

¿Franceses contra anglosajones?

La problemática recepción de la sociología económica en Francia

MARIANA HEREDIA* Y ALEXANDRE ROIG**¹

Una nueva especialidad arraiga poco a poco en los programas universitarios, los encuentros científicos, las revistas académicas: la sociología económica. Aunque era desconocida como categoría subdisciplinaria hace apenas unos años, se van reconociendo en ella corrientes diversas que buscan una nueva instancia de diálogo o de confrontación entre objetos y aproximaciones otrora privativas de la sociología o la ciencia económica.²

Claro, la sociología europea no abandonó nunca su interés originario por la economía. Basta con recordar que la “sociología económica” era una sección del *Année Sociologique* y que muchos de los trabajos de Weber, Durkheim y Simmel discutieron con la economía clásica y analizaron fenómenos que serían hoy definidos como económicos. No obstante, son los claustros norteamericanos los que han apuntalado el renacimiento de esta “especialidad”. Y no hay aquí, por cierto, mayor contradicción. La sociología económica es entendida por sus referentes intelectuales y por los estudiosos del nuevo campo como una reacción o una embestida crítica de la sociología frente a la hegemonía neoclásica de la teoría económica contemporánea.³ En este proyecto intelectual, no se ha tratado sólo de federar problemáticas y marcos analíticos nacidos de corrientes diversas,⁴ sino también de discutir y cuestionar el imperialismo temático y conceptual de las teorías económicas dominantes. Como consecuencia, mientras Lebaron (2000, pp. 130-131) concluye que la teoría económica contemporánea está dominada por la producción norteamericana, Convert y Heilbron (2007) constatan que la “nueva” sociología económica revela un predominio estadounidense abrumador. Así lo demuestran en un análisis en términos de campo que repasa los autores,⁵ las publicaciones,⁶ los encuentros que han jalonado la historia de la especialidad desde fines de los años setenta.

* Doctora en Sociología, investigadora CONICET, profesora UBA-IDAES/UNSAM.

** Doctor en Sociología, becario posdoctoral CONICET, profesor IDAES/UNSAM.

1 Los autores desean agradecer los comentarios de Claudio Benzecry, Pedro Blois, Daniel Fridman, Mariana Gené, Federico Lorenc Valcarce, Mariana Luzzi, Pablo Nemiña y Ariel Wilkis a una versión preliminar de este trabajo.

2 Tentativas semejantes por comprender el campo de la sociología económica en Francia han sido desarrolladas por Heilbron (1999) y muy brevemente por el propio Granovetter (2000) en una compilación que traduce sus trabajos en francés. Esta reseña profundiza y actualiza estos antecedentes.

3 Y esto en gran medida porque los economistas se habían lanzado, bajo la iniciativa de Becker (1976) y Williamson (1975) a la conquista de temáticas reivindicadas como propias por la sociología y la ciencia política. Estos autores violentaban así lo que algunos autores llaman la Pax Parsoniana que separaba las aguas de los objetos puramente sociológicos y los puramente económicos. Desatada la competencia entre economía y sociología, la misma no se limitaba a un plano exclusivamente conceptual. Según Convert y Heilbron (2007), la disputa involucraba, en las

universidades estadounidenses, tanto estudiantes como fondos para investigación y atención pública.

4 Suelen distinguirse tres grandes afluentes de la sociología económica anglosajona: el análisis de redes sociales, la sociología de las organizaciones y la aproximación cultural o antropológica de los fenómenos económicos.

5 Aunque sus nacionalidades sean diversas, los autores reconocidos como pilares de la nueva especialidad defendieron sus tesis y desarrollaron sus cursos en claustratos norteamericanos. Sólo para mencionar a algunos de ellos: Abolafia (SUNY Stony Brook); DiMaggio (Harvard-Princeton); Fligstein (Wisconsin-Berkeley); Granovetter (SUNY Stony Brook-Harvard-Stanford); White (Harvard-Columbia), Portes (Wisconsin-Princeton); Swedberg (Boston College-Cornell); Zelizer (Columbia-Princeton).

6 Convert y Heilbron (2007) destacan la publicación de un *Reader* en 1992 como expresión de la consolidación de esta especialidad, se trata de Granovetter y Swedberg (1992). Merece mencionarse como referencia ineludible el libro de Swedberg (1993). También los libros y artículos de Granovetter mencionados más adelante.

7 Granovetter (1973), disponible en español en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=154588>.

8 El concepto de *embeddedness* proviene de Polanyi (2003)[1947]. El mismo pretende dar cuenta del “arraigo” o de la “inmersión” de los mercados en el todo social y de los procesos a través de los cuales, en condiciones históricas específicas, los mercados pueden funcionar como “mercados autoregulados”, operando así un proceso de “desencastramiento”. El uso que hace Granovetter (1985) de este concepto difiere significativamente: para el au-

Si la producción es asimétrica en los países centrales, el abismo con América Latina es todavía más pronunciado. Tal vez sea prematuro hablar de sociología económica en América Latina. Sin embargo, si desde una perspectiva pragmática entendemos que los socio-economistas son aquellos que se definen como tales, podemos atrevernos a discernir un ambiente favorable a la constitución del campo en nuestros países. Se pueden identificar grupos establecidos en México (Universidad Autónoma Metropolitana de México, Universidad Nacional Autónoma de México), en Colombia (Universidad de los Andes), en República Dominicana (Universidad Iberoamericana), en el Brasil (Universidad Federal de Rio de Janeiro) o en la Argentina (Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de General Sarmiento y Universidad Nacional de San Martín). Se puede incluso percibir la institucionalización creciente del área, proceso inseparable de la internacionalización de los investigadores que componen este campo naciente y que hacen circular una literatura todavía desconocida. La publicación de este volumen el mismo año en que la Revista *Crítica en desarrollo* edita un número especial sobre “la vida social de la economía” puede ser leída como un indicador más de esta tendencia.

Más allá de los numerosos y heterogéneos autores que se asocian hoy a la sociología económica anglosajona, uno de ellos ha sido el principal referente de críticos y acólitos en Europa y América Latina: Mark Granovetter. Cierto, Abolafia, DiMaggio, Swedberg y Zelizer aparecen enseguida como referencias ineludibles; el autor de *La fuerza de los lazos débiles*⁷ los supera, no obstante, en la frecuencia con la que se lo cita y en la intensidad con la que se lo discute. Tal vez la visibilidad de Granovetter remita a la centralidad de la Universidad de Stony Brook en la constitución del nuevo campo: fue en este espacio donde se selló el encuentro entre el análisis de redes y la sociología de las organizaciones. A lo mejor se trata de una recompensa a su activo proselitismo dentro y fuera de los Estados Unidos: Granovetter es uno de los autores que más ha participado en conferencias y publicaciones para promover la nueva especialidad. Muy probablemente sea, no obstante, la influencia de su artículo de 1985 y en particular su interpretación de la noción de *embeddedness*⁸ los que explican que haya logrado erigirse como la puerta de entrada y el interlocutor preferido de quienes se interesaron, en otras latitudes, por la sociología económica.

De esta centralidad se deriva nuestra pregunta: ¿Cómo se organiza el campo de la sociología económica en Francia frente a la producción de Granovetter? ¿Y por qué elegir justamente a Francia? Granovetter expresa en una entrevista de 1999 las razones de esta preferencia que corona, un año más tarde, con una introducción específica de sus trabajos para “el lector francés”. Según el autor norteamericano, no es necesario formular mayores diferencias entre la sociología económica norteamericana y la europea; esta última se encuentra plenamente integrada en una misma tradición a nivel mundial. No obstante, según él mismo lo indica, les toca a los franceses oponer cierta singularidad. En sus palabras, “Francia suele ser la excepción, en parte por diferentes tradiciones, en parte porque los franceses se enorgullecen siempre de tener producciones intelectuales propias [...] Es valioso haber contado con esta diferencia; de otro modo todos habríamos estado pensando más o menos lo mismo y el resultado hubiera sido menos enriquecedor” (1999, pp. 10-11).⁹ He aquí entonces las dos razones que justifican nuestro repaso: el interés de la producción francesa como interlocutora (por momentos díscola) de la sociología económica norteamericana y el enriquecimiento que este contrapunto puede aportar a quienes se interesan por estas problemáticas.

Sin embargo, buscar presentar con exhaustividad todos aquellos y aquellas que trabajan sobre o desde la sociología económica, aun ateniéndonos a la obra de Granovetter, sería una hazaña desmesurada. Asumiremos por ende una serie de limitaciones. La primera es que, como toda guía de viaje, ésta tiene que ser permanentemente actualizada por la propia dinámica de lo presentado. Lo que analizaremos a continuación es un proceso inacabado, en plena ebullición. Por otra parte, con el afán de ofrecer al lector uno de los posibles recorridos por esta literatura, nos limitaremos a aquellos autores que se disputan la definición legítima de lo que tiene que ser la sociología económica y que, de hecho, dialogan con una de sus figuras centrales. Esta decisión opera una primera delimitación y separación: no incorporaremos los análisis de la etnografía económica (Dufy y Weber, 2006), cuyo principal afán es superar las dicotomías que se establecen en el seno de la antropología entre economías primitivas y economías modernas.¹⁰ Al menos al pasar, vale dejar sentado que también estos estudios revelan la distancia existente entre las prácticas sociales (monetarias, mercantiles, comerciales) y los modelos de la teoría económica.

tor norteamericano, este concepto refiere al hecho de que la racionalidad económica esta “encastrada” en las relaciones sociales.

⁹ De no citarse ediciones en español, la traducción es siempre nuestra.

¹⁰ Agradecemos a Ariel Wilkis su contribución en este punto.

A pesar del interés que revisten y del proceso dinámico que experimentan, otras dos corrientes quedan por fuera de este repaso. Por un lado, no presentaremos aquí los trabajos del Movimiento Anti-Utilitarista en Ciencias Sociales (M.A.U.S.S en sus siglas francesas). Este grupo de intelectuales se alinea detrás del propósito de desterrar la noción de interés imperante en el análisis de lo económico y así socavar los fundamentos de la teoría económica dominante. Según su representante más conocido, es “en el anti-utilitarismo, (tal como Marcel Mauss lo esboza en su *Ensayo sobre el don*) donde pueden encontrarse las fuentes de un anti-economicismo efectivo” (Caillé, 2006, p. 7). Los adeptos de lo que ellos mismos llaman el “paradigma del don” ponen en el centro de la realidad social la reciprocidad en las relaciones económicas adoptando una postura explícitamente normativa. Autores como Lordon (2006) critican esta postura, considerando que terminan viendo el don más como desearían que fuera que tal como es. En suma, no está aquí en juego una nueva definición de sociología económica, sino una postura crítica fundada en una interpretación que sobredimensiona la reciprocidad en la obra de Mauss.¹¹ Por otro lado, no trataremos aquí los aportes de la economía solidaria o social. En este caso, se busca demostrar la posibilidad de organizar la economía bajo formas “alternativas”, subrayando la eficacia social de estas otras formas de producción e intercambio (Laville, 2000). Si bien pueden leerse como una pretensión válida, las discusiones giran en torno a la sistematización y la generalización de las experiencias “solidarias” existentes, sin que esto implique necesariamente una lucha por la definición legítima de sociología económica.

¹¹ Para una síntesis actualizada de las discusiones de los miembros del M.A.U.S.S, véase el número especial de los 25 años de la revista del MAUSS, “De l’anti-utilitarisme. Anniversaire, bilan et controverses” (2006).

Lo que sí comparten los movimientos y autores aquí presentados y el propio Granovetter es la convicción de la pertinencia de la perspectiva sociológica en el estudio de la economía y la acción económica tanto como una mirada crítica hacia el imperialismo económico. Ahora bien, ¿cómo se definen en cada caso las diferencias disciplinarias y el diálogo a establecerse entre ellas?: allí radican sin duda las principales diferencias. Presentaremos por ende cinco grandes tendencias de la sociología económica francesa subrayando las críticas y acuerdos con Granovetter, los conceptos centrales propuestos en cada caso para analizar lo económico así como las temáticas centrales y los niveles de análisis considerados.

La “nueva” sociología económica francesa o la hermandad franco-americana

Desde fines de los años 90, la receptividad francesa a la sociología económica es indiscutible. Puede mencionarse el hecho de que en 1997 tres grandes revistas publicaron números especiales sobre la sociología económica: *Actes de la recherche en sciences sociales* (no. 119, 1997), *Revue française de sociologie* (no. 3, 1997), y los *Cahiers internationaux de sociologie* (vol. CII, 1997). Poco después, bajo el impulso de Jean-Louis Laville, se publican en la editorial Desclée de Brouwer una serie de libros de la sociología económica que incluyen obras de Richard Swedberg y William Julius Wilson.

Pero si hay un agente dinámico de la organización del campo de la sociología económica francesa es, sin duda, Philippe Steiner. Por un lado, en continuidad con las publicaciones previamente citadas, se aboca a un trabajo intelectual de legitimación y reactualización del campo de la sociología económica en el hexágono. Lo realiza dando cuenta de las continuidades entre la “antigua y la nueva sociología económica”. Releyendo los autores clásicos, presenta la indiferencia de la sociología hacia lo económico como una “anomalía” en la historia reciente de la sociología, corregida por la obra de Granovetter (Steiner, 1999, pp. 8-29). Por otro lado, va a dinamizar una serie de encuentros y de publicaciones que permiten la difusión de los autores norteamericanos y que sistematizan los trabajos francófonos que se inscriben en esta tradición. En este sentido, contrariamente a la dicotomía que el propio Granovetter (2000, p. 33) construye entre anglófonos y francófonos en el campo internacional de la sociología económica, existe una nueva sociología económica francesa que se inscribe en una continuidad transatlántica. La manifestación más clara de esta cercanía es el número de la revista dukheimiana *L'Année Sociologique* de 2005 co-dirigido por el propio Philippe Steiner y por Isabelle This Saint-Jean. Salvo el artículo de André Orléan que presenta una crítica radical y destructora de la obra de Granovetter, el número especial de la principal revista de sociología francesa revela una fuerte afinidad temática, metodológica y teórica con la obra del autor norteamericano.

Los autores franceses que se identifican con esta perspectiva hacen suya la definición que el propio Granovetter hace de la sociología económica y que sintetiza de la siguiente forma: “mi enfoque de la sociología económica se funda en dos propuestas sociológicas fundamentales: en primer lugar, la acción está siempre situada y no

puede ser explicada haciendo únicamente referencia a los motivos individuales; en segundo lugar, las instituciones sociales no surgen automáticamente tomando una forma inevitable, sino que son ‘construidas socialmente’ ” (Granovetter, 1990, pp. 95-96, citado en Steiner, 1999, p. 27).

El propio Steiner presenta esta definición como la definición legítima del campo pero precisa además que la sociología económica, tal como lo sugiere este texto, se inscribe en una lógica de complementariedad en relación a la teoría económica, “aun la más ortodoxa” (Steiner, 1999, p. 27). La nueva sociología económica, según esta perspectiva, analiza con sus métodos las acciones económicas, entendidas como la satisfacción de las necesidades de los individuos en situación de escasez. El “imperialismo económico” iniciado por Gary Becker (1976) sobre los objetos sociológicos es contrarrestado, desde la nueva sociología económica, con el desarrollo de investigaciones empíricas sobre la acción económica individual, los efectos de las instituciones económicas y las relaciones mercantiles. La principal teoría movilizada para completar los análisis de la teoría económica es la teoría de las redes sociales de White (1981) y cuyo vocero en Francia es Lazega (1998). Esta teoría de nivel medio busca ponderar el rol de las interacciones para dar cuenta de las acciones individuales. Pierre Bourdieu (1997) calificará peyorativamente esta perspectiva de “interaccionismo metodológico”, crítica que retomará el propio Granovetter (2000).

El status de los individuos, la preponderancia de la acción racional, aunque social e históricamente situada y limitada en el análisis de los procesos económicos, así como el abandono e inclusive el desprecio por cualquier teoría sociológica general, sitúa a la nueva sociología económica en las fronteras de la teoría económica, pretendiendo compartir con ella su “aura política” y el carácter de teoría dominante del campo que Bourdieu y los regulacionistas pretenden criticar.

Bourdieu, los regulacionistas y una reactualización de tono crítico

Pierre Bourdieu inicia su carrera de sociólogo en los años 50 con una etnografía de las prácticas económicas (Bourdieu, 2006 [1956]) que lo lleva a posicionarse críticamente frente a las corrientes neoclásicas. Pero su discusión intelectual se desarrolla también en

el campo específico de la sociología económica: tanto Bourdieu como sus seguidores van a diferenciarse de la escuela norteamericana criticando el “interaccionismo” de la nueva corriente. Desde este punto de vista, quienes adscriben a la misma son “ignorantes de la coacción estructural” (Bourdieu, 2001, p. 245). En su contienda, los bourdieusianos proponen sustituir la noción de mercado por la de campo (Bourdieu, 1997), analizar lo económico desde las relaciones de fuerza que lo atraviesan y dar cuenta de los procesos sociales a través de los cuales se construyen las relaciones económicas o la disciplina económica.

Bourdieu realiza un primer análisis sociológico de la intervención del Estado en el mercado a través del estudio de las casas particulares en Francia (Bourdieu, 2002). Esta perspectiva es retomada por García (1986) que analiza los intercambios de productos agrícolas en espacios donde se impone el anonimato de los vendedores. Otro claro ejemplo de una sociología económica bourdieusiana es el trabajo de doctorado de Laferté (2002) sobre el mercado de vinos de Bourgogne, donde se contemplan las diversas formas en que pequeños productores inventan una tradición para transformar, a su favor, las reglas del mercado. Los trabajos de Dezalay, Garth (2002), Fourcade-Gourinchas (2002) y Lebaron (2000) se van a centrar sobre el campo disciplinario de la economía, mostrando, sobre todo en el segundo caso, la estrecha relación que une las tradiciones académicas con la historia de las reglas mercantiles en distintos países.

Estos trabajos remiten a una perspectiva dentro de la sociología económica que parte de las “estructuras sociales de la economía” y que no se piensa a sí misma como complemento sino como alternativa de la teoría económica dominante. Más allá de esta impronta contestataria, vale la pena reconocer que los bourdieusianos estiman los aportes significativos de cierta sociología económica anglosajona y que dan pruebas de cierta disposición al diálogo. Un ejemplo de ello es la publicación de un artículo de Zelizer (1992), en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, y de Zelizer (2004), en la colección bourdieusiana *Liber* de la Editorial Seuil. Aun cuando el texto se acompañe de un prólogo crítico, los bourdieusianos no dejan de reconocer la necesidad de difundir estos análisis.

Si la crítica bourdieusiana pasa esencialmente por denostar el interaccionismo de Granovetter, la teoría de la regulación va a hacer énfasis en las contradicciones de una sociología que se pretende com-

plementaria de la economía. Hija de la economía marxista francesa y de la escuela histórica de los *Annales*, la teoría de la regulación encuentra en la obra de Aglietta (1976) el punto de referencia de su emergencia. Esta perspectiva teórica privilegia los procesos históricos de largo plazo y analiza el capitalismo desde sus distintas crisis. Establece así una crítica radical a la economía desde una postura muy cercana en varios puntos a la sociología de Bourdieu (Boyer, 2004). Ambas corrientes ponen en cuestión el uso de la noción de equilibrio, las representaciones del tiempo que se movilizan en la modelización económica, el uso de la historia y el paradigma de la acción racional. Los primeros trabajos de los regulacionistas se van a concentrar en entender la crisis de “los treinta gloriosos” focalizándose en la relación salarial considerada como la institución dominante de este período histórico en crisis (Coriat, 1978; Boyer, 1976). Por el propio proceso de globalización financiera, el interés por el análisis de las instituciones se va a desplazar a la moneda (Aglietta y Orléan, 1982; 1998; 2002; Théret, 2008) y las finanzas (Orléan, 1999, Lordon 1997; 2002), con el desarrollo de un diálogo cada vez más intenso con la antropología (Aglietta, Boyer, Lordon, Orléan, Théret, 2000). De hecho, más allá del interés por definir la naturaleza de la moneda, las discusiones que atraviesan hoy la teoría de la regulación consisten en precisar si la financiarización de la economía es un proceso definitivo, en el sentido de considerar el capitalismo como financiero, o si es transitorio, predispuesto, como todo régimen de acumulación, a una nueva crisis.

Si bien se estructura desde los años 70, la escuela de la regulación es probablemente la última en incorporarse al campo de la sociología económica y sin duda desde sus márgenes. Tal vez porque los regulacionistas son en su mayoría economistas,¹² se posicionan desde una crítica radical a la nueva sociología económica: la presentan como aliada objetiva de los “economistas del *mainstream*”.

Tal como lo propone Boyer, uno de los “padres” de la escuela, la teoría de la regulación es una teoría de la transformación del capitalismo en la cual las crisis predominan por sobre los procesos de reproducción social. Partiendo de observaciones históricas de las crisis del capitalismo, los regulacionistas consideran que existe una pluralidad de capitalismo caracterizados por sus distintos modos de regulación posibles. Estos últimos se componen de las configuraciones establecidas entre las instituciones que sostienen los regímenes de acumulación. Se operan así jerarquías institucionales que surgen

12 Para un panorama general de la teoría de la regulación, véase, Boyer y Saillard (1996). Para trabajos en perspectiva regulacionista en la Argentina: Neffa (1998) y Matellanes (2003).

de los conflictos estructurales que atraviesan una sociedad dada.

De un punto de vista epistemológico, la distancia con las teorías de Granovetter es tan pronunciada que el diálogo parece imposible. La herencia mertoniana de la escuela anglosajona se contrapone fuertemente con los ecos althusserianos de la escuela francesa (Lipietz, 1988). Sin embargo, podemos identificar dos puntos de desacuerdo en los cuales se oponen y se relacionan. En primer lugar, ambas teorías piensan la relación entre sociología y ciencia económica. Tal como lo plantea Orléan (2005), la nueva sociología económica reconoce la pertinencia de la división disciplinar entre sociología y economía cuando la teoría de la regulación pretende contribuir a la unidad de las ciencias sociales, considerando los hechos económicos como hechos sociales y por ende sin autonomía real ni teórica. En segundo lugar, los dos enfoques atacan, aunque de modo diverso, el carácter descarnado concedido convencionalmente a las acciones económicas. En este punto, Orléan objeta la nueva sociología económica y en particular a Granovetter la crítica inconsecuente del carácter abstracto de la economía. Para el economista francés, la sociología económica norteamericana no asume las consecuencias de su propia postura que la llevaría a rechazar la economía dominante como una ciencia a-histórica y por ende no social.

Estas divergencias epistemológicas se corresponden con dos teorías antagónicas sobre las instituciones. En el caso de la nueva sociología económica podemos considerar que las instituciones intervienen como “contexto” en el cual se desarrollan las redes sociales que no son más que procesos de interacción entre agentes descentralizados. La institución contribuye a la coordinación de la acción social en la cual el conflicto tiene un lugar secundario. En la teoría de la regulación, la institución es, por lo contrario, un “conflicto estabilizado”, un conjunto de reglas que “aplacan” los conflictos estructurales mientras las relaciones de fuerza en presencia se mantengan. La dimensión agonística de las instituciones se sostiene en una lectura de lo económico como un ámbito singular de expresión de las luchas sociales. Los órdenes sociales no son universos de la acción coordinada sino espacios de pugnas y en pugna, expresiones históricas de los conflictos estructurales.

Tanto en la teoría bourdieusiana como en los regulacionistas el conflicto está en el corazón del análisis de los procesos de reproducción/transformación de las relaciones sociales capitalistas. En cam-

bio, el análisis en términos de redes es menos sensible a las jerarquías y desigualdades de poderes que atraviesan la comprensión de los hechos económicos.

La economía de las convenciones y la teoría de la justificación

Bastan algunas referencias para ubicar los convencionalistas y los hitos de su producción conjunta. Se trata de un grupo de economistas reunidos originariamente en el seno del Instituto Nacional de Estudios Económicos y Estadísticos (en francés el INSEE), que en muchos casos se formaron en la teoría de la regulación.¹³ Los primeros pasos de este colectivo datan de mediados de los años 80 y se vinculan con el estudio de las relaciones de trabajo y de las herramientas legales y estadísticas disponibles para cuantificar, analizar y gestionar estas relaciones. Hacia fines de la década, más específicamente en 1989, el grupo se presenta a un público más amplio a partir de la preparación conjunta de un número especial de la *Revue Economique*. Desde entonces y aunque sus autores han seguido pistas analíticas diversas, publicaciones y conferencias recientes dan cuenta de la permanencia y la vitalidad de este círculo intelectual.¹⁴

Como en el caso de la teoría de bourdieusiana y de la regulación, el interlocutor elegido no es la sociología económica sino la economía neoclásica y el punto de partida de la discusión, los problemas que enfrenta esta última al abordar acciones económicas alejadas del mercado competitivo puro y perfecto. No se trata entonces de cuestionar la realidad de las relaciones mercantiles sino de estudiar la relación existente entre el modelo de mercado y las nociones que le son *a priori* extranjeras por provenir de otras ciencias del hombre. En el documento de 1989, dos hipótesis son puestas en cuestión. La primera, aquella que señala que en una relación de mercado las personas que intervienen pueden abstraerse de toda referencia exterior que sobrepase el encuentro de sus voluntades. La segunda que es posible extender el marco neoclásico a relaciones no estrictamente mercantiles.

Aunque la economía neoclásica es la interlocutora elegida, la sociología económica americana no sale indemne de esta propuesta. Según la teoría de las convenciones, más que buscar en las instituciones sociales no mercantiles el sostén de las relaciones mercantiles,

13 No nos extenderemos aquí en las diferencias entre regulacionistas y convencionalistas. Según los testimonios y el análisis de Dosse (1997, pp. 282-283), los primeros sostuvieron consecuentemente su raigambre marxista con lo cual quedaron asociados a una visión teórica holista mientras los segundos se definen en su mayoría como tributarios del individualismo metodológico. La doble pertenencia de Orléan así como la existencia de obras colectivas con colaboradores cruzados dan cuenta de un proceso de mutuo reconocimiento y fecundación. Entre los nombres más prominentes de la nueva escuela cabe mencionar a Eymard-Duvernay, Orléan, Salais, Favereau y Thévenot. Para una descripción del aporte de los convencionalistas, centrada en la obra de Thévenot, véase Jagd (2004).

14 Dentro de las publicaciones colectivas, Favereau, Lazega (2002) y Eymard-Duvernay (2006). Merece destacarse la redacción de una ponencia conjunta sobre la economía de las convenciones en 2003 que ha de entenderse como una actualización de las apuestas teóricas de esta escuela, presentadas en el texto liminar de 1989. Nos referimos a Eymard-Duvernay, Favereau *et al.* (2003).

la cuestión es dilucidar el presupuesto común propio al intercambio mercantil, mostrando que constituye sólo una forma de lo colectivo (RE, 1989, p. 143). Para los convencionalistas existen distintos dominios institucionales y la economía no es sino uno entre ellos. Lejos de arraigar la economía en la sociedad, de lo que se trata aquí es de comprender los marcos conceptuales y normativos que guían a los actores en sus comportamientos económicos. La intención de estos autores es doble. En palabras de Laurent Thévenot (2006, p. 38), “La sociología económica suele buscar develar la parte social escondida de los fenómenos económicos, aquella que los economistas ignoran o subestiman. Nosotros trabajamos más bien en paralelo entre las dos tradiciones disciplinarias. Tratamos cuestiones fundamentales comunes sobre coordinación, cognición y evaluación así como la calificación del mundo humano y material, preguntas todas que quedan en las sombras cuando se plantea un antagonismo disciplinario”. Pero la intención no es solo analítica. La teoría económica dominante tiende a ofrecer diagnósticos sobre problemáticas lejanas a la simple coordinación del mercado, como la ley, las instituciones y la política. Se necesita otro tipo de análisis que sitúe el valor de mercado que informa la evaluación de estos economistas dentro de otros órdenes de valor y de bien común y que permitan derivar diagnósticos diferentes (idem, p. 39).

La noción de convención intenta ser un aporte en la conciliación entre aproximaciones económicas y sociológicas, pero plantada desde el individualismo metodológico. La convención debe ser aprehendida como el “resultado de acciones individuales y como un marco que constriñe a los sujetos” (1989, p. 143). Si bien los objetos y las reglas se imponen a las personas como presupuestos cuyas condiciones sociales de origen han sido olvidadas, se trata de productos de una actividad humana. En tanto tales, su objetividad y su forma no pueden ser completamente aislados de las intenciones y las acciones que precedieron su creación. Contra los ribetes funcionalistas de los que se la ha acusado, la teoría de las convenciones afirma dos supuestos. El primero es que cada modo de coordinación está necesariamente abierto a la incertidumbre, atravesado por las tensiones que logró circunstancialmente estabilizar. El segundo, que existe una pluralidad de modos de coordinación.

Y es justamente en el análisis de estos modos plurales de coordinación donde el análisis de la economía de las convenciones se entronca, con Thévenot como puente, con la teoría de la justificación. En efec-

to, este autor publica en 1991, conjuntamente con Luc Boltanski, un libro llamado a fundar una nueva corriente dentro de las ciencias sociales. En él, los autores se proponen identificar, a partir de obras clásicas de la filosofía política, un conjunto de “ciudades” o regímenes de justicia. Cada régimen de justicia presupone una cierta igualdad (o común humanidad) de los seres que lo componen y un principio de validez general que permite fundar el acuerdo entre ellos. En efecto, la legitimidad de cada uno de estos órdenes está dictada por su capacidad para reenviar a un principio de bien común. Se considera justo aquello que es susceptible de erigirse en norma generalizable. No existe pues ni una estructura social, ni un principio de coordinación únicos, tampoco un repertorio infinito de principios de integración y conflicto. Los autores identifican seis ciudades-regímenes de justicia que se diferencian entre sí por el principio de jerarquía que reconocen, el modo en que clasifican a los seres y las pruebas que movilizan para hacerlo. Lo importante es señalar que las ciudades no son compatibles entre sí: los atributos reconocidos en una son denunciados o rechazados por las otras. Se trata, claro está, de tipos ideales: cada orden histórico constituye, desde esta perspectiva, un “compromiso” entre ciudades distintas, una combinación de formas diversas de igualación y justicia (y necesariamente de jerarquía y arbitrariedad). En consecuencia, cada ciudad o combinación de ciudades es susceptible de someterse a dos tipos de críticas: las que remiten a la coherencia con que se cumplen los principios de legitimidad enunciados (la crítica reformista) y las que remiten a los otros registros de justicia que denuncian los fundamentos de ese orden (la crítica revolucionaria).

Ejemplifiquémoslo con el análisis de dos ciudades, que los autores mismos asocian al pensamiento dominante dentro de la ciencia económica y la sociología. La economía tiende a asociarse con la ciudad mercantil. En esta ciudad, formalizada en las obras de Adam Smith, los seres son individuos iguales que se someten a la prueba de la competencia. Es la competencia entre ellos y el triunfo del más apto lo que garantiza el orden y el bien común. Quien logra imponerse en esta prueba obtiene como recompensa un *quantum* mayor de riqueza. La sociología tiende a asociarse con la ciudad cívica. En ella, formalizada en la obra de Jean-Jacques Rousseau, los seres no son individuos sino sujetos colectivos y es la organización la que les permite realizar la voluntad general. La movilización por una causa común estratifica a los seres y los recompensa con la cristalización de sus demandas en leyes, instituciones, etc. Una ciudad puede acusar

a la otra de irrealidad: el orden mercantil acusa al orden cívico de presuponer sujetos colectivos difíciles de observar empíricamente; el segundo acusa al primero de instituir individuos sin cualidades específicas y que, por designio metafísico (o natural), compartirían prácticas e intereses semejantes. Las críticas cruzadas son bien conocidas. Para los argumentos mercantiles, la sociología y toda perspectiva holista estandarizan, rutinizan, aplacan totalitariamente la voluntad individual. Para los argumentos cívicos, la economía y toda perspectiva individualista entronizan las ventajas de los poderosos y llevan a un individualismo egoísta y mercantilizado.

En suma, para esta corriente, tanto la economía como la sociología se interesan en la problemática coordinación de los actores humanos y cada una de las disciplinas tiende a concentrarse en diferentes especificaciones de esta coordinación. Más que optar entre regímenes diversos, la economía de las convenciones reconoce el pluralismo y busca comprender las formas en que se combinan, se desestabilizan, se enfrentan local e históricamente.

La antropología de la ciencia y la performatividad de las ciencias económicas

A diferencia de las dos anteriores, las reflexiones de Michel Callon y de sus seguidores no se originan en la economía sino en la antropología de la ciencia y la técnica. Ingeniero de formación, Callon inaugura junto a Bruno Latour una reflexión sobre el modo en que se produce y utiliza el conocimiento científico. El carácter franco-francés de esta perspectiva es también menos acentuado que el de las anteriores. Y no solo porque la antropología de la ciencia y la teoría del actor-red han sido empresas tanto europeas como norteamericanas sino también porque la reflexión de Callon sobre la economía y los mercados financieros ha encontrado continuidad y precisión en autores no franceses como Knorr Cetina, MacKenzie y Stark, entre otros.¹⁵

No vale la pena extendernos aquí en las críticas que Callon y sus seguidores dirigen al enfoque de Granovetter: las mismas se encuentran desarrolladas en la introducción de *The laws of markets* (1998), que se publica en este mismo número. Sí vale recalcar que el punto crucial de la oposición parece residir en la importancia que unos y otros acuerdan a las representaciones en la construcción y la reproducción del orden social. Mientras Granovetter (1999, p. 11) se ha

15 Véase, por ejemplo, Knorr Cetina y Preda (2006).

encargado de subrayar que, desde su formación doctoral, estaba “agresivamente desinteresado por los estados mentales o culturales”, Callon ha enfatizado que las ciencias económicas no describen una realidad que les es exterior sino que contribuyen a dar forma y sentido a la economía. La fórmula que propone es provocativa: la economía no está arraigada en la sociedad sino en las ciencias económicas. El desafío de las ciencias sociales no es subsanar la pobreza de las definiciones de *homo economicus* y de mercado, sino explicar cómo esas simplificaciones funcionan. Dicho esto, sería un grave error clasificar el enfoque de Callon dentro de un constructivismo radical, filiación que él mismo rechaza con vehemencia.

En efecto, Callon no solo habilita y alienta una reflexión sobre el modo en que los economistas contribuyen, de manera determinante, a la construcción del orden económico,¹⁶ produce además dos desplazamientos mayores. El primero es establecer una continuidad entre la ciencia (económica) entendida en su versión más académica y las disciplinas que extienden, aplican y redefinen estos conocimientos, lo que llama la ciencia “en la jungla” o “en estado salvaje” (*in the wild*, Callon 2006, p. 40). Cuando hablamos de ciencias económicas es menester entonces incluir en ellas al marketing, la contabilidad y la gestión. Un estudio coherente con esta perspectiva no habría de interesarse sólo en las teorías, diagnósticos y reformas de los macroeconomistas, sino en la aplicación micro-sociológica de los dispositivos que instituyen y orientan la “acción económica”. En segundo lugar, Callon elude el enfrentamiento entre disciplinas (en este caso entre economía y sociología) al que nos llevaría la suposición de una realidad social determinante y subyacente. Coherente con el postulado de simetría de la antropología de la ciencia, ni la sociedad, ni la economía, ni la naturaleza son tomados como principios explicativos fundamentales. Se trata de seguir a los actores (en este caso, científicos y técnicos) a través de las pruebas que atraviesan, las hipótesis y dispositivos que logran robustecer o cuestionar. En estas pruebas, los discursos no se enfrentan en una mera disputa retórica, movilizan objetos, seres, instituciones, indicadores que resisten o corroboran las aseveraciones en conflicto. En este sentido, se trata menos de producir verdades que asociaciones exitosas (Callon, 2006, p. 13).¹⁷

En lo que refiere al estudio de las leyes del mercado, estas pruebas remiten a la formación de actores, espacios y mercancías que atraviesan un proceso singular de “enmarcado”. En su rol performativo,

16 Como hemos afirmado en el apartado anterior, esta problemática reconoce una raigambre bourdieusiana. El análisis de Marie-France García (1986) constituye de algún modo un puente entre los dos enfoques.

17 Esta afirmación no debería llevarnos a homologar performatividad a profecía autorrealizada. Según Callon (2006, p. 17), “Mientras la noción de profecía autorrealizada explica el éxito o el fracaso en términos sólo de creencias, la de performatividad va más allá de las mentes humanas y despliega todos los materiales comprometidos en los agenciamientos socio-técnicos que constituyen el mundo en que están sumidos esos agentes. La idea de performatividad deja lugar a la posibilidad de eventos que puedan refutarla, que puedan ocurrir independientemente de lo que los humanos crean o piensen”.

los economistas desenredan estos elementos de sus referencias locales y específicas para enredarlos en nuevas referencias susceptibles de ser previstas por el cálculo. En este sentido, el cálculo no solo es posible gracias a este proceso de desenredo y estabilización de los distintos participantes del intercambio mercantil sino también gracias a las herramientas (fórmulas, algoritmos, dispositivos técnicos y jurídicos) que permiten su cuantificación. Las relaciones de mercado no serían posibles si se intentara considerar todos los elementos específicos en los que están imbricadas y que suelen relegarse al estatuto de externalidades o contexto. Ahora bien, la estabilización del enmarcado es necesariamente provisoria y parcial: tarde o temprano el marco se ve desbordado, se generan consecuencias imprevisas, tensiones inesperadas, reacciones cuestionadoras. Los marcos tienden a revisarse e incorporar dimensiones hasta entonces desatendidas.

Aunque se impone una mirada simétrica de los postulados económicos y sociológicos, Callon no deja de afirmar la distribución desigual de las capacidades de cálculo: “Ciertas agencias pueden ser ligadas a macro-actores capaces de estrategias, de instrumentación, mientras otros son reducidos a puntos, a veces a cuerpos, condenados a la repetición y los comportamientos automáticos” (Callon, 2005, p. 4). En consonancia con la escuela que describimos en el apartado anterior, este autor considera que la misión de las ciencias sociales es menos alinearse en una visión crítica que denuncie la irrealidad o la injusticia del régimen mercantil que dar lugar a que diferentes regímenes se expresen y sean accesibles a todos los actores sociales. A estos últimos corresponde definir, en sus luchas, cuál es la modalidad que consideran más justa. Lejos de una sociología de grandes intelectuales, Callon llama a los científicos, más modestamente, a “a) hacer visibles y explícitas las diferencias y asimetrías constantemente construidas y b) militar por el establecimiento de procedimientos que permitan el reconocimiento de estas diferencias, su expresión y la realización y el testeo de los programas que defienden. Es a este precio que nuevas formas de organización pueden emerger, ser testeadas, evaluadas e implementadas” (Callon, 2005, p. 18).

Conclusiones

Cierto, el encuentro entre sociología y economía no es nuevo y la tradición francesa, en todas sus vertientes, subraya que la sociología

económica anglosajona no ha hecho más que renovar un diálogo tan conflictivo como ancestral. Ahora bien, la pretendida autonomización de los fenómenos económicos y la concomitante consolidación de las teorías neoclásicas dentro de la teoría económica acuerdan a esta renovación un carácter particularmente dramático. Por un lado, al asociarse con una teoría específica del orden y la acción social, las vertientes dominantes de la economía llaman a las otras disciplinas sociales a repensar estas mismas dimensiones y a argumentar sobre la pertinencia de una mirada plural en la interpretación de las acciones y estructuras. Al desafío teórico se suma, por otro lado, la centralidad política de semejante empresa. Para protagonistas y observadores, partidarios y oponentes, la economía neoclásica está lejos de constituir un mero relato más de la modernidad contemporánea: se ha convertido en el discurso que informa y anima a los actores más diversos.

En este sentido, las propuestas y disputas que acompañan la afirmación de la sociología económica dan cuenta de la potencialidad y los riesgos de ensayar un nuevo diálogo o confrontación entre disciplinas. Por un lado, parece auspicioso que temáticas que se habían vuelto privativas de la sociología y sobre todo de la economía se abran ahora a la incursión de investigadores anteriormente excluidos de ellas. Comparable a un ejercicio etnográfico, el observador externo permite desnaturalizar y explicitar las perspectivas nativas y reabrir discusiones que parecían saldadas en el interior de cada especialidad. Por otro lado, este redescubrimiento también está amenazado por la reificación del otro: las generalizaciones abusivas, la pérdida de matices, las demarcaciones apresuradas.

Reflexionar sobre el diálogo nos lleva a desplazarnos hacia el análisis de quienes se comprometen en esa interacción. Pensar entonces la sociología económica es repensar de qué economía/sociología estamos hablando. Si este proceso tiene consistencia intelectual es porque de ambos lados de las fronteras disciplinares hay investigadores dispuestos a cruzarlas. Si el “imperialismo económico” es un hecho, sería injusto y peligroso fustigar al conjunto de la ciencia económica y de los economistas sin establecer diferencias y asumir las heterogeneidades. Sería injusto porque son muchos los que en su acercamiento incorporan pero también interpelan constructivamente las categorías de la sociología favoreciendo un cuestionamiento permanente. Sería también peligroso porque podría dar lugar a un “im-

perialismo sociológico” tan poco deseable en términos intelectuales que llevaría a dejar la economía en manos de aquellos que pretendemos criticar.

En consonancia con las apreciaciones de los propios autores y de quienes han intentado realizar una historia intelectual de la sociología económica hasta el momento, este breve repaso pone de manifiesto el carácter multidisciplinario y complejo de este campo de problemas en la academia francesa. Ojala ilumine también algunas pistas para fundar reflexivamente un campo que, en estas latitudes, puede beneficiarse de las contradicciones de las academias centrales para participar en ellas y contribuir a superarlas.

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1976). *Régulation et Crises du Capitalisme*. París: Calmann-Lévy.
- Aglietta, Michel y Orléan, André (1982). *La violence de la monnaie*. París: Presse Universitaire de France.
- Aglietta, Michel y Orléan, André (dir.) (1998). *La monnaie souveraine*. París: Odile Jacob.
- Aglietta, Michel, Boyer, Robert, Lordon, Frédéric, Orléan, André, Théret Bruno (2000). *La théorie de la régulation. Nouveaux fondements, analyses et propositions*. París: CEPREMAP, Mayo (Manuscrito no publicado).
- Aglietta, Michel y Orléan, André (2002). *La monnaie entre violence et confiance*. París: Odile Jacob.
- Becker, Gary (1976). *The economic approach to human behaviour*. Chicago: University of Chicago Press.
- Boltanski, Luc y Thévenot, Laurent (1991) [1989]. *De la justification : les économies de la grandeur*. París: Gallimard.
- Bourdieu, Pierre (1997). *Le champ économique. Actes de la recherche en sciences sociales*. 119, 48-66.
- Bourdieu, Pierre (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires, Manantial.
- Bourdieu, Pierre (2006) [1956]. *Argelia 60*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Boyer, Robert (1976). *La croissance française de l'après-guerre et les modèles macroéconomiques. Revue Economique*, vol 25, 5, septiembre, 882-939.
- Boyer, Robert y Saillard, Yves (1996). *Teoría de la regulación. Un estado de la cuestión*. Buenos Aires: Trabajo y sociedad.
- Boyer, Robert (2003). “L’anthropologie économique de Pierre Bourdieu”. *Actes de la recherche en sciences sociales*. 150, 65-78.
- Caillé, Alain (2006). *Présentation, Número especial : “De l’anti-utilitarisme. Anniversaire, Bilan et controverses”*. *Revue du MAUSS*, primer semestre, 27, 9 -15
- Callon, Michel (1998). *Introduction: The embeddedness of economic markets in economics*. En Callon, Michel (comp.): *The laws of markets*. Oxford: Backwell, 1-57 [Traducción en este número].
- Callon, Michel (2005). *Why virtualism paves the way to political impotence. Callon replies to Miller. Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*, vol. 6, 2, 3-20.
- Callon, Michel (2006). *What does it mean to say that economics is performative?, Papiers de Recherche du CSI*, 5.
- Coriat, Benjamin (1978). *L’atelier et le chronometer*. París: C. Bourgeois.
- Covert, Bernard y Heilbron, Johan (2007). *Where did the new economic sociology come from?. Springer sciences and business media*.
- Dezalay, Yves y Garth, Bryant (2002). *La mondialisation des guerres de palais*. París: Seuil.
- Dosse, François (1997). *L’Empire du sens*. París: La découverte.
- Dufy, Caroline y Weber, Florence (2006). *L’ethnographie économique*. París: La découverte (Col. Repères).
- Eymard-Duvernay, François, Favereau, Olivier et al. (2003). *Values, Coordination and Rationality: The economy of Conventions or the Time of Reunification in the Economic, Social and Political Sciences*. Ponencia presentada en la Conferencia Conventions et institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique, París, disponible en <http://www.pse.ens.fr/orlean/depot/publi/ART2004tVALU.pdf>
- Eymard-Duvernay, François (comp.) (2006). *L’économie des conventions. Méthodes et résultats*, París: La découverte.

- Favereau, Olivier et Lazega, Emmanuel (comps.) (2002). *Conventions and Structures in Economic Organization*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Fourcade-Gourinchas, Marion (2001). Politics, institutional structures, and the rise of economics: A comparative study. *Theory and society*, 30, 397-447.
- Fourcade-Gourinchas, Marion (2002). Les économistes et leurs discours: traditions nationales et science universelle. *Sciences de la Société*, 53, febrero.
- Garcia, Marie-France (1986). La construction sociale d'un marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 65, novembre, 2-13.
- Gislain, Jean-Jacques y Seiner, Philippe (1995). *La sociologie économique 1890-1920*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Granovetter, Mark (1973). The Strength of Weak Ties. In *American Journal of Sociology*, Vol. 78, 6, mayo, 1360-1380.
- Granovetter, Mark (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, Vol. 91, 3, noviembre, 481-510
- Granovetter, Mark y Swedberg, Richard (comps.) (1992). *The sociology of economic life*, San Francisco/Oxford: Westview Press.
- Granovetter, Mark (1999). Mark Granovetter on Economic Sociology in Europe, *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*, vol. 1, 1, 10-12.
- Granovetter, Mark (2000). Introduction pour le lecteur français. *Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter*, Paris : Desclée de Bower.
- Heilbron, Johan (1999). "Economic sociology in France", *Economic Sociology The European Electronic Newsletter*, vol. 1, nro. 1. pp. 4-9.
- Jagd, Søren (2004). Laurent Thévenot and the French Convention School A Short Introduction. *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*, vol. 5, 3, 2-9.
- Knorr Cetina, Karin y Preda, Axel (2006). *The sociology of financial markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Laferté, Gilles (2002). *Folklore savant et folklore commercial : reconstruire la qualité des vins de Bourgogne. Une sociologie économique de l'image régionale dans l'entre-deux-guerres.*, Tesis de la EHESS
- Laville, Jean-Louis (comp.) (2000). *L'Économie solidaire, une perspective internationale*, Paris: Desclée de Brouwer.
- Lazega, Emmanuel (1998). *Réseaux sociaux et structures relationnelles*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Lebaron, Frédéric (2000). *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*. Paris: Seuil.
- Lipietz, Alain (1988), De l'althusserisme à la théorie de la régulation, intervention au Colloque The Althusserian Legacy S.U.N.Y. Stony Brooks (NY), septiembere, Paris: *Couverture Orange CEPREMAP*, 8920.
- Lordon, Frédéric (2006). Le don tel qu'il est, et non tel qu'on voudrait qu'il fût. En « De l'anti-utilitarisme. Anniversaire, Bilan et controverses », *Revue du MAUSS*, primer semestre, 27.
- Lordon, Frédéric (1997). *Les quadratures de la politique économique*. Paris: Albin Michel.
- Lordon, Frédéric (2002). *La politique du capital*, Paris: Odile Jacob.
- Matellanes, Marcelo (2003). *Del maltrato social. Conceptos son afectos*. Buenos Aires: Ediciones cooperativas.
- Neffa, Julio César (1998). *Modos de regulación, regímenes de acumulación y sus crisis en la Argentina (1880-1996)*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Orléan, André (1999). *Le pouvoir de la finance*, Paris: Odile Jacob.
- Orléan, André (2005). La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales. *L'Année Sociologique*, vol.55, 2, 279-305.
- Polanyi, Karl (2004) [1947]. *La gran transformación*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Steiner, Philippe (1999). *Sociologie économique*, Paris : La découverte (Col. Repères).
- Steiner, Philippe (2005). Pourquoi la sociologie économique est-elle si développée en France ?. *L'Année sociologique*, 55, 2, 391-416.
- Swedberg, Richard (1993). *Explorations in economic sociology*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Théret, Bruno (2008), *La monnaie dévoilée par ses crises*, Paris : Editions de l'EHESS.
- Thévenot, Laurent (2006). Laurent Thévenot answers ten questions about economic sociology. *Economic Sociology. The European Electronic Newsletter*, 36-40.
- Revue Economique* (1989). vol. 40, 2, marzo.
- Revue du MAUSS* (2006). "De l'anti-utilitarisme. Anniversaire, bilan et controverses", 27.
- White, Harrison (1981). Where do markets come from ?, *American Journal of Sociology*, vol. 87, 3, 517-547.
- Williamson, Oliver (1975). *Market and hierarchies: Analysis and Antitrust implications*. New York: The Free Press.
- Zelizer, Viviana (1992). Repenser le marché. *Actes de la recherche en Sciences Sociales*. 94, 3-26
- Zelizer, Viviana (2004). *La signification sociale de l'argent*. Paris: Seuil (Col. Liber).