relevante.

Otros temas importantes están relacionados con el problema de la incertidumbre y de coordinación que mencioné. Hay un gran interés en el tema de la valuación de los bienes, en cuestiones relativas a la formación de precios, y sobre cómo las cualidades se establecen como categorías en los mercados. Estos temas encuentran un gran acervo en la sociología y pueden aplicarse fructíferamente a fenómenos económicos. El tema de la confianza (*confidence/trust*) –que están detrás de lo que llamo el problema de la cooperación– juega un rol crucial en la operación de los mercados financieros y el sistema monetario.

Más allá, la perspectiva de la performatividad es aún importante, incluso veinte años después de que se publicara el primer artículo. Para mantener este enfoque vibrante es necesario ir más allá de cómo la acción económica en la economía es moldeada por el conocimiento económico e investigar cómo sociedades enteras y nuestra percepción de lo que debiera ser la política es conformada por las teorías económicas. Es una declaración sobre aplicar el conocimiento que ha sido acumulado en el estudio de fenómenos micro y meso en otros de carácter macro.

Hay un tema adicional que quisiera mencionar y que es de creciente interés para nosotros acá en el Max Planck Institute. Es el tema de los mercados ilegales. Encuentro absolutamente llamativo que prácticamente no haya trabajos en la sociología económica sobre mercados ilegales. Hay investigaciones sobre la economía informal, pero incluso estas tienen un papel marginal. Casi todas las investigaciones en sociología económica proceden del supuesto de que las interacciones que toman lugar en la economía son legales, a pesar de que sabemos que esto simplemente no es el caso. De muchas formas no podemos entender el desarrollo del aspecto legal de la economía sin tener un entendimiento de su contraparte ilegal y la relación entre ambas. Hay un territorio que aún debe ser explorado por los sociólogos económicos. La sociología de las finanzas podría encontrar un campo de estudio altamente interesante si prestara más atención a las actividades ilegales en los mercados financieros y en la cuestión de cómo actores poderosos intentan explotar las zonas grises que se encuentran entre la legalidad y la ilegalidad.

La noción de “incrustación” ha sido uno de los conceptos centrales desde el resurgimiento de la sociología económica, pero al mismo tiempo ha sido entendido de distintas maneras. El debate parece retornar a diferentes lecturas de Karl Polanyi. Una manera de leer a Polanyi es la aproximación “siempre incrustada”, para la cual la economía siempre está integrada con las relaciones sociales y el rol de la sociología económica es dar cuenta de esto. Esta postura es claramente caracterizada por los trabajos de Viviana Zelizer (Zelizer 2010). La otra perspectiva, que podemos llamar la del “doble movimiento”, argumenta que un mercado auto-regulado se “desincrusta” de la sociedad y destruya los fundamentos sobre los cuales se construyó, y es más característica de la economía política. Usted ha escrito extensamente sobre la noción de “incrustación” (Beckert 1996; 2003; 2006) ¿Cómo ve el concepto y cómo lee a Polanyi? ¿Es necesario ir más allá de la idea de “incrustación”?

El concepto de incrustación ha sido crucial para definir la sociología económica. Uno no tiene que llamarlo incrustación, pero al fin y al cabo se trata del contexto social moldeando la acción económica. Para mí esto es también lo que la implica la noción de incrustación. Si uno mira el desarrollo de la nueva sociología económica, especialmente en los Estados Unidos, la comprensión de la incrustación ha sido a menudo una mucho más restringida. Esto tiene sus raíces en el artículo de Granovetter de 1985, donde la incrustación se asocia con la teorías de redes (Granovetter 1985). Esta es una manera de entender la incrustación que no hace justicia a Polanyi.

Una manera de superar esto es simplemente ampliando el concepto. Esto ha sido evidente en la introducción de Sharon Zukin y Paul DiMaggio (Zukin and DiMaggio 1990). Estos distinguen entre distintas versiones de incrustación: política, cognitiva, cultural y estructural. En esta perspectiva las redes son solo un tipo de incrustación. Diría que uno debe siempre considerar las distintas formas de incrustación al momento de explicar la acción económica. Pero luego hay un punto más fundamental al cual aluden ustedes al referirse a la idea de que la economía esta “siempre incrustada”. No hay economía que pueda operar, por ejemplo, sin estructuras institucionales. Para tener mercados competitivos se requieren de leyes anti-monopolios para mantener abierta la competencia. Una ley es una institución y puede definirse como la expresión de la incrustación institucional. Pero lo que Polanyi tenía en mente no era la incrustación en este sentido. Él está más bien hablando de la limitación del libre mercado. Esto, sin embargo, nos lleva a una visión mucho más histórica y dinámica del concepto. Se hace posible ver la incrustación como una variable en la cual los mercados pueden ser más restringidos u organizados como libre mercado. Basándose en esta forma de entender la incrustación, uno puede hacer preguntas tales como: ¿en qué periodos históricos han estado los merca-

dos más o menos incrustados? ¿Por qué es este el caso? ¿Cómo es que resultan estos desarrollos y qué consecuencias emergen de esto para el desarrollo social? Dicha perspectiva apunta mucho más hacia una teoría histórica de la sociedad. Es una teoría que entiende la configuración actual de la economía a partir de las trayectorias históricas sobre las cuales se han configurado y las disputas políticas a partir de las cuales surgen las configuraciones económicas. Se trata de entender las configuraciones económicas no bajo la lógica de la eficiencia, como lo hacen la economía de corriente principal e institucionalista, sino a partir de las disputas culturales y políticas. Encuentro esto mucho más atractivo que simplemente indicar que las redes o las instituciones son importantes para la operación de las economías contemporáneas. También muestra que la incrustación, en el sentido de Polanyi, no es algo que se puede dar por hecho. Esta puede desaparecer. Y al final es un proyecto político el incrustar la economía de manera que sea compatible con los desarrollos sociales que son normativamente deseables.

¿Entonces esto es más que la idea del capitalismo defendiéndose de sí mismo?

Por supuesto que eso es parte del concepto, pero es solo la dimensión económica. Eso sería una perspectiva funcionalista. Lo que quiero decir más allá de eso es que la incrustación apunta también a las fuerzas potencialmente destructivas que se derivan de los mercados descontrolados. Este es un proyecto normativo, en el sentido de que el desarrollo económico no se puede reducir a la eficiencia económica, sino que debe reflejarse también en criterios de justicia social y conceptos de “la buena vida” que deben informar las regulaciones, o bien, la incrustación de la economía.

Enfocándonos en los aspectos más normativos de la sociología económica, ha habido recientemente un amplio debate sobre la necesidad de una “sociología pública”. Este debate, comenzado por Michael Burawoy, también llegó a la sociología económica (Swedberg et al. 2007). ¿Considera que la sociología económica debiera jugar un rol público?

Sí, pero esto no solo es aplicable a la sociología económica, sino también a la sociología como tal. La sociología es una disciplina que tiene sus raíces en la ilustración. Una idea crucial del pensamiento de la ilustración es informar a las personas –por medio de conocimiento obtenido con la ciencia- sobre las fuerzas sociales que operan en una sociedad y que influyen sus vidas. La esperanza es que esto ayude a las personas a estar más preparadas para influenciar las estructuras sociales a las que están sujetas.

Si miras al desarrollo de la sociología en los últimos 30 años, puedes ver una disminución del rol público de la sociología. La crisis económica abre una oportunidad para que la sociología retome un rol público más prominente. Afirmo que esto se puede hacer principalmente investigando la economía. La sociología económica es crucial para un rol más público de la sociología, porque la organización de la economía es muy central para el resto de las esferas sociales. Sin embargo, para jugar un rol público, necesitamos una sociología económica en el sentido en que la delinea: interesada no solo en entender cómo es que el intercambio económico depende de estructuras sociales, sino también en cómo esas estructuras emergen y cambian a través de disputas políticas, y cómo las sociedades están influenciadas por las dinámicas de la economía. Quisiera que la sociología económica entendiera esto con mayor claridad.

¿Diría que su trabajo sobre “leyes de herencia” representa este tipo de sociología pública? (Beckert 2008) ¿Por qué ve la herencia como un tema público?

La herencia es un tema importante porque la transferencia de la riqueza de una generación a la otra es un instrumento fundamental a través del cual se perpetúa la desigualdad. Hay también otras instituciones que tienen este efecto, especialmente las instituciones educativas, pero la herencia es la institución que reproduce la desigualdad inter-generacional de manera directa. Es sorprendente que los sociólogos/as presten tan poca atención a este tema. Para responder la pregunta de manera más directa: observo a periodistas y a un número de grupos políticos de distintas orientaciones interesarse en mi trabajo sobre herencia. Esto porque la pregunta sobre cómo regular la transmisión de propiedad es un tema social y políticamente pertinente. Lo que intento hacer cuando hablo con periodistas es de cierta forma –usando las palabras de Albert Hirschman (1984)– “complicar” el discurso. Intento hacer una contribución al debate público que a menudo se basa en miedos y falta de información. En este sentido este trabajo está orientado a jugar también un rol ilustrador.

Bibliografía

Aspers, Patrik. (2011). *Markets*. Cambridge; Malden, MA: Polity.

Beckert, Jens. (1996a). *Was ist soziologisch an der Wirtschaftssoziologie? Ungewißheit und die Einbettung wirtschaftlichen Handelns*. *Zeitschrift für Soziologie* 25:125–46.

- . 1996b. "What is sociological about economic sociology? Uncertainty and the embeddedness of economic action." *Theory and Society* 25(6):803-40.
- . 1997. *Grenzen des Marktes. Die sozialen Grundlagen wirtschaftlicher Effizienz*. Frankfurt a.M.: Campus: Reihe Theorie und Gesellschaft.
- . 2002. *Beyond the market: the social foundations of economic efficiency*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2003. "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?" *Journal of Economic Issues* 37(3):769-87.
- . 2004. *Unverdientes Vermögen: Soziologie des Erbrechts*. Frankfurt/Main [u.a.]: Campus Verl.
- . 2006. "Trust and Markets." Pp. 318-31 in *Handbook of Trust Research*, edited by Reinhard Bachmann and Akbar Zaheer. Cheltenham: Edward Elgar.
- . 2008. *Inherited wealth*. Princeton [u.a.]: Princeton Univ. Press.
- . 2009. "The social order of markets." *Theory and Society* 38(3):245-69.
- . 2010a. "How Do Fields Change? The Interrelations of Institutions, Networks, and Cognition in the Dynamics of Markets." *Organization Studies* 31(5):605-27.
- . 2010b. "Institutional Isomorphism Revisited: Convergence and Divergence in Institutional Change*." *Sociological Theory* 28(2):150-66.
- . 2011a. "The Transcending Power of Goods." Pp. 106 - 31 in *The Worth of Goods: Valuation and Pricing in the Economy*, edited by Jens Beckert and Patrik Aspers. New York: Oxford University Press.
- . 2011b. "Where do prices come from? Sociological approaches to price formation." *Socio-Economic Review* (9 ; H. 4, S. 757-786):9 ; H. 4, S. 757-86.
- . 2013a. "Capitalism as a System of Expectations Toward a Sociological Microfoundation of Political Economy." *Politics & Society* 41(3):323-50.
- . 2013b. "Imagined futures: fictional expectations in the economy." *Theory and Society*:1-22.

—. 2015. "Fictional Expectations and Capitalist Dynamics." in *Re-Imagining Economic Sociology*, edited by Patrik Aspers and Nigel Dodd. Oxford: Oxford University Press.

—. 2016. *Imagined Futures. Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*. Cambridge: Harvard University Press.

Beckert, Jens, y Patrik Aspers. (2011). *The Worth of Goods Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford [u.a.]: Oxford Univ. Press.

Beckert, Jens, y David Dequech. (2006). *Risk and Uncertainty. International encyclopedia of economic sociology* (S. 582-587):S. 582-87.

Beckert, Jens, y Matías Dewey (Eds.). (2017). *The Architecture of Illegal Markets*. Oxford: Oxford University Press.

Beckert, Jens, y Christine Musselin. (2013). *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets*. Oxford University Press.

Beckert, Jens, y Wolfgang Streeck. (2008). *Economic sociology and political economy a programmatic perspective*. Köln: Max-Planck-Inst. für Ges.-Forschung.

Bourdieu, Pierre. (2005). *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.

Callon, Michel. (1998). *The laws of the markets*. Oxford; Malden, MA: Blackwell Publishers/Sociological Review.

—. 2008. "Economic markets and the rise of interactive agencements: from prosthetic agencies to habilitated agencies." Pp. 29-56 in *Living in a Material World: Economic Sociology Meets Science and Technology Studies*, edited by Trevor Pinch and Richard Swedberg. Cambridge MIT press.

Carruthers, Bruce G. (1999). *City of capital: Politics and markets in the English financial revolution*. Princeton University Press.

Deutschmann, Christoph. (2011). "A pragmatist theory of capitalism." *Socio-Economic Review* 9(1):83-106.

Dobbin, Frank. (1997). *Forging industrial policy: The United States, Britain, and France in the railway age*. Cambridge University Press.

Etzioni, Amitai. (1988). *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York; London: Free Press ; Collier Macmillan.

Fligstein, Neil. (1996). *Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions*. *American Sociological Review* 61(4):656-73.

—. 2002. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press Princeton.

Fourcade, Marion. (2007). *Theories of Markets and Theories of Society*. *American Behavioral Scientist* 50(8):1015-34.

—. 2011. *Cents and sensibility: Economic valuation and the nature of "nature" 1*. *American Journal of Sociology* 116(6):1721-77.

Fourcade, Marion, y Kieran Healy. (2007). *Moral Views of Market Society*. *Annual Review of Sociology* 33(1):285-311.

Granovetter, Mark. (1985). *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. *American Journal of Sociology* 91(3):481-510.

Guseva, Alya, y Akos Rona-Tas. (2001). *Uncertainty, risk, and trust: Russian and American credit card markets compared*. *American Sociological Review*:623-46.

Healy, Kieran. (2006). *Last Best Gifts: Altruism and the Market for Human Blood and Organs*. Chicago: University of Chicago Press.

Hirschman, Albert. (1984). *Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse*. *The American Economic Review* 74(2):89-96.

Hodgson, Geoffrey M. (2008). *Markets*. in *The New Palgrave Dictionary of Economics*, edited by Steven N. Durlauf and Lawrence E. Blume. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Joas, Hans, y Jens Beckert. (2001). *Action Theory: Handbook of Sociological Theory*. Pp. 269-85, edited by Jonathan H. Turner: Springer US.

Joas, Hans, y Wolfgang Knöbl. (2009). *Social Theory: Twenty Introductory Lectures*. Cambridge Cambridge University Press.

Knight, Frank Hyneman. (2002). *Risk, Uncertainty and Profit*. Washington,

DC: Beard Books.

Krippner, Greta R. (2011). *Capitalizing on crisis*: Harvard University Press.

MacKenzie, Donald A, Fabian Muniesa, y Lucia Siu. (2007). *Do economists make markets?: on the performativity of economics*: Princeton University Press.

MacKenzie, Donald, y Yuval Millo. (2003). *Constructing a market, performing theory: the historical sociology of a financial derivatives exchange*. *American Journal of Sociology* 109(1):107-45.

Podolny, Joel M. (2001). *Networks as the Pipes and Prisms of the Market* *American Journal of Sociology* 107(1):33-60.

Rössel, Jörg, y Jens Beckert. (2012). *Quality classifications in competition price formation in the German wine market*. Pp. IV, 26 S. in *MPIfG discussion paper*. Köln: MPIfG.

Sewell, William H. (2008). *The temporalities of capitalism*. *Socio-Economic Review* 6(3):517-37.

Simon, Herbert Alexander. (1982). *Models of bounded rationality: Empirically grounded economic reason*: MIT press.

Smelser, Neil J., y Richard Swedberg. (1994). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton; New York: Princeton University Press ; Russell Sage Foundation.

Stark, David. (2011). *The sense of dissonance: Accounts of worth in economic life*: Princeton University Press.

Streeck, Wolfgang. (2009). *Institutions in History : Bringing Capitalism Back In*. Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.

—. 2011. "E Pluribus Unum? The Varieties of Capitalism". in *Sociology of Economic Life*, edited by Mark Granovetter and Richard Swedberg: Westview Press.

—. 2012. *How to Study Contemporary Capitalism? European Journal of Sociology / Archives Européennes de Sociologie* 53(01):1-28.

Swedberg, Richard. (1990). *Economics and Sociology : Redefining Their Boundaries : Conversations with Economists and Sociologists*. Princeton, N.J.: Princeton

University Press.

— 1994. *Markets as Social Structures*. Pp. 255-83 in *The handbook of economic sociology*, edited by Richard Swedberg and Neil Smelser. Princeton/New York: Princeton university press.

Swedberg, Richard, Fred Block, Akos Rona-Tas, Nadav Gabay, y Michael Burawoy. (2007). *Economic sociology as public sociology*. *Socio-Economic Review* 5(2):319-67.

Swedberg, Richard, y Mark S Granovetter. (1992). *The Sociology of Economic Life*. Westview Press.

White, Harrison. (1981). *Where Do Markets Come From?* *American Journal of Sociology* 87(3):517-47.

White, Harrison C. (2002). *Markets from networks: Socioeconomic models of production*. Princeton University Press.

Zelizer, Viviana. (1988). *Beyond the polemics on the market: establishing a theoretical and empirical agenda*. Pp. 614-34 in *Sociological Forum*: Springer.

—. 2010. *Economic lives: how culture shapes the economy*. Princeton: Princeton University Press.

Zukin, Sharon, y Paul DiMaggio (1990). *Structures of Capital: the Social Organization of the Economy*. Cambridge [England]; New York: Cambridge University Press.