CAPÍTULO IV

Problematizando la acción empresaria

Una invitación al debate con las teorías de la complejidad

Leandro Navarro Rocha[*]

1. Introducción[1]

El trabajo que sigue a continuación busca abordar la problematización sobre el modo en que han sido conceptualizados los fenómenos y procesos económicos, al calor de las contribuciones que distintas disciplinas y corrientes teóricas elaboraron.

Partiendo del tema de investigación que aborda mi tesis de doctorado, en torno a *¿cómo se articularon las relaciones entre la intervención económica estatal y las estrategias empresariales en el sector eléctrico durante los años 2002-2019 y qué efectos produjo tanto a nivel de las características que fue adoptando el mercado como de la participación de estas empresas en la cúpula empresarial?*, se trabajará en cómo ha aparecido en la teoría económica el concepto de acción, que críticas suscitó, sus

[*] CONICET-UNSAM. leandronavarro.ln@gmail.com

[1] Agradezco en primer lugar a Leonardo Rodríguez Zoya por la invitación realizada para contribuir a este volumen, por ponerse al frente de la tarea y por la generosidad y disposición que ha tenido. Agradezco también a Martín Moyano por los enriquecedores comentarios a una versión preliminar de este texto.

condiciones de emergencia y qué aportes han realizado corrientes como la nueva sociología económica y la sociología del desarrollo, buscando articular la relación entre política y economía, o al decir de Mark Granovetter, el enraizamiento de la acción.

Para llevar adelante esta tarea partiré de los desarrollos en torno la construcción de los problemas, el proceso de problematización y el rol de la reflexividad, buscando que este trabajo sea en sí mismo un dispositivo de autorreflexión sobre la tesis en curso, pero también sobre mi propia formación como investigador y los vínculos entre ciencia, ética y política.

En última instancia se trata de realizar un ejercicio y abrir preguntas acerca de cómo un marco epistémico y sus debates contribuyen a una discusión teórica y temática.

2. La construcción de un problema. Reflexividad y acción empresaria

En torno a la reconstrucción que hacen sobre el concepto de problemas complejos, Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya (2019) parten de proponer un desplazamiento del problema en tanto sustantivo, a problematizar, como verbo, destacando el carácter procesual de este. Los autores apuntan que el eje del argumento se encuentra en la propuesta efectuada por Gaston Bachelard: "un problema no existe, sólo existe lo problematizado, lo que emerge de un proceso de problematización" (Rodríguez Zoya, 2017: 3).

En este sentido, queremos retomar esta propuesta y esta provocación para pensar problemáticas vinculadas a lo que se ha circunscripto al campo de lo económico, a los fenómenos económicos. O, dicho de otra manera, lo que históricamente ha sido considerado como decible o pensable al momento de analizar los procesos económicos. El objetivo es, retomando la propuesta de Morin (1998), realizar una mirada reflexiva y autocrítica sobre el propio proceso de construcción y elaboración de la tesis que vengo llevando adelante en el marco del Doctorado en Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires.

Mi tema de investigación está enfocado en analizar la relación entre Estado, empresas y empresarios, y los procesos de construcción social de los mercados. Como observable empírico, la tesis indaga este tema a partir de analizar el sector eléctrico argentino.

La tesis se pregunta por qué características adoptó el mercado eléctrico argentino entre 2002 y 2019, atendiendo a la relación entre la orientación de la intervención económica estatal, las estrategias empresariales y el desempeño de éstas.

La pregunta problema que guía la investigación es: ¿cómo se articularon las relaciones entre la intervención económica estatal y las estrategias empresariales en el sector eléctrico durante los años 2002-2019 y qué efectos produjo tanto a nivel de las características que fue adoptando el mercado como de la participación de estas empresas en la cúpula empresarial?

La investigación cruza dos campos de conocimiento. El primero vinculado a los debates que desde distintas disciplinas de las Ciencias Sociales han problematizado la acción empresaria, el rol de estos actores en los procesos de desarrollo y sus vínculos con los Estados, es decir la relación entre lo económico, lo político y lo social en este ámbito. El segundo campo de conocimiento que atraviesa a la investigación en curso remite particularmente al sector energético y sus debates actuales y futuros. La dinámica sectorial contiene una situación paradojal, y de ahí la importancia de su estudio: medido en términos macroeconómicos, a partir de indicadores como los provenientes del producto y cuentas nacionales, se trata de una actividad cuya contribución a la economía es bastante menor que otras: 2% del valor agregado bruto, mientras actividades como la industria, el comercio o la agricultura superan el 10% cada una. No obstante, los precios de los bienes y servicios energéticos constituyen variables distributivas que inciden en el bienestar de la población (Gadano, 2014; Mascarenhas y Post, 2014; Murillo, 2009; Serrani, 2020; Urbiztondo, 2016), y su acceso de forma asequible, seguro y moderno están considerados como parte de los objetivos de un desarrollo sostenible en el marco de la Agenda 2030 elaborada por Naciones Unidas en 2015.

Entre estos dos ejes de discusión se articula la tesis en curso, analizando para el caso argentino cómo la relación entre actores económicos, en este caso empresarios, y Estado construyen un determinado mercado, en este caso el eléctrico, y qué resultados produce. A los fines de este trabajo se van a recuperar estos debates y ver como se ha ido problematizada la acción tanto desde la teoría económica como desde distintas vertientes sociológicas.

2.1. Problema, problematización y reflexividad

Para dar cuenta de un proceso de problematización, Foucault (1999) sostiene que en primer lugar es necesario que un determinado dominio de acción haya perdido su familiaridad, surjan dificultades en torno al mismo, vinculadas aunque solo sea como incitadoras a procesos sociales, económicos o políticos. La emergencia efectiva de la problematización en un campo de pensamiento conlleva una serie de respuestas incluso múltiples y contradictorias ante las dificultades planteadas. En este sentido, para Foucault:

> La problematización responde a estas dificultades, pero haciendo algo completamente distinto a traducirlas o manifestarlas. Elabora al respecto las condiciones en las que se pueden dar respuestas posibles, define los elementos que constituirán lo que las diferentes soluciones se esfuerzan en responder (Foucault, 1999: 360).

Para este autor, sin embargo, hay un paso más, un elemento más que agregar: la propia práctica de problematización hace entrar a dicho problema en el juego de la verdad, de las relaciones de poder, al "conjunto de reglas que regulan cómo atribuir la verdad a los enunciados, los discursos y las prácticas" (Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya, 2019: 8).

En este proceso de problematizar, de emergencia de un campo problemático, se vuelve relevante retomar la propuesta de una epistemología constructivista que García (2006) recupera de Piaget. La misma sostiene que el acceso al mundo exterior, aquel

con el cual interactúan los sujetos, está mediado por el conocimiento, por la teoría, o una forma de entender cómo están organizadas las interacciones.

Parafraseando a García, la problematización conlleva realizar un análisis de qué procesos lo condujeron a configurarlo de una determinada manera en un momento dado. Aquí cobra sentido la cita que García reproduce de Piaget donde este afirma que "no hay estructura sin historia, ni historia sin estructura". Esta postura presenta un contacto claro con la noción de genealogía desarrollada por Foucault (1993) como una forma de hacer historia que se apoya en la procedencia y la emergencia, dejando de lado la historia lineal y la idea de fin, cuando lo que hay son estructuras complejas y saltos en el tiempo. En una línea similar, Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya (2019) indican que el "análisis de problematización conduce a examinar los procesos de construcción de un problema […] la noción de problematización pone el acento en la historia o la génesis de un problema" (Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya, 2019: 4).

Sin embargo, aquello que puede ser problematizado, aquello sobre lo cual un investigador puede interrogarse también está sujeto a sus concepciones del mundo, a la jerarquía de valores que tiene, es decir, a un determinado marco epistémico. Como sostiene García (2006), "las categorías sociales bajo las que se formula una pregunta inicial de investigación, no constituyen un hecho empírico observable sino una construcción condicionada por el marco epistémico" (García, 2006: 36). Las valoraciones éticas, sociales y políticas del investigador condicionan las teorizaciones posibles (Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya, 2014).

El hecho que el proceso de problematización y la emergencia de campos problemáticos esté vinculada a ciertas concepciones del conocimiento rara vez explicitadas no quita, como sostiene García (2006), que la ciencia, excluyendo la ciencia formal, no deja de ser empírica, no deja de analizar fenómenos empíricos, buscando en los hechos la validez de sus afirmaciones y supuestos. Ahora bien, como sostiene Viguri Axpe (2019) el método para resolver los problemas planteados solo puede ser entendido a partir de las posiciones teóricas del investigador.

Recuperando este marco epistémico piagetiano, Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya (2019) sostienen que el problema como una construcción, el espacio de problematización, en tanto involucra una relación indisociable entre sujeto y objeto, donde "el sujeto que problematiza forma parte de la situación problematizada" (Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya, 2019: 9), evita dos formas de reduccionismo como son el idealismo y el empirismo.

Esta idea de problematización busca o pretende superar el paradigma simplificador propio de la ciencia clásica que fue elaborada en occidente. Bajo este paradigma, se confundió la posibilidad de alcanzar la objetividad con la separación entre sujeto y objeto. Al eliminar o ignorar las condiciones de emergencia de los problemas, sus marcos culturales, sociales e históricos, se quitó cualquier posibilidad de reflexividad (Morin, 1998).

Reflexividad que, en términos de Wallerstein (2005) significa entender a la ciencia como parte de la cultura, como la piedra de toque para romper el determinismo[2] propio de la ciencia moderna fundada en la mecánica newtoniana y que se expandió al conjunto de las ciencias sociales a partir de la adopción de métodos cuantitativos cuyo objetivo de investigación era descubrir leyes de carácter universal.

2.2. De la teoría neoclásica a la nueva sociología económica. Los alcances de la acción empresaria

A partir del marco teórico y epistémico presentado en la sección anterior, este apartado se enfocará en desarrollar un nudo problemático central para mi tema de investigación como es el de la acción empresaria y la forma en la que se construyen los mercados. El objetivo estará puesto en desarrollar una mirada reflexiva, mostrando la emergencia de cuestionamientos a la teoría económica neoclásica y cómo se fue elaborando un marco

[2] Según Huertas (2016) este es el modelo de la planificación tradicional, cuyo marco epistemológico sostiene que existe simetría entre pasado y futuro: "estos sistemas tienen un solo pasado, un solo futuro y siguen leyes que, una vez conocidas, permiten un cálculo de predicción pura, cierto y seguro sobre el futuro" (Huertas, 2016: 34).

teórico que permita analizar los fenómenos económicos a partir de contribuciones de otras disciplinas. Por lo tanto, desplegaremos una problematización del concepto de acción empresaria, sus críticas y nuevas formulaciones, punto central para poder desarrollar la tesis en curso.

2.2.1. Las discusiones al interior de la teoría económica

Si bien es posible rastrear elementos de teoría económica desde la escolástica del siglo XIII elaborada por Tomás de Aquino e incluso los desarrollos sobre el "precio justo" de Aristóteles, la economía como disciplina propiamente dicha está íntimamente vinculada a la consolidación del capitalismo como sistema económico y político, particularmente al proceso por el cual la actividad económica se escindió y se autonomizó de la vida hogareña (Screpanti y Zamagni, 1997). Esto no impidió, sin embargo, que los teóricos de la economía política clásica (Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx) no se reconocieran propiamente como economistas, sino enmarcados en discusiones de índole también política y filosófica.

Es con la llamada "revolución marginalista" o teoría neoclásica de mediados del siglo XIX que la economía busca definirse como una ciencia con un objeto de estudio propio (análisis del intercambio) y un método (el individualismo metodológico). La derrota de las revoluciones europeas de 1848, el crecimiento económico y la expansión del comercio mundial bajo el dominio de Inglaterra sirvieron de condiciones históricas para la emergencia de este núcleo de pensamiento[3].

El enfoque neoclásico, u ortodoxia de libro de texto (Winter, 1991), parte de entender a los actores económicos, individuos o empresas, dotados de racionalidad perfecta –es decir que realizan siempre las elecciones correctas–, guiados únicamente por la maximización de beneficios y negociando en mercados homogéneos. La discusión, dentro de esta perspectiva se centra en cómo las empresas, guiadas por las fuerzas del

[3] Este corpus teórico abreva en términos políticos en la filosofía política liberal que se remonta a John Locke y que hace eje en laissez faire como un producto del desarrollo natural de la humanidad (Polanyi, 1957/2017; Roll, 2014)

mercado, toman decisiones de producción. La búsqueda de ganancia es expresada como un reflejo de los intereses de los accionistas bajo los supuestos prevalecientes de mercados completos, competencia atomística y contratos perfectos (Winter, 1991). El sistema económico está coordinado por el mecanismo de precios, que permite direccionar recursos y habilita a los agentes a elegir entre distintas alternativas (Coase, 1937). Precios de productos y factores se consideran los únicos datos que la empresa debe conocer.

En esta teoría, la firma se reduce a aplicar los factores de la producción a determinados insumos, y producir bienes y servicios. Se trabaja con la idea de firma representativa: en tanto todas las firmas están sujetas a los mismos condicionantes, actúan de la misma manera, y ante un cambio de estas condiciones, todas cambian de manera idéntica (López, 2006). El eje sobre el cual se trabaja es el intercambio antes que la producción.

La Primera Guerra Mundial va a abrir un periodo de fuertes cambios tanto sociales, como políticos y económicos, destruyendo lo que Polanyi (1957/2017) denominó como "la paz de los cien años" o el fin de la utopía del mercado autorregulado. Esta auténtica época de las catástrofes con sus guerras mundiales, crisis económicas y políticas (Hobsbawm, 2011), abrió importantes cuestionamientos a la teoría neoclásica que van a dar surgimiento a una nueva corriente de ideas en su interior a partir de la publicación en 1936 de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (Keynes, 1936/2017). En el marco de este debate, también van a surgir otros cuestionamientos, cuyos ejes de análisis van a estar caracterizados por dar cuenta del desarrollo norteamericano de la mano de grandes empresas verticalmente integradas que reducen costos de producción al explotar las economías de escala (esto fue condición necesaria para que se convirtieran en jugadores oligopólicos en las industrias capital intensivas). La obra de Chandler (1992, 1996) se centra en estudiar el surgimiento de la gran empresa en Estados Unidos durante el siglo XIX y el rol jugado por la misma en la productividad, la formación de capital y el progreso tecnológico durante las décadas siguientes.

En este camino también se insertan diversas teorías como la de los costos de transacción, haciendo foco en diversos aspectos que la mirada ortodoxa no se ha mostrado capaz de explicar. Esta problematización de la acción económica llevó a Coase (1937) a sostener que no siempre el mercado, mediante el mecanismo de precios, es el coordinador de la actividad económica. En determinadas ocasiones, este rol lo ocupa el empresario. Coase parte de afirmar que la presencia de las empresas se debe a la existencia de costos producidos por utilizar el mercado. La formación de una organización le permite al empresario organizar la producción a un costo menor que si lo realizara mediante transacciones mercantiles, es decir, la empresa configura un sistema de relaciones que surge cuando la dirección de los recursos depende de un empresario. La firma, por lo tanto, aparece como internalización de algunos procesos que anteriormente estaban mediados por el mercado, producto de fallas de este, que impiden una coordinación instantánea a coste cero.

Este planteo fue posteriormente retomado por Williamson (1988), para quien la transacción es la unidad básica de análisis. El autor parte de dos supuestos sobre el comportamiento económico: el primero indica que los agentes son intencionalmente racionales, pero la racionalidad es limitada. Aquí el autor retoma a Simon (1957), para quien la utilidad de las organizaciones radica en que permiten alcanzar los objetivos propuestos por los agentes en un marco de información imperfecta e incertidumbre, capacidad de cálculo limitada e interdependencia estratégica. Esta situación provoca que las empresas elijan no la mejor opción posible, sino la que consideran es mejor, desarrollando comportamientos de satisfacción más que de optimización (López, 2006).

El segundo supuesto de Williamson sobre el comportamiento es que los agentes son dados al oportunismo, a la búsqueda del interés propio. Esto implica que no necesariamente respetan sus compromisos y buscan sacar ventaja de nuevas situaciones. Ambos supuestos de comportamiento aumentan los costos de transacción y deben combinarse para estudiar la organización económica.

Coase y Williamson entienden entonces al mercado y a la empresa como dos formas, ubicada una en cada polo, de organizar la producción. En un ámbito con contratos imperfectos, racionalidad limitada y comportamientos oportunistas, se producen intercambios fuera de la esfera del mercado.

Douglas North (1993) retomó algunas de estas cuestiones desde la Nueva Economía Institucional, indicando que esta corriente busca incorporar una teoría de las instituciones a la teoría económica, no reemplazar a la teoría neoclásica, sino elaborar un marco teórico a partir de la misma. Para North, las instituciones permiten reducir la incertidumbre de los intercambios y determinar el sistema de incentivos que posibilita a los individuos elegir aquellas actividades donde resulta más rentable especializarse.

North añade que es preciso realizar una distinción entre instituciones y organizaciones. Las instituciones son las normas de una sociedad, son las restricciones que estructuran la acción humana. Están compuestas por reglas formales y constricciones informales. Las organizaciones, en cambio, son los grupos de individuos unidos por un objetivo en común, pudiendo ser de tipo político, económico o social.

El cambio institucional incluye la continua interacción entre organizaciones e instituciones. La competencia obliga a las organizaciones a innovar e investigar en mejorar sus habilidades para sobrevivir; el marco institucional dicta los tipos de habilidades y conocimientos percibidos para tener el máximo rendimiento.

El cambio económico es un proceso continuo e incremental producto de las elecciones individuales de los empresarios y las organizaciones. Mientras muchas de las decisiones son rutinarias, algunas implican alterar contratos vigentes. Si bien esa reestructuración se puede dar dentro de los marcos presentes, a veces es necesaria una reformulación de estos. Aunque la fuente del cambio puede ser exógena, fundamentalmente se trata de un cambio por aprendizaje.

El evolucionismo comparte el núcleo de las críticas planteadas por los costos de transacción a la teoría neoclásica, diferenciándose principalmente en el ámbito donde hacen foco: la

teoría de los costos de transacción en el intercambio y la teoría evolucionista en la producción (Winter, 1991). Según esta corriente:

> El tipo de racionalidad que los economistas suelen incorporar en sus teorías implica, o al menos connota, una deliberación cuidadosa y un intento de previsión. Los actores reales, sin embargo, simplemente no tienen los amplios poderes computacionales y cognitivos que se les imputan en las teorías basadas en la optimización. Los procesos de decisión organizacional, en particular, a menudo muestran características que parecen desafiar los principios básicos de la racionalidad y, a veces, bordean lo extraño (Nelson y Winter, 2002: 29, traducción propia).

La propuesta teórica del evolucionismo recurre a la biología[4] para realizar su abordaje conceptual, pivoteando sobre tres conceptos centrales: competencia, aprendizaje y rutina. La firma pasa a ser entendida como un nodo de competencias organizacionales coordinados por rutinas, en tanto patrones de conducta regulares que fundan su comportamiento.

Las rutinas son producto de procesos de aprendizaje que dan lugar a respuestas casi automáticas. Las mismas configuran la memoria organizacional que orienta la toma de decisiones de las empresas (López, 2006). Los agentes no están dotados de ninguna racionalidad a priori, sino que su comportamiento es un proceso, resultado del aprendizaje realizado.

El cambio de las rutinas se da lentamente a lo largo del tiempo. La persistencia de las rutinas no solo se debe a una resistencia al cambio, sino también a problemas vinculados a los costos de acceder y almacenar conocimiento:

> Las rutinas de aprendizaje o reaprendizaje tienen costos, que aumentan a medida que el

[4] El evolucionismo también presenta puntos de contacto con las teorías del desarrollo de Schumpeter (1934) y con la teoría económica de Veblen (1898).

> comportamiento abandona el dominio de la práctica reciente, y esto apoya la tendencia a adherirse a las rutinas prevalecientes (Nelson y Winter, 2002: 30, traducción propia).

Junto a las rutinas también se encuentra un principio de variación o mutación: comportamientos en búsqueda de innovaciones u oportunidades tecnológicas, producto de competencias acumuladas, que pueden llevar a resultados no previsibles. En este sentido, el cambio es endógeno, a contramano de lo que sostiene la teoría neoclásica. Sin embargo, las transformaciones también pueden ser producto de la reacción de las empresas a modificaciones en su entorno, definido como complejo y no estacionario. En este punto cobra relevancia el concepto de *path-dependence*: las decisiones adoptadas por una empresa están condicionadas por sus capacidades y experiencias previas.

Esto conlleva un rechazo de la idea de "firma representativa", en tanto las empresas son heterogéneas y actúan de manera diversa, tienen diferentes competencias y rutinas, no encontrándose completamente determinadas por el contexto institucional y económico. Ante cada situación existirán múltiples estrategias que podrán ser puestas en juego, que darán lugar a trayectorias empresariales diferenciadas.

La existencia de entornos selectivos y el hecho de que los agentes puedan manipular el ambiente para hacerlo más favorable a su supervivencia conlleva la ausencia de mecanismos de selección de las firmas más eficientes. Por el contrario, los ambientes selectivos pueden elegir conductas empresariales "improductivas" e incluso llevar adelante un cambio en los mismos puede revestir dificultad, en tanto "los agentes económicos que se benefician con sus reglas tienen el poder suficiente para bloquear las modificaciones necesarias" (López, 2006: 17).

Es menester señalar que, si bien existen diferencias importantes, sobre todo a nivel epistémico, los postulados de la teoría evolucionista en economía nos interpelan a pensar hasta donde la empresa, como unidad de análisis y nodo de

competencias organizacionales, no puede ser también pensada como un sistema complejo. Esto es: en tanto una totalidad –no producida por una simple adición de partes– estructurada por el conjunto de relaciones entre elementos y donde se desarrollan "vínculos dinámicos que fluctúan de manera permanente y, eventualmente, se modifican de forma sustancial dando lugar a una nueva estructura" (García, 2006: 39).

En este apartado he querido desarrollar cómo ha sido problematizada la acción económica empresarial desde el propio corpus de la teoría económica, las críticas que la síntesis neoclásica recibió, y bajo qué contextos pudieron ser pensadas e incorporadas las nuevas teorías. Sin embargo, la reflexión sobre la acción empresaria encontró rápidamente los límites de las teorías de esta disciplina y abrió el juego para que otras ciencias sociales entraran al debate. Si bien es posible rastrear en la obra del propio Durkheim (1895/2019) una crítica a la teoría económica y sobre todo a sus bases epistemológicas, a su carácter abstracto y reduccionista (Lorenc Valcarce, 2018), no va a ser hasta que la nueva sociología económica y sociología del desarrollo hagan su entrada, que va a ser posible pensar de otra manera la acción económica, su alcance y su desarrollo.

2.2.2. Enraizando la acción económica, entre el mercado y el Estado

Durante gran parte del siglo XX los fenómenos económicos fueron analizados desde esta propia disciplina, sea en su variante *mainstream,* heterodoxa, o resultante de una integración entre ambas. Fue la nueva sociología económica, surgida a comienzos de los años '80, la que revitalizó el interés por los estudios sociales de la economía dentro de las Ciencias Sociales ofreciendo una respuesta a la expansión del análisis neoclásico hacia campos lejanos de sus objetos de estudio habituales.

El punto de partida de la sociología económica fue la crítica al marco teórico de la economía neoclásica, cambiando el foco de análisis de los individuos a los grupos sociales e instituciones, y diferenciándose en el concepto de acción económica, su alcance y constreñimiento (Smelser y Swedberg, 2005). La sociología

económica buscó ir más allá de la incrustación institucional y los acuerdos sociales que conllevan la existencia del mercado, y se propuso abrir la caja negra del intercambio, la competencia y la producción (Fligstein y Dauter, 2007).

Bajo esta perspectiva de análisis, se enfatiza la imprecisión de la relación entre las acciones de las empresas y sus resultados, en los términos propuestos por los modelos económicos, donde la misma se presenta como automática e instantánea. El vínculo entre acción y resultado también es cuestionado en el sentido de que los *managers* no pueden identificar de manera confiable las relaciones que producen los resultados que observan, siendo incapaces de generar las respuestas apropiadas: "la complejidad de los eventos en las grandes empresas hace que la asignación de las causas a los mismos sea extremadamente problemática, incluso imposible" (Fligstein y Dauber, 1989: 83).

Un mojón clave en estas discusiones fue la publicación en 1985, del trabajo de Mark Granovetter, *"Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness"*[5]. En dicha publicación, Granovetter sostuvo que es preciso entender la acción económica como incrustada en una profusa red de relaciones sociales. A través del concepto de *embeddedness*, se busca evitar tanto una mirada infrasocializada de la acción como otra de tipo sobresocializada, correspondiendo la primera al marco teórico propio de la teoría económica neoclásica o de los costos de transacción, y la segunda a la sociología estructural-funcionalista[6]. El concepto de *embeddedness* presenta características polivalentes y puede ser referido a diversos tipos de relaciones entre diferentes tipos de entidades, aunque conservando como eje una crítica al comportamiento puramente instrumental en el mercado (Krippner y Alvarez, 2007).

Al referirse al enraizamiento, Granovetter recupera un concepto inicialmente introducido por Karl Polanyi (1957/2017) en *"La gran transformación"*. Allí, el economista austríaco

[5] Como antecedente de la obra de Granovetter, se encuentra el trabajo de (White, 1981), donde el autor propone integrar la teoría neoclásica de la empresa con una visión sociológica de los mercados, entendiendo a los mismos como estructuras sociales que se reproducen a sí mismas.

[6] La búsqueda de alternativas teóricas que permitan construir un puente micro-macro ya se encontraban contenidas en otra obrar anterior, "La fuerza de los vínculos débiles" (Granovetter, 1973).

sostuvo que la economía se encuentra enraizada en relaciones sociales, políticas y religiosas, oponiéndose a la idea de mercados autorregulados por medio de los mecanismos de precios propia de las corrientes liberales. Para Polanyi, la existencia de una economía analíticamente autónoma sujeta a su propia lógica interna es una utopía. Las economías de mercado realmente existentes dependen del Estado para gestionar la oferta y demanda de mercancías ficticias[7]. Incluso, la propensión al intercambio o al comercio no tiene nada de innato como afirma la economía política clásica desde Adam Smith, sino que los propios actores económicos tienen que construirse como tales, aprender a comportarse en situaciones de mercado, al punto de que diferentes sociedades de mercado están enraizadas en diferentes complejos de ideas (Block, 2003).

En la revisión que realiza acerca del desarrollo teórico de Williamson y la teoría de los costos de transacción, Granovetter (1985) indica que este análisis mezcla supuestos infra y sobresocializados ya presentes en el Leviatán de Hobbes. Por un lado, la excesiva valoración del poder jerárquico dentro de una empresa para evitar el oportunismo se parece a la idea de Estado soberano. Por otra parte, el mercado se parece al estado de naturaleza. Un mercado atomizado y anónimo que parte de una concepción infrasocializada que menosprecia "el papel de las relaciones sociales entre los individuos en las diferentes empresas para proporcionar orden en la vida económica" (Granovetter, 1985: 495).

En su análisis sobre la acción económica enraizada, Fligstein (1996) propone un acercamiento de tipo *político-cultural*, entendiendo que la existencia de los mercados depende de instituciones sociales que los hagan posibles. Dichas instituciones refieren a un conjunto de reglas compartidas (derechos de propiedad, estructuras de gobierno, concepciones de control o leyes de intercambio), que permiten que los actores se organicen, compitan y cooperen. Dichas instituciones sociales son una precondición para la existencia de los mercados y el

[7] Para Polanyi, el trabajo, la tierra y el dinero constituyen commodities o mercancías ficticias.

Estado ocupa un lugar central en su conformación, mantenimiento o cambio.

En un sentido similar, Granovetter y McGuire (1998) sostienen, al analizar el surgimiento del mercado eléctrico en Estados Unidos, que la forma adoptada por el mismo fue sólo una de las tantas posibles, y ni siquiera se trató de las más eficientes desde el punto de vista técnico o económico:

> Su forma particular surgió debido a que un conjunto de actores poderosos accedió a ciertas técnicas y las aplicaron de manera altamente visible y rentable. Esas técnicas resultaron de los entendimientos personales compartidos, las conexiones sociales, las condiciones organizativas y las oportunidades históricas disponibles para estos actores (Granovetter y McGuire, 1998: 149).

La lectura de Granovetter es heredera del desarrollo teórico de Berger y Luckmann (1966), para quienes las instituciones económicas son construidas socialmente por medio de la acción de la historia, la cristalización de las tipificaciones y los hábitos, así como legitimaciones de orden cognitivo y normativo que le confieren valor (Corcuff, 2013).

Con un planteo similar, Beckert (2003, 2016, 2017) apunta que es necesario incorporar una noción de acción económica que, atendiendo a las complejidades mencionadas, vaya más allá del modelo provisto por la teoría económica que entiende a los actores provistos de información completa, bajo competencia perfecta y cálculo racional, pero es incapaz de atender a la complejidad y a la aparición de eventos novedosos, es decir situaciones en las cuales no existe una interpretación adecuada entre medios y fines. Esto se debe a que "la complejidad transforma en incertidumbre a los parámetros de las decisiones y sus interconexiones [por lo que] es imposible para los actores elegir medios racionalmente porque falta la base del cálculo racional" (Beckert, 2017: 19). Esto abre la pregunta acerca de cómo los actores toman decisiones sin tener un conocimiento probabilístico de las consecuencias que acarrean las mismas, es

decir, cómo reducen la incertidumbre y estabilizan interacciones altamente contingentes para maximizar beneficios.

La propuesta de Beckert (2017) sostiene que la acción económica debe ser caracterizada como *intencionalmente racional*, en tanto los actores quieren mejorar su bienestar. El enfoque seguido es tributario de Weber (2002), para quien "una acción debe llamarse 'económicamente orientada' en la medida en que su sentido subjetivo esté orientado por el deseo de obtener ciertas utilidades" (Weber, 2002: 46). El concepto de utilidad de Weber hace hincapié en la oportunidad económica de los actores para aumentar sus beneficios (Beckert, 2017).

La oportunidad introduce la idea de *incertidumbre* ya que no se pueden anticipar completamente los resultados, por lo que las decisiones pasan a depender de la definición de la situación que hagan los actores y no de la selección entre opciones óptimas. La interpretación de situaciones para decidir un curso de acción se basa en juicios sobre condiciones materiales, relaciones causales y acciones futuras esperadas de los demás actores. La interpretación se convierte entonces en un proceso social, en juicios basados en expectativas compartidas intersubjetivamente. Tal como señala Nemiña (2017) comentando a Beckert "lo que determina la acción no es la estructura objetiva de la situación, sino la interpretación que se hace de ella, la cual forma parte de la situación y debe ser incluida en cualquier reflexión sobre posibles estrategias" (Nemiña, 2017: 117). Los procesos de interpretación implican entonces la interrelación entre agencia y estructura. El carácter colectivo en la conformación de expectativas, así como su formulación y reformulación mediante prácticas rituales, remite a la tradición sociológica durkheimiana (Durkheim, 1912/2012). En este caso, marcada por el rol jugado en la elaboración de discursos e imaginarios por actores como expertos, medios de comunicación, políticos o empresarios (Beckert, 2016).

Para analizar estos procesos de interpretación Beckert recurre a dos conceptos: *rutina* y *reconstrucción.* Partiendo de una perspectiva pragmatista, el autor sostiene que la intencionalidad de la acción se constituye a partir de un conocimiento práctico y de la relación del actor con el entorno.

La acción se basa en rutinas no reflexionadas que en tanto alcancen los resultados esperados no son modificadas. Sin embargo, solo en raras excepciones las situaciones son totalmente idénticas a las experiencias previas. Cuando hay discrepancia entre la percepción de un problema y las soluciones que ofrece la rutina, se produce una reconsideración de esta. Aparece aquí una distancia reflexiva respecto a los cursos habituales de acción que exige para la reconstrucción de una rutina de imaginación y creatividad. Esta instancia de crisis y reflexividad, donde los posibles estados futuros y las formas de llegar a ellos son examinados, se resuelve mediante la experimentación y la innovación: cambios en procesos de trabajo u estructuras organizacionales, nuevas tecnologías o nuevos diseños de productos.

Esta conceptualización sobre la acción económica también tiene consecuencias en la relación que se establece entre medios y fines. Incorporando los planteos de Dewey (2007) y Mead (2002) sobre *fines-en-vista*, Beckert sostiene que los mismos son formados y revisados en el proceso de acción, adquiriendo un carácter experimental y provisional, al igual que los medios. De esta manera, los objetivos de la acción están fusionados con los medios, las instituciones y otros actores, y se convierten en puntos de orientación en busca de alternativas a distintas situaciones: "los fines proporcionan un significado para la actividad actual y son, en este sentido, un medio para la acción" (Beckert, 2017: 29).

La noción de acción intencionalmente racional de Beckert, mediada por procesos de interpretación, reinserta en el campo de los estudios sobre los procesos económicos la relación entre agencia y estructura: "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" (Beckert, 2017: 26). Al retomar los conceptos de rutina y reconstrucción de la perspectiva pragmatista, la acción económica pasa a ser leída en términos procesuales y permanentemente tensionada entre producción y reproducción.

Para la conceptualización de una teoría de la acción partimos desde una mirada que critica el enfoque construido

desde la teoría económica: la asunción de la existencia de un actor que dado un set de opciones estables escoge un curso de acción para maximizar sus beneficios (Smelser y Swedberg, 2005). No descartamos el hecho de que la acción económica esté centrada en la utilidad y la oportunidad de obtener beneficios, sino que al introducir la idea de oportunidad aparece la incertidumbre, la imposibilidad de anticipar completamente los resultados y por lo tanto de identificar la estrategia óptima para cada situación. Esto conlleva que para definir cursos de acción se vuelve necesario para los actores realizar una tarea de interpretación de las situaciones, tarea que se vuelve un proceso colectivo a partir de experiencias compartidas intersubjetivamente.

Weber (2002) aporta dos elementos más para pensar la acción económica, por un lado, lo referido al sentido "mentado y subjetivo" de la misma y por otro, la dimensión del poder. En relación con el primer aspecto, señala que el sentido de la acción económica está históricamente construido y por lo tanto debe ser estudiado empíricamente, no pudiendo ser derivado de supuestos o circunstancias externas. En relación al segundo aspecto, mientras la economía tiende a concebir las relaciones económicas como un intercambio entre iguales, donde ningún actor puede incidir en el precio o la producción (Galbraith, 1973), en la mirada de la sociología económica que venimos desplegando "no puede faltar la característica del poder dispositivo, ya que, por lo menos, la economía lucrativa se realiza completamente por medio de contratos de cambio, o sea de adquisiciones planeadas de poderes de disposición" (Weber, 2002:49).

Junto a estas propuestas teóricas criticas elaboradas por la nueva sociología económica también se dieron en simultáneo un conjunto de elaboraciones que fueron definidas como sociología del desarrollo. Aquí se ubicaron autores que retomaban corrientes como la economía del desarrollo hasta el estructuralismo latinoamericano de corte cepalino consolidado a partir de la tarea de Raúl Prebisch al frente de dicha institución entre 1949 y 1963 (Serrani, 2012). La pregunta que los anudaba planteaba cómo los países periféricos podían superar los diversos obstáculos al desarrollo y qué experiencias extraer de aquellos que estaban en vías de hacerlo como ocurría con los países del este asiático. En

este sentido, la sociología del desarrollo aporta evidencia histórica para pensar esta articulación entre Estado, empresarios y mercado, a partir de lo sucedido en distintos países de la periferia.

Evans (1996), indaga en la conformación de los Estados denominados "desarrollistas", caracterizados por fomentar perspectivas empresariales de largo plazo en las elites privadas, el carácter selectivo de sus intervenciones y el reclutamiento meritocrático de sus integrantes, lo que permite crear una burocracia cohesionada (de tipo weberiana), con importantes capacidades administrativas y con una identidad grupal que es la base para la constitución de redes informales tanto internas como externas. La construcción de estas redes público-privadas, que combinan aislamiento burocrático e inmersión en la estructura social, da lugar a lo que Evans denomina como *autonomía enraizada*, una "situación en la cual los burócratas mantienen lazos estrechos con las empresas, pero aun así son capaces de formular sus preferencias en forma autónoma y de actuar en consecuencia" (Schneider y Wolfson, 1999: 49)[8].

A partir de las investigaciones de Amsden (1992) sobre Corea, Schneider (1999) agrega otro concepto para pensar la autonomía enraizada, como es la *reciprocidad*. Esta implica una relación entre Estado y empresarios, donde estos últimos realizan un uso productivo de los beneficios otorgados por los programas de promoción estatal. Para poder efectuar un análisis de los efectos y el alcance de la reciprocidad, Schneider propone distinguir cuatro elementos: las normas de desempeño, la supervisión, las sanciones y las acciones tendientes a asegurar la probidad del Estado. El enraizamiento permite entonces evaluar, controlar y moldear las reacciones privadas ante las iniciativas públicas, "amplia la inteligencia del Estado y vuelve más probable la concreción de sus medidas" (Evans, 1996: 29).

Sobre esto viene a dar cuenta Schneider cuando indaga la forma en la que tanto Amsden como Evans analizaron e indagaron acerca del rol de los grupos empresariales en los proyectos de industrialización en el sudeste asiático, particularmente en Corea.

[8] Otros elementos de la autonomía enraizada son el intercambio de información, la flexibilidad y la renegociación.

Para ambos autores el grupo empresarial diversificado es la forma de organización empresarial que mejor favorece el vínculo con los burócratas weberianos. Partiendo de que la implementación de cualquier política beneficia a unos sectores en desmedro de otros, "las empresas que poseen todos sus activos en un solo sector serán más proclives a oponerse a todo cambio de prioridades, mientras que los conglomerados multisectoriales abarcativos pueden trasladar sus recursos dentro de sus grupos" (Schneider, 1999: 61).

Retomando la experiencia de Corea del Sur, así como lo ocurrido en India, Turquía y Brasil, Chibber (2005) discute los procesos de desarrollo del siglo XX y la relación entre Estado y empresarios, en busca de encontrar algunas claves para pensar estas cuestiones en el nuevo siglo. Las preguntas principales que guiaron su trabajo fueron: cómo se puede explicar la debilidad de los Estados en relación con las tareas que debían llevar adelante y por qué la calidad de la intervención estatal estuvo tan por debajo de lo necesario que no permitió impulsar la industria local hacia la frontera tecnológica. La hipótesis que desarrolló ante estas cuestiones sostiene que las elites políticas fallaron al equipar a sus Estados con los instrumentos adecuados de elaboración de políticas debido a la resistencia de las propias burguesías nacionales.

3. Conclusiones

A lo largo de este trabajo abordé el proceso de problematización de un concepto, la acción empresaria, clave para pensar mi tema de tesis. Partiendo de las elaboraciones de la economía neoclásica y sus críticos al interior de la disciplina, indagué posteriormente cómo fue trabajado, expandido y reelaborado el concepto a partir de los aportes de la nueva sociología económica y la sociología del desarrollo. Es decir, cómo a partir de un proceso de problematización se fueron incorporando diferentes dimensiones para pensar el problema de la acción empresarial.

Destaqué puntualmente las imprecisiones al entender la acción y sus consecuencias, los problemas de las miradas que entienden a los sujetos como actores con información completa[9] y actuando en mercados de competencia perfecta, sin atender a que la misma depende de instituciones sociales que la hagan posible.

Un eje central de ambos planteos es traer a la escena la dimensión estatal y la política para pensar la economía, lo que Mark Granovetter definió como enraizar la acción económica[10].

La introducción de la política en el análisis es parte del propio proceso de problematización. "El concepto de problemas tiene importancia teórica y práctica para vincular las prácticas científicas con las prácticas sociales" (Rodríguez Zoya y Rodríguez Zoya, 2019: 7). El desarrollo de nuevos saberes también está vinculado a nuevas formas de intervención y de estrategias de acción.

Partiendo de las investigaciones en torno a problemas complejos y el marco epistémico en el cual dichas cuestiones son pensadas, busqué desde las mismas hacerme eco del planteo de Morin (1998) sobre el lugar de la reflexividad en el propio proceso de construcción de un objeto de investigación. Lo hice tratando de incorporar un marco teórico y epistémico profundamente provocador, pero al cual me acercaba por primera vez, y, que como toda postura teórica involucra en su interior capas arqueológicas de debates que se fueron –y se siguen– sucediendo.

Como definí al comienzo de este trabajo, mi tarea de investigación aborda la relación entre Estado y empresarios, y los procesos de construcción social de los mercados con foco en el mercado eléctrico argentino. En este sentido, si bien no fue parte de los objetivos planteados al comienzo y la extensión de este

[9] Para Bourdieu (2002), se trata de un monstruo antropológico, una operación mediante la cual "el cual el erudito pone en la cabeza de los agentes que estudia: amas de casa u hogares, empresas o empresarios, etc., las consideraciones y construcciones teóricas que él tuvo que elaborar para explicar sus prácticas" (Bourdieu, 2002: 236).

[10] El concepto de enraizamiento desarrollado por Granovetter para analizar los fenómenos económicos también permite otro diálogo que incluye a la sociología de la ciencia y de la técnica de Bruno Latour y Michel Callon (Callon y Latour, 1981; Latour, 1987), así como la teoría de las redes desde la cual Boltanski y Chiapello (2002) analizaron la emergencia del tercer espíritu del capitalismo.

tampoco lo permitía, me gustaría abrir la pregunta en torno a cómo ciertos saberes propios de otras disciplinas podrían contribuir a pensar mi propio problema de investigación.

En su definición de problemas complejos, García (2011) sostiene que se trata de una complejidad organizada donde están involucrados la economía, la organización social, la producción y el medio físico-biológico. Junto a estas características, el autor agrega que se trata de un sistema interdefinible y mutuamente dependiente entre sus elementos, razón por la cual su estudio debe ser abordado de manera interdisciplinaria, entendiendo a la interdisciplinariedad como una articulación entre disciplinas con un marco epistémico común, "un diagnóstico integrado y a una formulación compartida de políticas alternativas" (García, 2011: 15). Retomando estas definiciones surgen las siguientes preguntas: ¿cómo podrían pensarse las problemáticas del sector energético de manera interdisciplinaria? ¿qué preguntas de investigación se podrían abordar para trabajar en torno al desarrollo y consolidación del acceso a la energía como un derecho humano? Y, finalmente, ¿qué respuestas de política podrían ser elaboradas desde una indagación interdisciplinaria?

Estas preguntas finales, que anudan la relación entre ciencia, ética y política presentan desafíos de cara al futuro no solo inmediato, en el marco de la elaboración de la tesis, sino ante todo en el mediano plazo como investigador.

4. Bibliografía

Amsden, A. H. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press on Demand.

Beckert, J. (2003). Economic sociology and embeddedness: How shall we conceptualize economic action? *Journal of economic issues*, *37*(3), 769-787.

Beckert, J. (2016). *Imagined futures: Fictional expectations and capitalist dynamics*. Harvard University Press.

Beckert, J. (2017). Sociología Económica y enraizamiento ¿Cómo conceptualizar la acción económica? ("Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?") Traducción: Matías Dewey, Pablo Nemiña y Melina

Pagnone. *Papeles de trabajo: La revista electrónica del IDAES*, *11*(20), 15-37.

Berger, P., y Luckmann, T. (1966). The Social Construction of Reality New York Doubleday. *BergerThe Social Construction of Reality1966*.

Block, F. (2003). Karl Polanyi and the writing of the Great Transformation. *Theory and society*, *32*(3), 275-306.

Boltanski, L., y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Ediciones Akal.

Bourdieu, P. (2002). *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Ediciones Manantial.

Callon, M., y Latour, B. (1981). Unscrewing the big Leviathan: How actors macro-structure reality and how sociologists help them to do so. *Advances in social theory and methodology: Toward an integration of micro-and macro-sociologies*, *1*.

Chandler, A. (1992). Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise. *Journal of economic perspectives*, *6*(3), 79-100.

Chandler, A. (1996). Escala y diversificación. *La dinámica del capitalismo moderno. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza*.

Chibber, V. (2005). ¿Reviviendo el estado desarrollista?: El mito de la "burguesía nacional. *Socialist Register*.

Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, *4*(16), 386-405. https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x

Corcuff, P. (2013). *Las nuevas sociologías. Principales corrientes y debates, 1980-2010*. Siglo XXI.

Dewey, J. (2007). *Human nature and conduct an introduction to social psychology*. Cosimo.

Durkheim, É. (2012). *Las formas elementales de la vida religiosa: El sistema totémico en Australia (y otros escritos sobre religión y conocimiento)* (1a ed. en español (FCE)). Fondo de Cultura Económica. (Original work published 1912)

Durkheim, É. (2019). *Las reglas del método sociológico y otros ensayos de metodología*. Fondo de Cultura Económica. https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlebk&db=nlabk&AN=2396159 (Original work published 1895)

Evans, P., y Wolfson, L. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, *35*(140), 529-562. https://doi.org/10.2307/3467372

Fligstein, N. (1996). Markets as politics: A political-cultural approach to market institutions. *American sociological review*, 656-673.

Fligstein, N., y Dauber, K. (1989). Structural change in corporate organization. *Annual review of sociology*, *15*(1), 73-96.

Fligstein, N., y Dauter, L. (2007). The sociology of markets. *Annu. Rev. Sociol.*, *33*, 105-128.

Foucault, M. (1993). *Microfisica del poder*. Ediciones La Piqueta.

Foucault, M. (1999). Polémica, política y problematizaciones. En Michel Foucault (Ed.), *Obras esenciales* (pp. 353-361). Paidós.

Gadano, N. (2014). La lógica político-institucional de la política energética. En C. H. Acuña (Ed.), *Dilemas del estado argentino: Política exterior, económica y de infraestructura en el siglo XXI*. Siglo XXI Editores.

Galbraith, J. K. (1973). Power and the useful economist. *American Economic Review*, *63*(1), 1-11.

García, R. (2006). *Sistemas Complejos* (1º). Gedisa.

García, R. (2011). Interdisciplinariedad y sistemas complejos. *Revista Latinoamericana de metodología de las ciencias Sociales*, *1*(1), 66-101.

Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, *78*(6), 1360-1380.

Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American journal of sociology*, *91*(3), 481-510.

Granovetter, M., y McGuire, P. (1998). The making of an industry: Electricity in the United States. *The Sociological Review*, *46*(1_suppl), 147-173.

Hobsbawm, E. J. (2011). *Historia del siglo XX: 1914-1991*. Crítica.

Huertas, B. F. (2016). *Planificar para Gobernar: El Método PES: entrevista a Carlos Matus*. Fundación CIGOB. Ciencias para Gobernar.

Keynes, J. M. (. (2017). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura Econímica. (Original work published 1936)

Krippner, G. R., y Alvarez, A. S. (2007). Embeddedness and the intellectual projects of economic sociology. *Annu. Rev. Sociol.*, *33*, 219-240.

Latour, B. (1987). *Science in action: How to follow scientists and engineers through society*. Harvard university press.

López, A. (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: El caso argentino*. CEPAL.

Lorenc Valcarce, F. (2018). Economía, mercado, dinero. La sociología durkheimiana y el estudio de los hechos económicos. En E. Ipar, S. Tonkonoff, M. Férnadez, y M. Lassalle (Eds.), *Teoría, política y sociedad. Reflexiones críticas desde América Latina* (pp. 423-438). CLACSO Ediciones.

Mascarenhas, T. B., y Post, A. E. (2014). «Policy traps» y subsidios al consumo: La política de tarifas de servicios públicos en argentina, 2002-2014. *Desarrollo Económico*, 171-202.

Mead, G. H. (2002). *The philosophy of the present*. Prometheus Books.

Morin, E. (1998). *El Método IV. Las ideas*. Cátedra.

Murillo, M. V. (2009). *Political competition, partisanship, and policymaking in Latin American public utilities*. Cambridge University Press.

Nelson, R. R., y Winter, S. G. (2002). Evolutionary theorizing in economics. *Journal of economic perspectives*, *16*(2), 23-46.

Nemiña, P. L. (2017). *Incertidumbre, racionalidad intencional y expectativas ficcionales. La sociología de la acción económica de Jens Beckert*.

North, D. C. (1993). The new institutional economics and development. *Economic History*, *9309002*.

Polanyi, K. (2017). *La gran transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Fondo de Cultura Económica. (Original work published 1957)

Rodríguez Zoya, L. (2017). Contribución a la crítica del pensamiento complejo de Edgar Morin: Bases para un programa de investigación sobre los paradigmas. *Gazeta de Antropología*, *33*(2), 1-16.

Rodríguez Zoya, L., y Rodríguez Zoya, P. (2014). El espacio controversial de los sistemas complejos. *Estudios de Filosofía*, *50*, 103-129.

Rodríguez Zoya, L., y Rodríguez Zoya, P. (2019). Problematización y problemas complejos. *Gazeta de Antropología*, *35*(2), 1-40.

Roll, E. (2014). *Historia de las doctrinas económicas*. Fondo de Cultura Económica. https://www.overdrive.com/search?q=89FE6744-139A-4425-92AA-27CAAFDE29BE

Schneider, B. R., y Wolfson, L. (1999). Las relaciones entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: Una revisión de la literatura reciente. *Desarrollo Económico*, 45-75.

Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle.*

Screpanti, E., y Zamagni, S. (1997). *Panorama de historia del pensamiento económico*.

Serrani, E. (2012). El desarrollo económico y los estudios sobre el Estado y los empresarios. Un constante desafío para las Ciencias Sociales. *Papeles de Trabajo*, *6*(9), 127-154.

Serrani, E. (2020). Modelos de regulación de servicios públicos de gas natural en Argentina, 1967-2017. *América Latina en la Historia Económica*, *27*(2). https://doi.org/10.18232/alhe.1062

Simon, H. A. (1957). *Models of man; social and rational.* John Wiley & Sons.

Smelser, N. J., y Swedberg, R. (2005). Introducing economic sociology. *The handbook of economic sociology*, *2*, 3-25.

Urbiztondo, S. (2016). La regulación de los servicios públicos en Argentina, 2003-2015: Lógica y balance de tres períodos presidenciales bajo un mismo signo político. *Documento de Trabajo de FIEL,(124)*. Recuperado de http://www. fiel. org/publicaciones/Documentos//DOC_TRAB_1457553825843. pdf

Veblen, T. (1898). Why is economics not an evolutionary science? *The quarterly journal of economics*, *12*(4), 373-397.

Viguri Axpe, M. R. (2019). Ciencias de la complejidad vs. Pensamiento complejo. Claves para una lectura crítica del concepto de cientificidad en Carlos Reynoso. *Pensamiento*, *75*(283).

Wallerstein, I. (2005). *Las incertidumbres del saber*. Gedisa.

Weber, M. (2002). *Economía y sociedad*. México: Fondo de cultura económica.

White, H. C. (1981). Where do markets come from? *American journal of sociology*, *87*(3), 517-547.

Williamson, O. E. (1988). The logic of economic organization. *JL Econ. & Org.*, *4*, 65.

Winter, S. G. (1991). On Coase, Competence and the Corporation. En O. E. Williamson y S. G. Winter (Eds.), *The nature of the firm. Origins, evolution, and development* (pp. 179-196). Oxford University Press.