

Sociología Económica y enraizamiento

¿CÓMO CONCEPTUALIZAR LA ACCIÓN ECONÓMICA?¹

POR JENS BECKETT

Uno de los temas más recurrentes en la sociología económica ha sido la evaluación crítica de la economía. Más precisamente, la sociología económica encuentra un denominador común en su crítica al modelo estratégico proveniente de la idea de un *homo economicus* actuando en un mundo de información completa, independiente para tomar decisiones, en un mercado de competencia perfecta, transitividad y preferencias estáticas. La sociología ha observado que, comúnmente, las decisiones económicas no se ajustan a dicho modelo (Luhmann 1968; Weber 1985; Etzioni 1988). Durante los últimos quince años, la noción de enraizamiento (*embeddedness*²) ha sido el principal contraargumento usado por los sociólogos económicos para impulsar una manera diferente de entender los procesos económicos (Granovetter 1985; Zukin and DiMaggio 1990). El enraizamiento se refiere a la estructuración social, cultural, política y cognitiva de las decisiones en contextos económicos. Apunta a la conexión indisoluble del actor con su entorno social.

Sin embargo, se ha prestado poca atención al hecho de que la crítica al modelo económico de acción por un lado, y el concepto sociológico de enraizamiento por el otro, están situados en dos niveles conceptuales diferentes. Mientras que el primero se refiere a la cuestión sobre cómo concebir la estructura de la acción, el segundo nos informa acerca de las variables externas que influyen el proceso de acción y sus resultados. Si esta observación es correcta, no es sorprendente que el uso extendido de la noción de enraizamiento no haya conducido a un gran progreso teórico, en el sentido del desarrollo de una teoría de la acción que provea una alternativa al modelo de actor racional de la economía (DiMaggio and Powell 1991; Fligstein 1997, 2001a). Esto no pretende ser tanto una crítica a la nueva sociología económica sino, más bien, una sugerencia. Mi punto es que la nueva sociología económica no pone suficiente énfasis en proponer una alternativa a la teoría de la acción racional.³ La noción de enraizamiento no ofrece por sí sola una teoría de la intencionalidad y la agencia estratégica. Por esa razón, la sociología económica necesita desarrollar fundamentos micro que permitan entender el rol de las estructuras en la interacción y el impacto de los “actores habilidosos” (Fligstein 2001b) en la estabilidad y las dinámicas de los procesos económicos.

Tal teoría, según mi argumento, debería tomar como punto de partida las consecuencias que se derivan de la complejidad y los sucesos novedosos inherentes a las situaciones de decisión económica. Complejidad y novedad son características endémicas de las economías modernas y dinámicas que crean una genuina incertidumbre en la acción económica.⁴ La incertidumbre hace imposible la identificación y selección de estrategias óptimas, como lo requiere el modelo de la acción racional, porque la situación no posee las características que supone la teoría de la acción que se basa en la identificación de una relación causal entre la aplicación de medios (estrategias) y resultados (Beckert 1996, 2002; Dequech 2001).

Si se considera a la incertidumbre como el elemento principal para distanciarse del modelo del actor racional, cualquier teoría alternativa de la acción, según argumentaré de aquí en más, tiene que romper con la estructura teleológica presente tanto en la teoría del actor racional como en las teorías normativas de la acción. Por “estructura teleológica de la acción” me refiero a una concepción que divide la acción en los elementos ideales independientes del actor, que pueden ser un fin o un objetivo; los medios para alcanzarlo y las condiciones que rodean a la acción y que dicho actor debe tener en cuenta. De acuerdo con este modelo, los fines no son afectados por los medios, y la configuración de los objetivos se considera más allá del alcance explicativo de la teoría (Hodgson 1988; Lutz 1979). Las diferentes consecuencias referidas a la aplicación de diversos medios, o bien son conocidas, al menos probabilísticamente, o pueden averiguarse a través de la experimentación. El carácter objetivo del proceso de decisión hace posible que cualquiera que conozca las preferencias y limitaciones del actor, pueda predecir las elecciones que efectivamente hará. Esta conceptualización de la acción supone que la cognición humana está separada de la acción en sí misma (Joas 1996, 145ff).

Si rechazamos la interpretación teleológica de la acción para entender la toma de decisiones en situaciones económicas caracterizadas por la incertidumbre, se necesita un sustituto que proporcione una teoría de la acción alternativa y que, a la vez, haga posible una conceptualización superior acerca de cómo los actores hacen inteligible su contexto para tomar decisiones intencionalmente racionales.

Retomando la tradición del pragmatismo americano, propongo basar la comprensión de la acción en contextos económicos en “una interpretación no teleológica de la intencionalidad”, tal como la elaboró Hans Joas (1996). Esta conceptualización pone el foco en los actos interpretativos a través de los cuales los actores construyen intersubjetivamente percepciones de racionalidad durante el mismo proceso de la acción. Las estrategias intencionalmente racionales se consideran constitutivamente ancladas en la interpretación que el actor hace de la situación que él o ella enfrenta. Este proceso no es puramente subjetivo sino que está basado en expectativas generalizadas que George Herbert Mead categoriza como el “otro generalizado”. Así, el enraizamiento se refiere a la estructuración social de los mundos de sentido cuya representación está basada en la interpretación. Se trata de un proceso indeterminado, pero no desestructurado.

El argumento se desarrolla en tres pasos. Primero, identifico los límites de la teoría del actor racional y de la teoría de la acción normativa para la comprensión de la acción económica en situaciones caracterizadas por la incertidumbre. Esto proporciona el fundamento teórico para la introducción de la teoría pragmatista de la acción en la parte que sigue. Por último, aplicaré las consideraciones teóricas desarrolladas previamente a la investigación de los procesos de innovación.

La interpretación teleológica de la acción: la acción racional y sus límites

Tanto la economía clásica como la neoclásica presuponen modos específicos de comportamiento así como supuestos situacionales que dan forma a una teoría de la acción con un poder considerable. Lo más importante consiste en que se presume que los actores entran en una situación de acción con preferencias (gustos) por ciertos bienes y servicios, y un orden de preferencias que cumple la condición de transitividad. Aquí, la noción de preferencias está conectada al supuesto de la maximización. Los actores, según se argumenta, elegirán entre diferentes conjuntos de bienes aquel que le permita maximizar su utilidad. Si los actores tienen información perfecta y la competencia es perfecta⁵, la distribución de bienes que prevalecerá a través del intercambio hará que ningún actor pueda aumentar su utilidad sin que otro empeore su situación. De acuerdo con este modelo de acción, los objetivos son independientes del propio proceso de acción y la pregunta por cómo actuar se responde instrumentalmente mediante la búsqueda de los medios óptimos mediante los cuales alcanzar los fines. La teoría del actor racional no sólo está presente en los modelos teóricos abstractos en economía, sino que también se usa en investigaciones, estudios de diseño, análisis económicos de las organizaciones y en el análisis de la cooperación mediante la teoría de juegos.

Si bien existe un acuerdo generalizado en el campo de la sociología económica en que la teoría del actor racional no ofrece una teoría de la acción adecuada para un abordaje sociológico de las estructuras y los procesos económicos, las razones de esta insuficiencia son menos claras. El argumento crítico más influyente ha sido que los actores no sólo están impulsados por motivos egoístas sino que expresan una mezcla de motivos en sus decisiones. Esto ha sido la base de las críticas sociológicas a la teoría del actor racional hechas por Emile Durkheim (1984) y Talcott Parsons (1954)⁶, pero también ha sido influyente en escritos más recientes en sociología económica (Etzioni 1988) y en cierta medida incluso en economía (Sen 1977). Esta evaluación crítica de la propensión natural al egoísmo coincide con muchos hallazgos empíricos en sociología económica y contribuye a explicar los resultados económicos. Pero esta crítica no ha exigido un cambio fundamental en la teoría de la acción. La diversidad de valores y normas que poseen los actores y que los guían en la toma de decisiones pueden ajustarse a la teoría del actor racional

mediante su incorporación, ya sea directamente en la noción de preferencias o refiriéndose a ellos como limitaciones en la realización de motivos egoístas. Incluso las decisiones pueden entenderse en términos de preferencias y constreñimientos, y la toma de decisiones -siempre que se abandone el enfoque estrecho basado en el egoísmo y se amplíe la noción de racionalidad- puede verse como un proceso de optimización.

La necesidad de una ruptura con la conceptualización teleológica de la acción abreva en otras razones. Se encuentra, más bien, en la complejidad y en la constante aparición de eventos novedosos, ambas características de situaciones en las que tienen lugar las decisiones económicas; situaciones en las cuales los actores se ven privados de una interpretación adecuada de las relaciones entre medios y fines. Para los actores, el problema no es tanto que tienen que equilibrar sus fines entre intereses egoístas y otras normas y valores, sino que tienen que discernir qué medios utilizar, es decir, qué estrategias seguir, con el fin de hacer un uso óptimo de los recursos existentes bajo las restricciones existentes. El modelo de actor racional es una conceptualización errónea para entender decisiones en contextos económicos si los actores no pueden calcular racionalmente los parámetros de las mismas debido a su complejidad o inherente novedad. La complejidad transforma en incertidumbre a los parámetros de las decisiones y sus interconexiones (*interlockings*), un estado en el cual los actores no pueden comprender correctamente las consecuencias de sus opciones estratégicas. Si pensamos en la innovación debe añadirse una característica más: por razones lógicas, el objetivo de una innovación no puede o sólo puede describirse muy vagamente al comienzo del proceso innovador. Por definición, es imposible para los actores elegir medios racionalmente porque falta la base para el cálculo racional: ¿cómo vamos a escoger medios racionalmente si no conocemos la meta o no tenemos indicios concretos de ella?⁷ Esta incertidumbre en situaciones de decisión abre la pregunta sociológica relativa a cómo los actores toman decisiones si no pueden tener conocimiento determinado o probabilístico de las consecuencias que ocasionan sus decisiones.⁸ Ésta es la problemática que exige la salida del modelo de actor racional.

Incertidumbre y Teoría Social

Los problemas que provoca la incertidumbre se conocen en la economía por lo menos desde la década de 1920. Sin embargo, las respuestas a los trabajos más influyentes de John Maynard Keynes (1973) y Frank Knight (1921) han sido, en su mayoría, intentos que tratan de rescatar el modelo de actor racional de una manera modificada o proponen abandonar la teoría de la acción como fundamento para entender los procesos económicos. Ejemplos de la primera estrategia son las tentativas de la teoría del equilibrio general de reinterpretar la incertidumbre como riesgo (Hirshleifer y Riley 1992), la nueva economía institucional, que aboga por el

concepto de instituciones eficientes (Williamson 1985), la teoría de la racionalidad limitada, que sustituye el concepto de optimización con la noción de satisfacción (Simon 1957),⁹ y, por último, los modelos que proponen una elección racional ajustada a un patrón determinado (Esser 1993; Lindenberg 1993). Ejemplos para la segunda estrategia son las teorías evolucionistas, que ven principalmente el resultado de los procesos evolutivos (Nelson y Winter, 1982; Hannan y Freeman, 1989) y la perspectiva de la teoría de sistemas, que abandonan la teoría de la acción y toman a los sistemas como la unidad de análisis básica (Luhmann 1988).

A diferencia del primer tipo de respuestas al problema de la incertidumbre, aquí se sostiene que el modelo de actor racional debe ser rechazado con mayor énfasis del que sugieren estos enfoques y, a diferencia de estos últimos, se afirma que la comprensión de los procesos económicos debe basarse en una teoría de la acción. En lugar de buscar modelos normativos cada vez más refinados de cálculo racional, para entender empíricamente la acción económica es más fructífero emplear una alternativa teórica que nos informe acerca de lo que los actores realmente hacen a la hora de tomar decisiones en situaciones económicas complejas.¹⁰

En tal conceptualización teórica, la acción económica debe ser caracterizada como intencionalmente racional, en el sentido que los actores quieren mejorar su bienestar. Esta caracterización de la acción económica sigue la distinción de Max Weber (1985) entre la acción social y la acción económica, según la cual esta última se caracteriza por su enfoque centrado en la utilidad. La orientación hacia la utilidad incluye no sólo la satisfacción de deseos, sino también, y sobre todo en las economías capitalistas modernas, el intento de obtener beneficios. Como Richard Swedberg (1998, 29) ha subrayado, el concepto de utilidad de Weber hace hincapié en la oportunidad económica de los actores para aumentar su utilidad (beneficio). Se trata justamente de oportunidad ya que la incertidumbre no permite completamente la anticipación de los resultados. Esto refleja una apertura crucial de la noción de optimización, tal como es usada en la teoría económica, ya que toma en cuenta las consecuencias de la incertidumbre. Aunque los actores actúan de manera intencionalmente racional, estos podrían no ser capaces de identificar estrategias superadoras que maximicen su bienestar.

Esta visión requiere pensar focalizadamente en la racionalidad económica, ya no como la identificación y la realización de una estrategia óptima sino, en cambio, como una construcción de sentido de la acción económica racional. Si una estrategia óptima no se puede deducir matemáticamente a partir de las preferencias y las condiciones existentes, las decisiones dependen de la definición de la situación que hacen los actores. Estas definiciones constituyen la inteligibilidad del entorno complejo y se alcanzan a través de interpretaciones contingentes que se basan en juicios sobre condiciones materiales, relaciones causales, acciones futuras de los demás, y los supuestos sobre los cambios en la tecnología o los mercados. La interpretación es un proceso social en el sentido de que los juicios sobre las

características relevantes de la situación se basan en expectativas generalizadas que son, al menos en parte, intersubjetivamente compartidas.¹¹

Pragmatismo y Acción Económica

La principal propuesta teórica de este artículo es que el pragmatismo americano ofrece una base para una teoría de la acción a partir de la cual sea posible entender la construcción de nociones de racionalidad intencional como un proceso creativo e intersubjetivo. El pragmatismo americano ha sido una de las fuentes de inspiración fundamental para el institucionalismo, especialmente en las obras de John Commons y Clarence Ayres. La importancia atribuida al hábito en la economía institucional, así como la interpretación de la acción económica como un proceso experimental y no como el seguimiento de objetivos fijados externamente se remontan al pragmatismo (Reuter 1994, 72). En esta sección me referiré directamente a las fuentes de la teoría social pragmatista con el objeto de esbozar sistemáticamente los lineamientos teóricos de la teoría de la acción a partir de la cual entender la acción en contextos de incertidumbre. Para ello, en primer lugar, me referiré a los conceptos de rutinas y reconstrucción (John Dewey y Joas) y, posteriormente, a la teoría del yo y el mi (*self*) de Mead. En la última sección, la discusión sobre la innovación aplicará estas ideas teóricas a la toma de decisiones en el ámbito de la economía.

Rutinas y Reconstrucción

Una de las principales formas de responder a la pregunta por la coordinación de la acción económica en entornos complejos y novedosos ha sido mediante referencias a las rutinas. Desde la perspectiva pragmatista, la intencionalidad no se funda en reflexiones cognitivas previas a la acción, sino que se forma a partir de un bagaje de conocimiento práctico que informa a la acción y tiene sus raíces en los modos en que los actores se relacionan, sin cuestionárselo, con su entorno. La situación como tal constituye aspiraciones y tendencias prerreflexivas presentes en el actor. La situación se experimenta como típica y, por lo general, las respuestas no se basan en la reflexión cognitiva, sino en actividades y normas de adecuación que se desarrollan a partir de experiencias y que ofrecen vías para la acción. Las intenciones y motivos no son, como en el modelo teleológico de la acción, el componente de una conciencia interna a los actores que influye en un mundo que permanece separado de dichas intenciones y motivos, sino que estos últimos se encuentran inherentemente conectados (Joas 1996, 157f). Mientras que un curso específico de acción lleve a los resultados esperados, los actores no modifican estas rutinas y hábitos. Por lo tanto, en contraste con el modelo del actor racional, la

acción no se interpreta sobre la base de planes, metas, motivos o preferencias explícitamente indicadas y ponderadas que constituyen la base para la formulación de estrategias maximizadoras.¹² En cambio, la acción se ve en gran medida basada en “rutinas no reflexionadas” (Joas). Esto se corresponde con las teorías que hacen hincapié en “hábitos” (Dewey), “conciencia práctica” (Anthony Giddens), “rutinas” (Alfred Schutz), “saber-en-acción” (Donald Schön), o el “conocimiento tácito” (Michael Polanyi) de los actores. Estos conceptos implican que los actores son mucho menos calculadores en sus acciones de lo supuesto por el modelo del actor racional. Se corresponden con la economía institucional, que ha asignado un lugar central a los hábitos ya desde el trabajo de Thorstein Veblen (1991).

En respuesta a las exigencias que impone a los individuos la teoría del actor racional, la referencia a las rutinas ha sido una respuesta bien explorada (Heiner 1983; Hodgson 1988). Proporciona conocimientos importantes sobre la coordinación de los procesos económicos y el papel dominante de la inercia. Pero sería claramente insuficiente limitar una teoría de la acción a la noción de rutinas. En raras excepciones las situaciones son totalmente idénticas a las experiencias previas y lo que se requiere, como parte de las actividades de los actores, son respuestas reflexivas y creativas. Esto es especialmente relevante para los contextos de acción en las economías modernas, ya que las inversiones rentables dependen del rechazo de las rutinas, es decir, de innovaciones (Beckert 1999; Deutschmann 1999). Una teoría que explique la coordinación de la acción económica debe proporcionar conceptualizaciones más allá de la noción de rutinas.

Si las rutinas no logran alcanzar los resultados esperados, los actores se enfrentan a una discrepancia entre la percepción de un problema en una situación determinada y las soluciones ofrecidas por las rutinas. Esto se experimenta como una crisis que se manifiesta, por ejemplo, en la caída de las cifras de ventas, pérdida de ingresos u objetivos de producción y en cambios inesperados en la tecnología o en la estructura del mercado. Si bien este tipo de situaciones de crisis no vuelve obsoletas a todas las rutinas, dichas crisis sólo pueden ser resueltas a través de una reconsideración consciente de la situación. Según el pensamiento pragmatista, las formas reflexivas de intencionalidad y los objetivos explícitamente manifestados surgen cuando fallan las rutinas. “Nuestra percepción debe llegar a un acuerdo con los aspectos nuevos o diferentes de la realidad; la acción se debe aplicar a diferentes puntos del mundo, o debe reestructurarse. Esta reconstrucción es un logro creativo por parte del actor. Sobre la base del cambio de percepción, si la reorientación de la acción tiene éxito y continúa de tal modo, entonces algo nuevo entra en el mundo: un nuevo modo de acción, que puede echar raíz y por lo tanto convertirse en una rutina no reflexionada” (Joas 1996, 1280). La reconstrucción¹³ exige imaginación y juicio, es decir, una distancia reflexiva respecto de los cursos habituales de acción. De tal manera, la crisis se resuelve en un proceso en el que se innova gracias a la experimentación; un proceso en el que los posibles estados futuros, las maneras de llegar a ellos y las consecuencias son concebidos y examinados hasta que la solución emerge. Esto

puede ser el desarrollo de nuevas tecnologías, el cambio de los procesos de trabajo y las estructuras organizacionales, o nuevos diseños de productos.

La creatividad y la intersubjetividad en Acción Económica

Si bien el concepto de reconstrucción aún permanece en un nivel abstracto, el concepto de comunicación simbólicamente mediado de Mead (1974) arroja luz de modo más concreto sobre la dimensión creativa de la acción y sobre cómo las situaciones se definen intersubjetivamente. Estos dos aspectos son cruciales para entender tanto el impacto que ejercen los actores en el cambio de rutinas existentes como la posibilidad de coordinación de la acción en contextos económicos caracterizados por la incertidumbre. Al mismo tiempo, la creatividad y la intersubjetividad proporcionan los cimientos para teorizar la incertidumbre no simplemente como un factor perturbador para el cálculo económico racional, sino como una precondition fundamental para el carácter dinámico de las economías capitalistas.

1

Mead (1974) indicó que el carácter distintivo de la interacción humana es que los actores no simplemente reaccionan a las acciones de los demás, sino que basan sus respuestas en el significado que atribuyen a los gestos de otros en actos interpretativos. La interpretación se lleva a cabo en un proceso de auto-indicación en el cual el actor toma consciencia de los objetos y les asigna un significado. La auto-indicación implica que un objeto puede ser juzgado, un plan de acción puede ser revisado, o el significado de un objeto puede ser cambiado sin recrear (*enact*) estas posibilidades en realidad. Los actores pueden tomar el papel de otros actores y pueden orientar su acción fundamentándola en las reacciones esperadas de los demás. Esto puede ser la reacción de una persona concreta, o, más importante para la teoría de Mead, las expectativas generalizadas de un grupo o incluso de toda la sociedad. Al determinar un curso de acción, los actores están involucrados en un constante “cuasi-diálogo” (Bohler 1985, 252) en el que interpretan la situación. En este proceso, medios y fines se entrelazan y en su devenir forman la situación en sí; se vuelven más pronunciados y se someten a revisión continua mientras la acción continúa y los actores aprenden cosas nuevas a través de nuevas experiencias, decepciones y estímulo¹⁴. A partir de estas experiencias los actores forman “expectativas constitutivas” que conforman un patrón de fondo cognitivo y práctico para la toma de las decisiones. La aparición de tales expectativas constituyentes puede describirse como un proceso en el cual el carácter constante de la comunicación conduce a su constitución y refuerzo: “El proceso económico es el que

inevitablemente acerca grupos a través del proceso de la comunicación que implica la participación” (Mead 1974, 2950).

El concepto de comunicación simbólicamente mediado de Mead se correlaciona con la noción de cálculo de estrategias óptimas, afirmado por el modelo del actor racional, en la medida en que la maximización económica supone la previsión de las reacciones de otros actores a los posibles cursos de acción y la interpretación del significado de condiciones relevantes de la situación. Sin embargo, los supuestos acerca de la información y la coherencia hechas por el modelo del actor racional no juegan ningún rol.¹⁵ En su lugar, las reflexiones dialógicas sobre una situación y los posibles ajustes no conducen a una decisión óptima pero están abiertos a una variedad de respuestas posibles. Esto no quiere decir que los actores no estarían interesados en estrategias óptimas. Pero deja abierta la cuestión acerca de si los actores tienen conocimiento probabilístico o de algunos de los parámetros pertinentes, si sus decisiones son coherentes y si las creencias que forman con respecto a la estructura causal de la situación son correctas o incorrectas. Lo que determina la acción no es la estructura objetiva de la situación, sino la interpretación de la misma, que a su vez forma parte de la situación y, por tanto, debe incluirse en cualquier reflexión sobre las posibles estrategias. Los actores pueden tener percepciones equivocadas de las metas y motivos de otros actores, podrían tener perspectivas incorrectas sobre las relaciones causales, o pueden ignorar las variables más importantes. Pero las “irracionalidades” que los actores exhiben se pueden integrar en la teoría, porque la contingencia de posibles reacciones está en su núcleo: “Tanto la complejidad de las situaciones presentes como los pasados experimentados por los actores llevan a situaciones que conducen al teórico pragmatista de la acción a esperar que más de un juicio o acción podrá ser la respuesta adecuada a las posibilidades presentes” (McGowan 1998, 295). Por lo tanto, un conocimiento pragmatista de la acción en contextos económicos asume que los actores actúan de manera intencionalmente racional, sin que ello implique que las estrategias sean racionales en ningún sentido objetivo. Esto afecta a la noción de la racionalidad misma: lo que está concebido como racional no se puede concluir de forma independiente de las interpretaciones contingentes de los actores, y estas mismas interpretaciones se convierten en parámetros de la situación. La racionalidad es también, en este sentido, una construcción social.

2

El segundo rasgo relevante en que el concepto de acción propugnado difiere del modelo del actor racional se refiere a la noción de intersubjetividad. Los párrafos anteriores pueden crear la impresión de que la acción en contextos económicos sería arbitraria, basada en estimaciones puramente subjetivas de relaciones causales de los objetos físicos y estrategias de otros actores. Si los actores actúan sobre la base de su interpretación de la situación, parece deducirse que hay muy

poca interpretación compartida entre los actores en una situación conjunta. Esto crearía una aleatoriedad que haría de la coordinación de la acción en contextos económicos un esfuerzo inestable. Este, sin embargo, no es el caso. La intersubjetividad constituye una premisa básica de la teoría pragmatista de la acción y proporciona un camino teórico para evitar el subjetivismo de los modelos del actor racional. Por intersubjetividad me refiero a que las orientaciones y percepciones que los actores representan en una situación están formadas a partir de expectativas causadas por su entorno social.

Esto puede ser explicado con referencia a la conceptualización de Mead de formación de la identidad (1974), que distingue entre las dimensiones “yo” (*I*), “mí” (*me*) y “yo mismo” (*self*). La categoría “me” se refiere a las expectativas del actor de la actitud de la otra persona hacia él. Este es el elemento fundacional de la identidad. El contacto con una pluralidad de otros hace que sea necesaria sintetizar las diferentes actitudes o expectativas. Las acciones deben ser escogidas en referencia a las normas y objetivos que son válidos no sólo para uno u otro actor, sino para el grupo que constituye el contexto social de la situación. Mead llama a esto el “otro generalizado”. Esta conceptualización de la formación de la identidad tiene consecuencias importantes para entender la acción económica y su coordinación. Las estrategias de acción no existen independientemente de la situación, sino que se forman en la interacción social a través de la interpretación de la actitud de los otros (*relevant others*). El juicio de una situación está conformado por la idea que el actor tiene de estas expectativas y se orienta hacia ellas. “Es en la forma del otro generalizado que el proceso social influye en el comportamiento de los individuos involucrados de modo continuo, es decir, que la comunidad ejerce el control sobre la conducta de sus miembros individuales, pues es de esta forma que el proceso social o comunitario entra como un factor determinante en el pensamiento del individuo” (155).

Puesto que este modelo de constitución intersubjetiva de acción está orientado hacia el diálogo entre las expectativas sociales y los impulsos creativos (Joas 1985, 119), no conduce a la eliminación de la discrecionalidad y la creatividad. La representación del otro generalizado marca opciones para posibles acciones que todavía tienen que ser seleccionadas y representadas por el actor. Las reacciones hacia las expectativas asumidas son las del “yo”, que refleja las reacciones individuales a las expectativas sociales indicadas. Mientras que las reacciones espontáneas del “yo” siempre están situadas en las actitudes estructuradas del otro generalizado, el “yo” es también fuente de creatividad. Las reacciones de los actores son individuales, no están fijadas a la representación de las expectativas; pueden crear sorpresas, pero también cumplir con las expectativas. Esto implica también una fragilidad en las relaciones de cooperación que hace de su implosión una posibilidad siempre presente en el horizonte de los actores. Por lo tanto, la creación y el mantenimiento de las expectativas constitutivas dependen crucialmente de la participación y la comunicación de los actores. Las expectativas se vuelven más fiables a través de su

refuerzo en actos comunicativos y de apoyar la cooperación entre actores con intereses parcialmente antagónicos.

El anclaje de decisiones intencionalmente racionales en el propio proceso de acción ofrece dos ventajas:¹⁶ en primer lugar, al subrayar la indeterminación y la creatividad de los actores, se aparta del intento de reintegrar la incertidumbre a un modelo de cálculo de las decisiones óptimas. En su lugar, la definición de la situación es vista como el resultado de reflexiones contingentes de los actores en un proceso social. Esto pone de relieve que cualquier situación tiene varias lecturas que pueden ser juzgadas como respuestas adecuadas por parte del actor. Sólo tal conceptualización puede hacer justicia a la importancia de la incertidumbre como una fuente de oportunidades para generar ganancias económicas. Las innovaciones son un ejemplo de las actividades empresariales creativas que tratan de aprovechar las oportunidades de incertidumbre para generar beneficios que tienen que ser reconocidos a través de la definición de la situación y cuya rentabilidad no es posible anticipar racionalmente. Por otra parte, los empresarios pueden mejorar la cooperación a través del reconocimiento, financiamiento, o el mantenimiento de vínculos y, por lo tanto, iniciar inciertos pero potencialmente rentables “proyectos de control” (White, 1992) cuyos resultados no pueden, al menos inicialmente, ser calculados racionalmente. En el nivel de teoría de la acción, por lo tanto, la creatividad de la acción es un elemento crucial para entender el carácter dinámico de las economías modernas.

En segundo lugar, el análisis de la definición de la situación, basado al menos en parte en las interpretaciones compartidas intersubjetivamente, destaca el papel de las evaluaciones sociales con respecto a la funcionalidad y la conveniencia de los productos y servicios para la coordinación de procesos económicos.¹⁷ Esto pone de relieve la necesidad de ajuste mutuo entre los actores en lo referido a la interpretación de objetos o situaciones sociales como condición previa para el funcionamiento de los mercados. Una innovación sólo se convierte en una innovación a través del reconocimiento intersubjetivo de que las características del objeto son, de hecho, una innovación. Las transacciones de mercado presuponen un acuerdo intersubjetivo en cosas tan básicas como la etapa en que se terminó un producto o el uso potencial del mismo. Las interacciones estratégicas suponen una comprensión intersubjetiva de signos, como lo que constituye un riesgo, una oferta o un acuerdo. Estos criterios pueden ser influenciados por los empresarios, por ejemplo, a través de actividades de marketing que establecen los valores para las funciones, precio y características estéticas que los clientes pueden esperar de determinados tipos de productos.

Medios y fines

Poner el foco sobre la situación y su interpretación también tiene consecuencias de largo alcance para la conceptualización de medios y fines. Los fines no permanecen separados de la situación de acción, sino que son vistos como parte de la propia situación y formados en ella. Son “vistos como consecuencias que influyen en las deliberaciones presentes” (Dewey 1957, 223). Esto se expresa más claramente en la noción de Dewey “fines-en-vista” (*ends-in-view*), según el cual los fines son formados y revisados en el propio proceso de acción y ganan precisión a través de una mejor comprensión del problema y de los medios para su solución. Dewey destacó el carácter provisional y experimental de los fines pero también de los medios y su ajuste de acuerdo a las nuevas experiencias. Ideas, planes y teorías se modifican continuamente con las nuevas experiencias adquiridas en el proceso de la acción. Los medios juegan un papel importante puesto que los fines son visualizados por los actores, en parte, sólo en el contexto de la disponibilidad de ciertos medios. Los fines “están vivos y activos sólo en la medida en que muestran la interacción continua con los medios concebidos y probados para asegurarlos” (Hickman 1992, 12). Por lo tanto, los objetivos de la acción no se ven como las causas finales de la acción, ya que se fusionan inseparablemente con otros aspectos de la situación (incluidos los medios, instituciones, otros actores), pero también con la corporalidad del actor. Esto contrasta con el modelo del actor racional, que no concibe ninguna influencia de los medios sobre los objetivos finales del actor. Al mismo tiempo, la noción de un fin-en-vista no implica que los actores entren en situaciones sin intenciones y objetivos; aunque el pragmatismo pone un gran énfasis en el hábito, los fines entran en escena tan pronto como una situación problemática se le presenta al actor y le obliga a reflexionar sobre ella. En este punto, los fines se convierten en puntos de orientación para el actor en el proceso de reconstrucción, que utiliza para imaginar posibles alternativas a la situación actual. Por lo tanto, los fines proporcionan un significado para la actividad actual y son, en este sentido, un medio de acción, pero “la acción no es un medio para un fin remoto” (Dewey 1957, 226).¹⁸

La innovación y la teoría de la acción

¿Qué consecuencias se derivan del concepto pragmatista de acción para el análisis de situaciones económicas concretas? Esta cuestión se aborda en esta última sección del artículo discutiendo los procesos de innovación. Estos últimos son especialmente adecuados para explicar las ideas teóricas desarrolladas porque las actividades innovadoras se enfrentan a una paradoja referida a la dimensión de los fines mismos: sólo podríamos diseñar estrategias óptimas para las actividades implicadas en las innovaciones si ya supiéramos desde el principio en qué consiste la innovación. Pero si sabemos cuál será la innovación, la necesidad de innovar se vuelve superflua. Por lo tanto, si en el proceso de innovación la meta no es clara

desde el principio, se hace imposible concebir las actividades innovadoras como una elección racional entre diferentes medios cuyo objeto es lograr un fin preconcebido.

A principios del siglo XX, el economista Joseph Schumpeter ya mostraba ser muy consciente de los límites del modelo de actor racional como forma de explicar las innovaciones así como de la necesidad de una teoría de la acción alternativa. Su distinción entre los tipos sociales “gerente” y “empresario”, introducida en su libro *Teoría del Desarrollo Económico* (1952), propuso una bifurcación de la teoría de la acción para la economía. El comportamiento gerencial se caracteriza por seguir la rutina y el cálculo racional. Puede ser descrito en el marco del modelo de actor racional. El comportamiento empresarial, sin embargo, va más allá de estos límites estrechos y no puede ser entendido como la maximización racional de la utilidad. El empresario toma caminos inusuales, va más allá de un tipo reducido de cálculo, y tiene motivos principalmente no pecuniarios por sus actividades, sino la voluntad de fundar un imperio privado, la voluntad de victoria, y la alegría de crear (138).

Schumpeter combinó su conocimiento de las deficiencias del modelo del actor racional para entender la innovación con la exigencia de encontrar los fundamentos de una teoría de la innovación a través de la investigación de las actividades empresariales concretas. El propio Schumpeter, sin embargo, no llegó a ofrecer una alternativa positiva a la teoría del actor racional. Sólo observando estudios empíricos actuales en el campo de la sociología de la ciencia es posible encontrar interpretaciones alternativas de la acción en el contexto de procesos innovadores. Estas conceptualizaciones, sin embargo, tienen similitudes con el modelo pragmatista de acción.

Las conceptualizaciones de los procesos de diseño que proceden del modelo teleológico de la acción conciben a las innovaciones a partir de la fijación de objetivos que funcionan como puntos de comparación para la evaluación de diferentes medios o, en otras palabras, ofrecen la posibilidad de comparar soluciones al problema (Simon 1981, 140).¹⁹ Un instrumento metodológico importante para la conceptualización teleológica de los procesos de diseño son los modelos de etapas, que se basan en un plan que se estructura en varias fases independientes y orienta las actividades del diseñador. Hay, por supuesto, modelos de etapas más o menos sofisticados, pero todos ellos suscriben una interpretación teleológica de los procesos de diseño en la que la etapa final dirige la actividad intencional del diseñador.

Esta forma teleológica de entender la innovación, no obstante, encuentra poco sustento en estudios empíricos porque los procesos de diseño no pueden estructurarse de acuerdo a la lógica de optimización. Entender la innovación como un problema de optimización sería presuponer que la tarea de la innovación podría articularse como un problema instrumental bien formulado (Schön 1983, 47). Esto, sin embargo, no es así debido a que “los procesos de diseño son inherentemente mal definidos, y como tal poseen condiciones iniciales pobremente especificadas así

como operaciones y objetivos que se admiten sin más” (Eckersley 1988, 87). Al comienzo de un proceso de diseño, los fines no están especificados y son poco claros. Los estudios empíricos indican que los fines se vuelven más definidos en el mismo proceso de invención y pasan a ser completamente claros sólo cuando el proceso de innovación se ha completado. Como consecuencia de la estructura específica de los procesos innovadores, el diseñador “no mantiene medios y fines separados, sino que los define de forma interactiva mientras le da forma a la situación problemática. No separa el pensar del hacer, racionalizando la decisión que más tarde deberá convertir a la acción “ (Schön 1983, 68).²⁰ Este hallazgo empírico de la sociología de la ciencia coincide obviamente con el concepto de Dewey de “fines-en-vista”.

La formación y la clarificación de los objetivos en materia de innovación han sido descritas como un diálogo (Schön 1983) entre el diseñador y la situación en la que los problemas, y las soluciones iniciales son entendidos vagamente y se vuelven cada vez más claros a medida que se va llegando a una solución. Esta descripción interaccionista de la innovación encuentra un respaldo teórico en la discusión de Mead de la acción instrumental. Para Mead el camino de la apropiación de los objetos físicos no es distinta de la comunicación con otros actores (Joas 1985, 145ff). Al igual que en la interacción social, la relación con los objetos físicos exige que el actor tome el papel de ese objeto. El diseñador tiene que indicar a sí mismo características esperadas del objeto, por ejemplo, que un ladrillo tenga cierto peso. Al indicar estas expectativas se adopta el papel del objeto y se anticipa su “reacción”. Levantar el ladrillo confirmará la expectativa o creará una sorpresa si es mucho más ligero o más pesado de lo esperado. Entonces la relación con el objeto físico cambiará.²¹

La propia actividad de diseño se convierte, particularmente en el caso de ingenieros con experiencia, en un proceso mayormente rutinario, en el que la intuición, el conocimiento cotidiano, las rutinas, y la experiencia juegan un papel crucial. Este “saber-inacción” (Schön 1983) tiene sus raíces en los conocimientos implícitos de la situación que forman el fundamento de la intencionalidad de la acción del diseñador. Este tipo de saber contribuye a la constitución de un curso de acción específico sobre el cual el actor normalmente no reflexiona. Esta forma pre-reflexiva de conocimiento involucrada en los problemas de diseño también explica el hecho de que, con cierta frecuencia, los diseñadores verbalizan sus actividades vagamente. Además, la narración que ellos suelen ofrecer adopta la forma de una racionalización post actum cuya correspondencia con los procedimientos reales en el proceso de innovación es más bien escasa (Davies y Castell 1992). La importancia de las rutinas irreflexivas demuestra que la contingencia en las innovaciones no logra reducirse postulando objetivos que permanecen separados del proceso de innovación, sino que dichos objetivos se construyen situacionalmente gracias al significado que éstos adquieren para el actor. Esto no implica que los actores no persigan objetivos sino que las soluciones previstas para los problemas no pueden

entenderse independientemente del contexto pre-reflexivo en que los actores actúan.

Sería erróneo, sin embargo, pensar en procesos innovadores como enteramente rutinarios. La anticipación de la reacción de un objeto físico puede ser inexacta, y sus características reales pueden ser diferentes de las expectativas del diseñador. Las reacciones de los nuevos artefactos u objetos recientemente descubiertos no se conocen, o sólo se conocen parcialmente. Además, estar apegado a rutinas inhibe la creatividad de quienes innovan (Schön 1983, 60F). La discrepancia entre la percepción de un problema en una situación dada y las soluciones que ofrecen las rutinas bloquea la continuación de la acción irreflexiva. Se interrumpe el flujo de acción rutinaria y los diseñadores se ven obligados a lo que Schön (1983) ha denominado “la reflexión en la acción”; un modo reflexivo que corresponde a la noción de la reconstrucción de Dewey. Este modo de reflexión conduce a los actores a una “conversación” experimental con los objetos físicos en cuestión (“la situación”) hasta que la experimentación de lugar a una nueva línea de acción, esto es, una solución al problema. Si uno entiende que las innovaciones tienen lugar en situaciones complejas y en condiciones de incertidumbre, el proceso de reflexión en el curso de la acción no puede ser representado como una deliberación racional sobre medios basados en fines conocidos. En cambio, la “conversación” con la situación se basa en el significado que se otorga a los objetos cuando se realizan interpretaciones. Para ello, el diseñador adopta el rol del objeto. Así, al mismo tiempo y basándose en las representaciones del otro generalizado, él percibe las características y posibles aplicaciones del objeto físico. El otro generalizado marca la estructura a través del cual se concibe la situación. Esto incluye no sólo conocimientos generales sobre las características de los objetos físicos, sino también una representación de las redes sociales, creencias culturales y juicios de valor. Éste es el contexto de expectativas que estructura la situación para el innovador. Él o ella experimentan con el problema hasta que se logre un descubrimiento que pueda ser calificado como solución. En términos pragmatistas, esta solución se crea intersubjetivamente ya que el otro generalizado, es decir, el trasfondo de expectativas, siempre está constituido socialmente.

Con la idea de la reconstrucción, el modo pragmatista de entender la innovación puede conectarse con estructuras institucionales macro y conceptos de gestión. El mercado puede ser entendido como un dispositivo institucional que bloquea las actividades de rutina, proporcionando incentivos para la innovación y castigos para el estancamiento en las rutinas. La caída de las cifras de ventas de un producto es una señal del mercado que indica que el producto en su forma actual ya no es una solución al problema de la generación de beneficios. La reflexión entonces está dirigida a cómo cambiar el producto, su producción o su comercialización hasta que sea encontrada una solución con la cual la compañía espera tener éxito. La solución está formada por un trasfondo que consiste en la interpretación de la situación que hacen los participantes. Esta interpretación, que por lo general es justificada en

términos de cálculo instrumental, refleja las expectativas constitutivas que, en entornos complejos e inciertos, sólo accidentalmente exhiben relaciones causales reales.

Las técnicas de gestión cuyo objeto es inducir innovaciones también pueden ser analizados como dispositivos institucionalizados para bloquear las actividades de rutina: Benchmarking es la confrontación deliberada con formas alternativas de hacer algo. El efecto buscado es el cuestionamiento de las rutinas. Los equipos compuestos por miembros con orientaciones diferentes desafían interpretaciones corrientes de la situación al exponerlos a interpretaciones alternativas (von Pierer 1997, 140). Aprender a través de la supervisión (Sabel 1995) describe una forma de organización en la cual el diseño de los objetivos se alcanza en un constante proceso de comparación y modificación. La misma investigación científica puede ser entendida como la creación intencional de crisis por medio de preguntas (Oevermann 1991, 325). La interrupción de los procesos rutinarios fuerza a los actores a la reflexión en mientras actúan.

Conclusión

En este artículo partió de la observación de que el enfoque del enraizamiento ha llevado a la sociología económica a ignorar el problema relativo a los fundamentos teóricos de la acción que sirvan para entender la acción en contextos económicos. Una conceptualización sociológica no puede simplemente apropiarse del modelo de actor racional. La razón de esto es, como se ha argumentado, que la complejidad y las novedades que experimentan los actores en contextos económicos limitan la posibilidad de pensar la acción en términos de una opción calculada racionalmente entre medios (estrategias) orientados al logro de objetivos prefijados. Este artículo esboza una alternativa al modelo teleológico de acción basándose en el concepto pragmatista de la intencionalidad y en esos términos ofrece una interpretación de la cooperación y la innovación. A partir de esto, es posible echar luz sobre cómo las estrategias se construyen mediante la interpretación que los actores efectúan de su contexto social y cómo la interpretación de la racionalidad se basa en una interpretación de las expectativas del grupo social.

El propósito de introducir la teoría pragmatista de la acción no es sustituir la noción de enraizamiento, sino ofrecer un complemento a la sociología económica en un nivel conceptual que es crucial. El pragmatismo podría servir para una integración de la teoría de la acción sociológica y el concepto de enraizamiento. Esto demostraría cómo el enraizamiento de la acción económica es recreada y formada en el propio proceso de la acción sin perder de vista las influencias de índole estructural presentes en contextos de acción comunes. La introducción del pragmatismo ayuda a entender cómo se entrelazan las estructuras económicas y la acción, cómo se

logra la cooperación, y cómo los cambios en los productos y procesos encuentran su fundamento en la creatividad de la acción. La sugerencia no es que la sociología económica debe proceder como una microsociología, sino que la conexión sistemática entre el nivel micro y macro debería mejorar la comprensión sociológica de los procesos económicos y arrojar luz sobre una alternativa para no quedar sólo en una crítica al modelo de actor racional.

Bibliografía

Ayres, Clarence (1952). *The Industrial Economy: Its Technological Basis and Institutional Destiny*. Boston, Houghton Mifflin Company.

Beckert, Jens (1996). "What Is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action", *Theory and Society*, Vol. 25, pp. 803-840.

Beckert, Jens (1999). "Agency, Entrepreneurs, and Institutional Change: The Role of Strategic Choice and Institutionalized Practices in Organizations". *Organization Studies*, Vol. 20, pp. 777-799.

Beckert, Jens (2002). *Beyond the Market: The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton, Princeton University Press.

Böhler, Dietrich (1985). *Rekonstruktive Pragmatik. Von der Bewusstseinsphilosophie zuT Kommunikationsreflexion: Neubegründung der praktischen Wissenschaften und Philosophie*. Frankfurt, Suhrkamp Verlag.

Davies, Simon y Castell, Aldrian (1992). "Contextualizing Design: Narratives and Rationalization in Empirical Studies of Software Design", *Design Studies*, Vol. 13, pp. 379-392.

Dequech, David (2001). "Bounded Rationality, Institutions, and Uncertainty", *Journal of Economic Issues* Vol. 35, pp. 911-929.

Deutschmann, Christoph (1999). *Die Verheifung des absoluten Reichtums. Zur religiösen Natur des Kapitalismus*. Frankfurt, Campus Verlag.

Dewey, John (1957). *Human Nature and Conduct*. New York, Random House.

Dewey, John (1977). "The Need for a Recovery of Philosophy", en: *The Essential Writings*. New York, Harper & Row Publishers, pp. 70-95.

DiMaggio, Paul y Powell, Walter (1991). "Introduction", en: *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago y Londres, Chicago University Press, pp. 1-38.

Durkheim, Emile (1984) [1893]. *The Division of Labor in Society*. New York, The Free Press.

Eckersley, Michael (1988). "The Form of Design Processes: A Protocol Analysis Study". *Design Studies* Vol. 9, pp. 86-94.

- Elster, Jon (1983). *Sour Grapes*. Cambridge y New York, Cambridge University Press.
- Esser, Hartmut (1993). "The Rationality of Everyday Behavior: A Rational Choice Reconstruction of the Theory of Action by Alfred Schütz". *Rationality and Society*, Vol. 5, pp. 7-31.
- Etzioni, Amitai (1988). *The Moral Dimension*. New York, Free Press.
- Fligstein, Neil (1997). *Fields, Power, and Social Skill: A Critical Analysis of the New Institutionalism*. Berkeley, Photocopy.
- Fligstein, Neil (2001a). "Social Skill and the Theory of Fields". *Sociological Theory*, Vol. 19, pp. 105-125.
- Fligstein, Neil (2001b). *The Architecture of Markets*. Princeton, Princeton University Press.
- Giddens, Anthony (1984). *The Constitution of Society*. Berkeley, University of California Press.
- Granovetter, Mark (1985). "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol. 91, pp. 481-510.
- Hannan, Michael y Freeman, John (1989.). *Organizational Ecology*. Cambridge, Harvard University Press.
- Heiner, Ronald (1983). "The Origin of Predictable Behavior". *The American Economic Review*, Vol. 73, pp. 560-595.
- Hickman, Larry (1992). *John Dewey's Pragmatic Technology*. Bloomington e Indiana, Indiana University Press.
- Hirshleifer, Jack y Riley, John (1992). *The Analytics of Uncertainty and Information*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hodgson, Geoffrey (1988). *Economics and Institutions*. Cambridge y Oxford, Polity Press.
- Joas, Hans, y Mead George Herbert, (1985). *A Contemporary Re-examination of His Thought*. Cambridge, The MIT Press.
- Joas, Hans y Mead, George Herbert (1996). *The Creativity of Action*. Chicago, Chicago University Press.
- Keynes, John Maynard (1973). *Treatise on Probability*. Londres, AMS Press.
- Knight, Frank (1921). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston y New York, Kelley.
- Knorr-Cetina, Karin (1981). *The Manufacture of Knowledge*. Oxford, Pergamon Press.
- Lindenberg, Siegwart (1993). "Framing, Empirical Evidence, and Applications", en: Herder-Dornreich, Philipp; Schenk, Karl-Ernst y Schmidtchen, Dieter (Ed.): *Jahrbuch fur neue politische Okonomie* 12. Tiubingen, Mohr Siebeck, pp. 11-38.
- Luhmann, Niklas (1968). *Zweckbegriffund Systemrationalitiit*. Frankfurt, Suhrkamp.

- Luhmann, Niklas (1988). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt, Suhrkamp.
- Lutz, Mark (1979). *The Challenge of Humanistic Economics*. Menlo Park, Benjamin/Cummings.
- McGowan, John (1998). "Toward a Pragmatist Theory of Action: Review of Hans Joas 'The Creativity of Action'", *Sociological Theory*, Vol. 16, pp. 292-297.
- Mead, George Herbert (1974). *Mind, Self, and Society*. Chicago, Chicago University Press.
- Nelson, Richard R. y Winter, Sidney G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, Belknap Press.
- Oevermann, Ulrich (1991). "Genetischer Strukturalismus und das sozialwissenschaftliche Problem der Erklärung der Entstehung des Neuen", en: Muller-Doohm, Stefan (Ed.): *Jenseits der Utopie*. Frankfurt, Suhrkamp Verlag, pp. 267-336.
- Parsons, Talcott (1954). "The Motivation of Economic Activities", en: *Essays in Sociological Theory*. Glencoe III, Free Press, pp. 50-68.
- Parsons, Talcott (1949) [1937]. *The Structure of Social Action*. New York, Free Press.
- Pierer, Heinrich von (1997). "Erfinden, entwickeln, unternehmerisch umsetzen", en: Pierer, Heinrich von y Oetinger, Bolko von (Ed.): *Wie kommt das Neue in die Welt?*. Munich y Viena, Hanser Verlag, pp. 133-145.
- Reuter, Norbert (1994). *Der Institutionalismus: Geschichte und Theorie der evolutioniiren Okonomie*. Marburg, Metropolis.
- Sabel, Charles (1995). *Design, Deliberation, and Democracy: On the New Pragmatism of Firms and Public Institutions*. New York, Photocopy.
- Schön, Donald (1983). *The Reflective Practitioner: How Professionals Think in Action*. New York, Basic Books.
- Schumpeter, Joseph (1952). *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Berlin, Duncker & Humblot.
- Sen, Amartya K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, Vol. 6, pp. 317-344.
- Simon, Herbert (1957). *Administrative Behavior*. New York, MacMillan.
- Simon, Herbert (1981). *The Sciences of the Artificial*. Cambridge, MIT Press.
- Storper, Michael y Salais, Robert (1997). *Worlds of Production: The Action Framework of the Economy*. Cambridge, Harvard University Press.
- Swedberg, Richard (1998). *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton, Princeton University Press.
- Veblen, Thorstein (1991) [1899]. *Theory of the Leisure Class*. New Brunswick, Transaction Publishers.

Weber, Max (1985). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen, J. C. B. Mohr.

White, Harrison (1992). *Identity and Control*. Princeton, Princeton University Press.

Whitford, Josh (2002). "Pragmatism and the Untenable Dualism of Means and Ends: Why Rational Choice Theory Does Not Deserve Paradigmatic Privilege", *Theory and Society* (31), 325-363.

Williamson, Oliver (1985). *The Economic Institution of Capitalism*. New York, Free Press.

Znaniecki, Florian (1980). *Cultural Sciences: Their Origin and Development*. New Brunswick y Londres, Transaction Books.

Zukin, Sharon y DiMaggio, Paul (1990). "Introduction", en: *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge, Cambridge University Press, pp. 1-36.

Notas

1.

Traducción: Matías Dewey, Pablo Nemiña y Melina Pagnone. Traducido de: "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?", *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, No. 3 (Sep., 2003), pp. 769-787.

2.

N del T. Si bien en la traducción al castellano del artículo fundacional de Mark Granovetter *embeddedness* se denomina incrustación (Granovetter, 1985 [2003] "Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación", en Requena Santos, F. (comp.) *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*, Madrid: Alianza, pp. 231-269), se optó por utilizar la denominación enraizamiento, más adecuada y extendida en la literatura en Sociología Económica en castellano.

3.

Utilizo los términos teoría del actor racional y modelo del actor racional para referirme a todas las tradiciones de teoría de la acción que explican las decisiones refiriéndose a la maximización de la utilidad.

4.

El término incertidumbre es usado a lo largo de este artículo en el sentido de la distinción que hace Frank Knight (1921) entre riesgo e incertidumbre. Para una discusión detallada acerca de la importancia de la incertidumbre para la sociología económica ver Beckert (1996).

5.

N. del T. Polipolística (*polypolistic*) en el original.

6.

La crítica influyente de Talcott Parsons al utilitarismo (1949) tiene un enfoque diferente. Parsons argumentó que la teoría utilitaria no puede explicar la estabilidad de un orden social liberal, porque tiene que asumir tanto que los fines son aleatorios o que están determinados externamente por factores hereditarios o el medio social. Parsons complementó a la economía haciendo hincapié en la constitución social de la racionalidad económica, pero dejó intacta la comprensión teleológica de la acción.

7.

Estos puntos críticos son válidos a pesar de modelar estrategias a partir del uso de la teoría de juegos y la teoría del equilibrio general. Se argumentará en este artículo que estos enfoques en economía se basan en suposiciones poco realistas que no hacen justicia a las complejidades del mundo real que los actores deben enfrentar en situaciones de decisión. Por otra parte, independientemente de la cuestión de la posibilidad objetiva para el cálculo racional, la incertidumbre sigue siendo una variable crucial para una teoría de la acción económica orientada empíricamente si se puede demostrar que los actores en realidad no siguen los esfuerzos de cálculo necesarios para decisiones racionales. Una comprensión realista de la acción económica también podría llegar a ser el fundamento de recomendaciones mejor informadas acerca de cómo actuar en escenarios económicos.

8.

En cuanto a la comprensión sociológica de las fuentes de incertidumbre, Christoph Deutschmann (1999) ha sugerido recientemente entender el dinero como un dispositivo social que estructuralmente obliga a los actores a innovar constantemente. Las innovaciones causan el desenraizamiento de las actividades económicas y de ese modo producen incertidumbre. El libro de Deutschmann hace una contribución significativa para entender la conexión entre la sociología del dinero y la noción de incertidumbre como una categoría fundamental de la sociología económica.

9.

La teoría de la racionalidad limitada aborda el tema de la complejidad y construye su teoría del comportamiento a partir de la premisa de que los actores no toman decisiones maximizadoras, sino que buscan decisiones que se corresponden a sus niveles de aspiración. A pesar de la aparente similitud, el enfoque teórico sugerido en este artículo difiere de la teoría de la racionalidad limitada en dos aspectos. La primera diferencia se refiere a Herbert Simon cuando observa a las decisiones maximizadoras como posibles en principio. Es solamente debido a la falta de capacidad de procesamiento de la información que los actores no logran tomar decisiones óptimas (Beckert 1996, 821f). En contraste con esto, sostengo que en situaciones caracterizadas por la incertidumbre fundamental no existe un conjunto finito de estados posibles del mundo que pudieran ser discernidos ex ante. En lugar de ello, sobre todo los problemas planteados por eventos novedosos, muestran la imposibilidad de tales anticipaciones. La segunda diferencia es que Simon no prestó

suficiente atención al contexto social en el que la toma de decisiones se lleva a cabo. La noción de reglas de Simon tiene su punto focal principalmente en el individuo. Esto no niega la posibilidad, enfatizada por David Dequech (2001, 920ff), que la teoría de Simon se pueda ampliar en una dirección que toma estas críticas en cuenta. Cabe señalar, sin embargo, que el pragmatismo podría ofrecer un mejor lente para la comprensión del carácter social de la toma de decisiones individuales, ya que se basa en la idea de la constitución intersubjetiva del yo.

10.

Poner el foco en la incertidumbre implica que en situaciones bien estructuradas, donde las relaciones causales entre ciertos parámetros son reconocidas por los actores, el modelo de actor racional (o la teoría normativa de la acción) permitirían la explicación de las decisiones. Sin embargo, al menos desde una perspectiva genética, la explicación teleológica sigue dependiendo del concepto pragmatista de interpretación, ya que las estructuras sociales que reducen la incertidumbre deben existir en primer lugar. Esto no puede explicarse satisfactoriamente como el marco de la elección racional porque la noción de una elección racional para una rutina es paradójica. La cuestión de hasta qué punto las situaciones de acción económica moderna se caracterizan por la incertidumbre, sigue siendo en última instancia empírica. Sin embargo, las crecientes dinámicas de los procesos económicos indican que las estructuras se vuelven más fluidas y menos predecibles para la toma de decisiones. Para una crítica de la teoría del actor racional desde un punto de vista pragmatista, ver Whitford (2002).

11.

Este asunto también ha cobrado importancia gracias a la escuela francesa de las convenciones: “Las diferentes tareas pragmáticas de cualquier economía requieren coordinación entre los individuos que participan en ellas, y esta coordinación sólo puede lograrse cuando sus interpretaciones conducen a una especie de ‘acuerdo’ sobre lo que hay que hacer en el sentido de que lo que hace cada persona cumpla con las expectativas de los otros en los cuales él o ella depende” (Storper y Salais 1997, 16). Los acuerdos establecen las convenciones que se convierten en rutinas. Michael Storper y Robert Salais (1997, 16) destacaron también el papel de la incertidumbre para la emergencia de las convenciones: “Las convenciones emergen tanto como respuestas y como definiciones de incertidumbre.”

12.

Han habido intentos de integrar hábitos y rutinas en el modelo del actor racional. Sin embargo, es teóricamente inconsistente afirmar que la renuncia a una elección consciente entre alternativas es en sí misma racional debido a los costos involucrados en el cálculo de las alternativas (Esser 1993). Para que esto sea una decisión racional tendríamos que conocer los beneficios de la alternativa, que crea la paradoja de una decisión consciente para una rutina. No es coherente que el modelo de elección racional de Hartmut Esser tome el conocimiento limitado de actores en

cuenta, pero al mismo tiempo vea la posibilidad de elegir entre marcos en términos de una maximización irrestricta.

13.

El término reconstrucción ha sido introducido por John Dewey (1977).

14.

Esto no significa los cambios oportunistas en las preferencias descritas por Jon Elster (1983) en su libro *Sour Grapes*. Además, la idea de que las preferencias se modifican con un cambio del marco cognitivo (Hodgson 1988, 97) es limitada, ya que implica un estado normal de preferencias fijas.

15.

Todas las versiones del modelo del actor racional que postulan más que los actores eligen la acción que les parece correcta, dada su forma de entender la situación, presuponen al menos un conocimiento probabilístico de los parámetros que intervienen en la situación y una selección racional de alternativas. Todos los modelos de actor racional deben asumir al menos coherencia en la elección para mantener la pretensión de racionalidad.

16.

Un tercer avance, que no ha sido desarrollado en esta presentación de la teoría pragmatista de la acción, es la descripción propiamente dicha del desarrollo de la capacidad de los actores para actuar. Esto ha sido analizado especialmente por George Herbert Mead cuando alude al concepto de formación de la identidad. El modelo del actor racional, por el contrario, siempre asume actores capaces de actuar racionalmente sin mostrar de dónde surge esa capacidad.

17.

Ver para este punto el libro, hoy olvidado, *Cultural Sciences* de Florian Znaniecki (1980).

18.

La conceptualización de medios y fines de Dewey ha sido incorporada en la economía institucionalista, en especial por Clarence Ayres (1952, 306f). Ayres habló de un "continuum" de medios y fines.

19.

El diseño, que incluye no sólo las actividades de los ingenieros industriales, sino también de los diseñadores de productos y arquitectos, entre otros, se define en términos generales como "cambiar las situaciones existentes por preferidas" (Simon 1981, 129).

20.

Otros estudios empíricos confirman esta perspectiva. Karin Knorr-Cetina (1981) ha encontrado que los científicos definen su problema de investigación no desde el comienzo, sino a partir de una solución a la vista, y Michael Eckersley, con un

estudio sobre los diseñadores de interiores, (1988, 93) concluyó que “los objetivos y las estrategias se generaron según fueran necesarias y no sólo en las etapas iniciales de la resolución del problema”.

21.

Mead dio el ejemplo de un técnico que construye un puente: “Un ingeniero que está construyendo un puente está hablando con la naturaleza en el mismo sentido en que nosotros le hablamos a un ingeniero. Hay tensiones y presiones con lo que se encuentra, y la naturaleza se vuelve con otras respuestas que han de encontrarse de otro modo. En su forma de pensar está tomando la actitud de las cosas físicas. Él está hablando con la naturaleza y la naturaleza le está respondiendo. La naturaleza es inteligente en el sentido de que hay ciertas respuestas de la naturaleza hacia las acciones que podemos presentarle y que podemos responder, y que luego cambian una vez que hemos respondido. Es un cambio que podemos contestar, y finalmente llegar a un punto en el que podemos cooperar con la naturaleza” (1974, 185).