
PENSANDO CON BOURDIEU CONTRA BOURDIEU: UNA CRÍTICA METODOLÓGICA DEL MERCADO LINGÜÍSTICO

Andrés Cendales¹

Este artículo discute la consistencia metodológica con la cual está formulada la noción de *mercado lingüístico* en el análisis sociológico que Bourdieu (2000) ofrece sobre el comportamiento del discurso (Mounier, 2001; Calvet, 1998).

El empleo que Bourdieu (2000) hace de ciertos términos del vocabulario de la teoría económica no es un hecho aislado. La creciente influencia que la teoría económica ha venido ejerciendo en ciertos programas de investigación de la sociología durante las últimas décadas es indiscutible, de tal forma que se puede observar un uso cada vez más frecuente de: “rubrics such as economic sociology, sociology of markets, and rational choice sociology to describe their work” (Baron y Hannan, 1994, 1111).

La influencia que la teoría de la elección racional ha ejercido en el programa de investigación adelantado por la escuela americana de la sociología, por ejemplo, es reconocida por Coleman (1990), quien siendo su más destacado representante, afirmó que: “rational choice sociology can potentially clarify a broad range of

¹Economista y tesista de matemáticas. E-mail: aacendales@gmail.com. Dirección de correspondencia: Carrera 1A No 59-60, apto 203 G, Los Maderos. (Cali, Colombia).

El autor agradece los valiosos comentarios de Federico Vallejo y de los asistentes a la mesa de trabajo en Filosofía Francesa Contemporánea, en el III Congreso Colombiano de Filosofía, celebrado entre el 19 y el 22 de octubre de 2010 en Cali (Colombia).

Este artículo fue recibido el 20 de mayo de 2010, la versión ajustada fue recibida el 16 de marzo de 2011 y su publicación aprobada el 30 de marzo de 2011.

macrosociological issues, including: the emergence of norms; the structure of authority relations; fads and panics; organizational structure and change; constitutionmaking; and revolution” (Baron y Hannan, 1994, 1114).

Ratificando lo anterior, y dado su propósito por estudiar el comportamiento criminal en el contexto del análisis sociológico, McCarthy (2002) estableció la siguiente posición: “contrary to the assessment of many criminologists, rational choice approach and game theory insights can be combined profitably with sociological perspectives to advance the understanding and prediction of criminal behavior” (McCarthy, 2002, 417).

Y son precisamente los trabajos ofrecidos por Butts y Rode (2007), Hagen (2000), Schmid (2003), Hechter y Kanazawa (1997), Bartley y Schneiberg (2002), Hedstrom, Sandell y Stern (2000), Bendor y Swistak (2001), Sandell y Stern (2000) y Edling (2000), algunos de los casos puntuales, en los cuales se ha usado la teoría de la elección racional para resolver ciertos problemas atendidos por la escuela americana de la sociología.

Por su parte, en la sociología francesa, la economía política marxista ha ejercido una fuerte influencia en el programa de investigación adelantado por Rossi-Landi (1970, 1976). Este emplea la teoría marxista del valor para construir una sociolingüística marxista, tomando como punto de partida la teoría de los valores lingüísticos de raigambre saussuriana (Saussure, 1976).

Siguiendo un camino cercano al de Rossi-Landi (1970, 1976), Bourdieu (2000) emplea cierto vocabulario de la teoría de la dominación provisto, por la economía política marxista, con el propósito de nombrar las relaciones de dominación social que se entrecruzan con las relaciones de comunicación. No obstante, la metodología del razonamiento seguida por él, para entender y dilucidar los componentes del poder incrustados en la interacción comunicativa, no está basada en la teoría marxista del valor, sino en la metodología propuesta por la filosofía analítica del lenguaje (Wittgenstein, 1975, 1984).

Si bien es cierto que Bourdieu reconoce que el sentido o el significado de un discurso está relacionado con la manera en que son usadas las palabras en un cierto juego de lenguaje en el cual es construido, dichos usos dependen de la estructura social del mercado lingüístico, es decir, de un conjunto de condiciones sociales que hacen posible que el discurso tenga un efecto tanto semántico como político. En otros términos, el sentido de un discurso es aquel de la situación social en la cual se produce. Por lo tanto, Bourdieu (2000) dota a la filosofía analítica del lenguaje de ciertos elementos, provistos por el análisis sociológico.

De un modo u otro, sea una sociología basada en la teoría de la elección racional, del valor marxista o de la dominación, es inevitable enfrentar la siguiente pregunta: “Why, we may ask, are sociologists in such hot pursuit of the magic of economics and the economists’ grail?” (Hirsch *et al.*, 1987, 333).

Bourdieu (2000) introduce la noción de mercado lingüístico con el propósito de estudiar, no sólo la relación existente entre el discurso emitido por un individuo, sus competencias lingüísticas y el contexto social en el cual es emitido, sino también, el mecanismo social que genera una convención sobre cómo se produce y comunica el discurso.

Bourdieu (2000) concibe un mercado lingüístico como un conjunto de intercambios lingüísticos que los miembros de una comunidad de lenguaje sostienen en un determinado contexto social, de tal forma que, dada la existencia de un sistema público de reglas que determina lo que los agentes deben decir y cómo lo deben decir, existe un cierto discurso cuya emisión en el contexto social exhibe el precio o la valoración social más alta con relación al precio de cualquier otro discurso. Por tanto, es el discurso oficial dada la estructura social del mercado lingüístico.

Ahora bien, si los individuos emiten un discurso según el mercado lingüístico al que concurren, entonces, ¿cuál es el mecanismo de interacción social que genera una convención sobre cómo debe producirse y comunicarse el discurso en un contexto social? ¿Es estable, es decir, se conserva en el tiempo? ¿Cuál es la lógica del mecanismo de aprendizaje que permite que un individuo se adapte a un mercado lingüístico?

En este contexto se pretende demostrar que la noción de mercado lingüístico propuesta por Bourdieu (2000) involucra dos nociones de racionalidad: la *sustantiva* y la *acotada* (Munro, 2009; Lipman, 1999, 1995; Conlisk, 1996; Murphy, 1992; Samuelson, 2002, Simon, 1976; Gigerenzer y Selten 2001).

La existencia de dos racionalidades en la formulación de la noción del mercado lingüístico impide dar una respuesta consistente, en un sentido lógico, a las preguntas mencionadas arriba. Por tanto, se empleará la propuesta metodológica de la Lógica Situacional que Popper (1997) plantea para las ciencias sociales; esto con el propósito de mostrar que el principio de racionalidad, que *animaría* el análisis situacional sobre el discurso, es implementado por Bourdieu (2000) de manera equivocada. En otras palabras, Bourdieu (2000) emplea el principio de racionalidad de tal forma que un individuo actúa de dos maneras distintas en la situación social descrita por el modelo, esto es, cada individuo sigue dos cursos de acción diferentes en la misma situación social.

La noción de racionalidad sustantiva pertenece, en particular, al cuerpo de la teoría de la decisión encarnada en los modelos de decisión dotados con información perfecta en la teoría microeconómica. En estos modelos, cada agente de decisión conoce con certidumbre, tanto la disponibilidad temporal y espacial de las mercancías, como sus preferencias y los precios de mercado. Son modelos de decisión unipersonal una vez el pago obtenido por cada agente sólo depende de las decisiones tomadas por él, independientemente de las decisiones tomadas por otros individuos (Shakun, 2001; Starr, 1997; Luenberger, 1995). Más importante aún, cada agente de decisión puede calcular o establecer, sin ningún tipo de restric-

ción cognitiva, todos los resultados o hechos asociados a cada una de las posibles decisiones que puede tomar, es decir, es *full rational*.

Se debe observar que si un individuo actúa con una dotación de racionalidad sustantiva, entonces, es *full rational*; no obstante, la recíproca no es cierta una vez los agentes de decisión concebidos en la teoría clásica de juegos son igualmente *full rational* (Lipman, 1999). En el primer caso es *full rational*, no necesariamente porque tenga información perfecta, y además la perciba de manera clara y sin ambigüedades, puesto que incluso, en ambientes de decisión complejos (*ambientes fuzzy*) se ha logrado establecer –en el contexto de la teoría clásica del consumidor– que un individuo que percibe la información de manera ambigua (*fuzzy*) conserva la propiedad de ser *full rational* (Georgescu, 2007). Esto resulta ser una extensión de los resultados establecidos por Arrow (1959) y Sen (1971, 1977).

Si un individuo es *full rational*, entonces, no solamente es capaz de elaborar, sin cometer ningún error, el razonamiento con base en el cual toma sus decisiones, sino también, de construirlo con un nivel de eficiencia computacional infinito con base en la información disponible –procesa sin ineficiencias cognitivas de ningún tipo su conjunto de información. De esta manera, a un individuo dotado con una racionalidad sustantiva le bastaría conocer los axiomas de la teoría de conjuntos, de tal forma que podría inferir cognitivamente, de una sola vez y para siempre, la totalidad de los teoremas de la teoría de conjuntos, es decir, su capacidad para procesar el conjunto de axiomas de la teoría de conjuntos, como su conjunto de información, es infinita (Lipman, 1999, 1106).

Lo anterior implica metodológicamente que los individuos maximizan sus pagos de forma implacable –nada interfiere con la utilización óptima de los recursos (Murphy, 1992, 296; Conlisk, 1996, 672-673). En palabras de Conlisk (1996): “In standar optimizing theory, agents act as if they perform exhaustive searches over all possible decisions and they pick the best (Conlisk, 1996, 675).

Por el contrario, la noción de racionalidad acotada alude a individuos que obtienen resultados subóptimos una vez incurren en toda una suerte de equivocaciones al tomar sus decisiones, debiendo aprender a elegir correctamente, no sólo mediante el proceso de ensayo y eliminación del error, sino también, mediante procesos de imitación social. Precisamente, la noción de racionalidad acotada es modelada en procesos de adaptación dinámica (Howitt y Özak, 2008; Frey, 2005; Cason y Reynolds, 2005; Selten, 2001; Conlisk, 1996; Gigerenzer y Goldstein, 1996; Murphy, 1992; March, 1978).

Esta noción de racionalidad cobra sentido en aquellas situaciones sociales en las cuales un individuo no sólo carece de la información requerida para tomar con certidumbre sus decisiones óptimas, sino también, cuando es incapaz de calcular la totalidad de las implicaciones asociadas a cada decisión que pueda tomar. ¿Por qué? Porque un individuo en estas circunstancias es capaz de cometer una amplia variedad de errores sustanciales en el razonamiento que construye para tomar sus decisiones, y en consecuencia, requiere explorar cada alternativa de su conjunto

de elección a través de sucesivas elecciones subóptimas, de tal forma que pueda ir aprendiendo a tomar mejores decisiones una vez adapta secuencialmente su comportamiento de decisión.

Because errors due to suboptimization in one period may call for adjustments the next, it is natural to embed suboptimization in a dynamic context which generates feedback standar optmizing theory, agents act as if they perform exhaustive searches over all possible decisions and the pick the best (Conslík, 1996, 676).

Este trabajo está organizado en 4 partes. En la primera sección se presentan algunas consideraciones, no sólo sobre el vínculo que guarda el conjunto de trabajos ofrecidos por Bourdieu en la antropología económica con el individualismo metodológico, sino también, sobre su disposición abierta para servirse de la formalización matemática en la construcción del análisis sociológico. En la segunda parte se presenta el modelo de Bourdieu (2000) y la noción de mercado lingüístico. En el tercer apartado se analizan dos argumentos sobre la relación existente entre la dotación de racionalidad y una convención social, de tal forma que, sea posible señalar en qué apartes de la estrategia argumentativa seguida por Bourdieu (2000) aparecen las dos nociones de racionalidad. En el cuarto segmento se presentan las notas finales del artículo.

¿POR QUÉ UN ANÁLISIS SOBRE LA NOCIÓN DE RACIONALIDAD EN PIERRE BOURDIEU?

Quienes han dedicado un considerable esfuerzo a ofrecer una crítica abierta y furibunda a la teoría de la decisión racional como los Bourdieumanianos ortodoxos, sostienen una posición equivocada en relación con el lugar en el cual ubican el pensamiento de Bourdieu en la teoría económica, pues afirman que la colección de trabajos producidos por Bourdieu en la antropología económica tiene intersección vacía con el conjunto de prácticas instauradas por el individualismo metodológico. Nada más equivocado.

Lebaron (2005) señala precisamente, que si bien es preciso recordar que el uso de analogías económicas por parte de Bourdieu suscitó toda una suerte de críticas y discusiones, también es conveniente mencionar que Bourdieu nunca perdió la oportunidad de hacer una crítica a los fundamentos de la conducta racional establecidos en la teoría microeconómica. Siendo consistente con lo anterior, Bourdieu criticó sistemáticamente la expansión de la teoría neoclásica hacia otras disciplinas de las ciencias sociales, argumentando que un modelo de decisión racional de raigambre neoclásica nunca permitiría explicar un fenómeno social al excluir las variables sociales, morales y culturales de las cuales depende su ocurrencia. Es por esto que Bourdieu señala la necesidad por introducir el *poder simbólico*, la *cultura* y el *ethos*, entre otras variables, en las ecuaciones formuladas por los

neoclásicos. En palabras de Misas, con la teoría neoclásica se cumple que: “[...] la ciencia económica es un campo autónomo desconectado de su matriz social” (Misas, 2007, 128).

Es falso afirmar que Bourdieu nunca pretendió reapropiarse analíticamente de la teoría de la decisión racional, de tal manera que superara las notorias limitaciones metodológicas exhibidas por los modelos de decisión ofrecidos por la teoría microeconómica. Bourdieu fue un usuario crítico de los modelos de decisión racional de la teoría microeconómica.

Basta recordar con Lebaron (2005) la estrecha relación que Bourdieu sostuvo con los economistas y estadísticos del Instituto Nacional de Estudios Económicos y Estadísticos (INEEE), en Francia, entre 1959 y 1966. Precisamente, Alain Darbel, uno de los economistas neoclásicos del INEEE, elaboró con Bourdieu un análisis sobre la relación entre los cambios económicos y sociales a nivel global y el comportamiento de la tasa de natalidad en Francia. Para explicar dicha relación, Bourdieu y Darbel construyeron un modelo de decisión racional para discutir los trabajos analíticos que los demógrafos habían ofrecido. En este trabajo, Bourdieu y Darbel reconocen que resulta muy difícil aislar la racionalidad económica de ciertas consideraciones sociales tales como los *sistemas de valores* o el *ethos* instaurado en las prácticas sociales de los sujetos, por ejemplo.

Ellos afirman que estas variables afectan inevitablemente la *decisión* que una familia puede tomar, no sólo con respecto a si deciden efectivamente tener un hijo o no, sino también, con respecto al tamaño de la familia, esto es, la cantidad de hijos. No obstante, Bourdieu y Darbel construyen un modelo de decisión racional en el cual definen una función de costo, para medir el margen en el cual se incrementa el costo de concebir un hijo adicional. Lo interesante, y esto para desdicha de los bourdieumanianos que celan compulsivamente a Bourdieu por sus andanzas intelectuales con la teoría de la decisión racional, es que las conclusiones alcanzadas por ellos con el modelo y los datos estadísticos recogidos mostraban un ajuste bastante aceptable (Lebaron, 2005, 92, 93).

Bourdieu y Darbel no desconocen que un modelo de decisión neoclásico no formaliza de manera explícita las variables sociales, morales y culturales que son teórica y sociológicamente relevantes en la explicación de un fenómeno social, y que tampoco permite establecer todas las posibles interrelaciones entre ellas. ¿Desecho Bourdieu el individualismo metodológico? Es difícil establecerlo, más aún, cuando Bourdieu y Darbel pretendieron ir más lejos al buscar construir ciertos modelos de decisión racional de manera que fuera posible caracterizar formalmente ciertas prácticas sociales, replicando para ello la rutina de los economistas, sin perder de vista las variables sociológicas explicativas (Lebaron, 2005).

Una prueba a favor de ubicar uno de los puntos de apoyo del pensamiento de Bourdieu cercano al individualismo metodológico, es posible encontrarla en el análisis ofrecido por él sobre la producción de los bienes simbólicos (Bourdieu, 1985). Para dilucidar la prueba, se formulará la siguiente pregunta como estrategia

metodológica: ¿cómo usa Bourdieu las nociones de lo *bueno* y lo *correcto* en el campo del análisis sociológico, para construir una representación teórica del comportamiento de los individuos en las nociones económicas y practicar su juego de lenguaje?

Bourdieu practica un juego de lenguaje con el cual se construye una concepción *teleológica* de los sujetos una vez, en sus distintos análisis sociológicos, la definición del *bien* para cada individuo es independiente de la manera en que define la noción de lo *correcto* (Rawls, 1971, 49).

En efecto, la prueba es posible encontrarla en varios fragmentos (trabajos) de su relato (Bourdieu y Boltanski, 1975; Bourdieu, 1985; Bourdieu y Wacquant, 1994; Bourdieu, 1988). En particular, en "*Les stratégies matrimoniales dans le système des stratégies de reproduction*", emplea de manera sistemática la expresión "*maximization of material and symbolic capital*", de tal forma que si el significado de una palabra es su uso en contexto (Wittgenstein, 1984, 1975), entonces, se puede afirmar que la palabra *correcto* significa para Bourdieu (1972) toda aquella acción que *maximiza* el *bien*, ya sea que se trate del *capital simbólico*, del *poder simbólico* que percibe un individuo como locutor en un mercado lingüístico, o del *status* alcanzado por un individuo con ciertos patrones de consumo.

Así las cosas, dada la concepción *teleológica* de los individuos que puede distinguirse en la estructura de su relato, su juego de lenguaje, es posible afirmar que Bourdieu es más que un utilitarista, puesto que, los individuos concebidos por él no consideran el *bien* única y exclusivamente en términos de la satisfacción del deseo (Ashford, 2000; Mawson, 2002; Gilboa, Samet y Schmeidler, 2004; Rawls, 1971).

En cualquier caso, los individuos actúan de tal forma que lo *correcto* es maximizar aquello que han definido como su *bien*. Lo crucial aquí es que las concepciones *teleológicas* involucran la noción de racionalidad, no necesariamente la neoclásica, y es por esta razón que los individuos en el relato de Bourdieu siempre maximizan algo, ya sea que se trate del *poder*, el *estatus*, el *capital cultural*, la *felicidad*, el *placer* o la *perfección*.

Ahora, que no maximicen su bien en la forma descrita por los modelos de decisión racional de la teoría neoclásica es otra cosa, el hecho es que siempre maximizan algo. Y esto es lo que precisamente justifica el análisis metodológico propuesto en este artículo: ¿con qué noción de racionalidad intenta Bourdieu explicar la manera en que un individuo decide emitir un discurso u otro, ya sea que se encuentre en la "barra del bar de la esquina", "en el comedor de su casa" o en el "salón de clase"?

Por otro lado, si bien es cierto que Bourdieu utilizó ciertas analogías económicas, también lo es que fue un usuario crítico del lenguaje matemático involucrado en las implementaciones estadísticas de los economistas neoclásicos, para hacer investigación básica y aplicada. De nuevo, Bourdieu y Darbel observan que:

Econometrics techniques such as linear regression (the same could be said today about logistic regression) fail to isolate correctly one factor from another because of the problem of multi-collinearity. Here, Darbel appears as a good student of Edmond Malinvaud, who exposes very brilliantly in his seminars and books the limits of regression techniques due to multi-collinearity (very common with the kind of data we have to deal with in social sciences) (Lebaron, 2005, 93).

El aspecto de interés aquí es que Bourdieu critica la manera en que los neoclásicos describen matemáticamente las distintas situaciones sociales, para explicar en términos de las decisiones individuales la ocurrencia de ciertos fenómenos sociales, al aislar la lógica de la decisión de las condiciones históricas y sociales. Sin embargo, no es correcto afirmar que Bourdieu criticara la formalización matemática en sí misma. Precisamente:

Bourdieu has therefore intensively used geometric data analysis (GDA) methods, which rest on a simple epistemological principle expressed by Benzécri: ‘the model follows the data, not the reverse.’ Guided by a sociological frame-model, the sociologist does not presuppose any strong relation between two or three variables but tries to explore the entire system of interrelations among many variables and, simultaneously, to reveal the distances between agents (which can be individuals, enterprises in a market, etc.). This use of GDA reveals structural homologies, for example, between global social space and specific fields of production (such as, the field of home builders), which permit an understanding of the social process of fit between market supply and demand (Lebaron, 2005, 100).

Lo anterior deja la sensación de que ciertos autores como Misas (2007) terminan siendo más Bourdieumanianos que el propio Bourdieu; más aún cuando critica el lenguaje matemático en sí mismo. Para comenzar a acercarse tanto a la filosofía de la ciencia como a un análisis onto-semántico, es posible observar que Misas (2007) al referirse a la formalización de la teoría económica que la matriz disciplinar neoclásica ha impuesto de forma *deliberada, arbitraria e imperialista*, deja claro a todas luces que para él el lenguaje matemático empleado por la mayoría de los economistas cumple el papel de ser *pura taquigrafía* que permite la *abreviatura* en la exposición de los modelos económicos, i.e., el lenguaje matemático se reduce a simple técnica, sintaxis, manchas de tinta sin interpretación empírica. En efecto, en la matriz disciplinar neoclásica se privilegia

A los que dominan la sintaxis del lenguaje matemático... así no dominen la semántica del lenguaje económico. Por eso no es de extrañar que sólo una minoría de ellos logre aprehender las implicaciones económicas de los modelos matemáticos que utilizan, lo que ha convertido, sin lugar a dudas, a una generación de estudiantes brillantes en “sabios idiotas” (Misas, 2007, 119).

En otras palabras, Misas (2007) concibe el lenguaje matemático como un *depositorio de símbolos* que permite escribir en *fórmulas* las relaciones definidas en el conjunto de variables económicas.

Se puede afirmar que las matemáticas son concebidas por Misas (2007) como una caja de herramientas en la que un gradiente es un destornillador, un conjunto ordenado es un alicate, una relación binaria es un tornillo y seguramente una cadena de razonamientos lógico-matemáticos en un lenguaje lógico es una cadenilla de motocicleta. Casi que la extraordinaria escena que obsequia Stanley Kubrick en *2001: Odisea en el espacio*, en la que un primate golpea extasiadamente el “mundo” con un hueso, es una metáfora adecuada de la representación que Misas (2007) tiene de los homínidos neoclásicos, a saber: cada objeto matemático como herramienta es el hueso con el que los primates neoclásicos golpean el “mundo” en su necesidad neurótica por entenderlo, aún sin entender de que está hecho el hueso.

Esta concepción del lenguaje matemático sostenida por Misas (2007) está enmarcada en una postura ontológica que se establece con el uso de una noción metateórica de teoría científica que ha sido denunciada como falsa e insostenible en el campo de la filosofía de la ciencia, a saber: los *referentes* de la teoría económica existen por sí mismos, o lo que resulta ser lo mismo, los *referentes* existen independientemente de que sean percibidos o concebidos por los sujetos. Ontológicamente hablando, los *referentes* son objetos que cobran forma según la manera en que se determinen holísticamente los campos referenciales de los términos de un lenguaje; lo cual depende claramente de sus *usos lingüísticos* en la estructura del juego de lenguaje. Luego, si cada *referente* u *objeto ontológico* es un conjunto de elementos del mundo exterior a los cuales se ha asignado cierta etiqueta, entonces, un *referente* cambia si se modifica la configuración del conjunto de elementos a los cuales se ha aplicado la etiqueta, y en consecuencia, cada *referente* es una casilla de la taxonomía conceptual, no los elementos individuales que se sitúan en ella.

Es por esto que si bien es cierto los términos como *precio*, *valor*, *mercancía* y *equilibrio*, entre otros, pueden ser encontrados en los relatos de Smith, Ricardo, Marx, Stuart Mill y Pareto, entre otros, sus significados son distintos, sus *referentes* son diferentes, dado que sus usos lingüísticos lo son. Y es por esto que viviendo espacialmente en el mismo mundo, viven en representaciones distintas del mismo.

En otras palabras y parafraseando al profesor Jaramillo (2001), destacado discípulo de Ulises Moulines, Misas (2007) cree que existen hechos económicos que pueden ser encontrados “ahí fuera”, y que además, no guardan ninguna relación con la teoría económica empleada para describirlos; luego, él, y sólo él, sabe lo que son los hechos económicos que tienen lugar “ahí fuera”, y más importante aún, este *saber* no guarda ninguna relación con lo que la teoría económica dice que son. Entre todo, resulta interesante, y hasta cierto punto quijotesco, que Misas (2007) en su análisis se propone aplicar:

(...) un método pretendidamente basado en la observación, pretendidamente descriptivo, supuestamente más objetivo y, en consecuencia, aparentemente científico natural. Pero se trata de una victoria pírrica: un triunfo más de este tipo, y estamos perdidos –es decir, lo están la antropología y la sociología (Popper, 1978, 14).

No es gratuito que Misas (2007) cite a un fenomenólogo como Heidegger (2007) a propósito de la noción de interpretación pública de la realidad, creyendo de este modo en la posibilidad de la observación pura. De esta manera, Misas (2007), siguiendo a Husserl (1962), cree en la posibilidad de utilizar descripciones puras, como si fuera posible dar una descripción pura de la experiencia. No en vano Misas (2007) sostiene afirmaciones como la siguiente:

La principal característica de la TES (léase matriz disciplinar neoclásica) es que no es agonística. Prima el discurso normativo –con sus normas sobre el equilibrio, la homogeneidad– sobre el discurso descriptivo, lo que debilita su capacidad para describir los fenómenos económicos reales (Misas, 2007, 113).

Siendo claro que el análisis sociológico propuesto por Bourdieu en la antropología económica sí tiene uno de sus puntos de apoyo en el individualismo metodológico y que es cierto que Bourdieu pretendió de forma consciente y deliberada servirse del lenguaje matemático para construir su análisis sociológico, se procede a desarrollar lo prometido en este artículo.

MODELO DE PIERRE BOURDIEU

El modelo sobre el discurso planteado por Bourdieu (2000) está definido en términos de una ecuación. En palabras de Bourdieu (2000): “Lo que, fundamentalmente, desearía explicitar es un modelo muy simple que podría formularse así: $\text{habitus lingüístico} + \text{mercado lingüístico} = \text{expresión lingüística, discurso}$ ” (Bourdieu, 2000, 120).

El modelo predice que el discurso emitido por un individuo en un determinado contexto social depende, no solamente de los precios que exhiben los discursos sujetos a la estructura social del mercado lingüístico –es decir, de las valoraciones sociales de las cuales están impregnados los discursos y que son inducidas por las relaciones de dominación social existentes–, sino también, de su capacidad para emitir el discurso que exhibe la mayor valoración social entre aquellos que efectivamente está en capacidad de producir, a partir de sus competencias lingüísticas (Bourdieu, 2000, 120).

En la presente sección se analizarán la nociones de mercado lingüístico y de habitus lingüístico.

Mercado lingüístico

Un mercado lingüístico está configurado por un sistema público de reglas sobre el discurso, el cual especifica: qué tipos de discursos son permitidos y cuáles prohibidos, y el conjunto de sanciones que se aplica una vez se incurre en la violación de alguna de las reglas establecidas. De este modo, si un mercado lingüístico

establece los parámetros que delimitan el campo de acción para la ejecución del discurso en un determinado contexto social, entonces, el conjunto de intercambios lingüísticos, además de involucrar la censura de ciertos discursos, involucra igualmente una cierta dominación ejercida por aquellos individuos que han conquistado el éxito y el reconocimiento como locutores legítimos en el contexto social en el cual tienen lugar los intercambios.

Quienes ofrecen o producen el discurso oficial en un cierto mercado lingüístico ejercen un poder simbólico en tanto que son escuchados, obedecidos y valorados; por consiguiente, como locutores competentes representan un referente lingüístico. Por otro lado, un individuo demanda el discurso oficial siempre que se encuentre, no solamente desprovisto de las competencias lingüísticas requeridas para producirlo, sino también, en el proceso de aprender a producirlo a partir de su interacción social con los oferentes del mercado lingüístico.

¿Si dos individuos sostienen un intercambio lingüístico en un determinado contexto social, entonces, existe un demandante en el intercambio? En general, no. Dos individuos pueden sostener intercambios lingüísticos en el contexto de una convención y no obstante, ser locutores competentes en la emisión del discurso oficial.

El carácter público de la información acerca de la convención reside en el conocimiento que cada persona tiene sobre lo que las normas demandan de ella y de los demás individuos, lo que asegura la existencia de un dominio público sobre la información acerca de los efectos de las convenciones. Por consiguiente, cada individuo está enterado del conocimiento que los demás tienen sobre estas normas, quienes a su vez saben lo que el primer agente conoce sobre las mismas.

Por lo tanto, los individuos que sostienen intercambios en un mercado lingüístico tienen un conocimiento claro y amplio de las limitaciones que sobre el discurso se imponen, y en consecuencia, poseen no sólo un conocimiento sobre los discursos que esperan los unos de los otros, sino también, un conocimiento sobre los discursos que son permitidos.

De esta manera, si el carácter público de la convención implica que los individuos conocen las posibilidades de que un discurso sea aceptado o rechazado, entonces, existe una *autocensura* anticipada que determina que discursos pueden ser emitidos. Se puede decir, entonces, que existen tantos mercados lingüísticos como convenciones haya sobre la producción del discurso en los distintos contextos sociales; y en consecuencia, la legitimidad de un discurso depende del mercado lingüístico en el que sea elaborado.

¿Por qué un intercambio lingüístico es un mercado lingüístico?

Las relaciones de intercambio lingüístico sostenidas en el contexto de una convención social son relaciones económicas, dado que la producción y la comunicación

del discurso involucra, no solamente la existencia de un beneficio lingüístico – como el ser valorado y obedecido una vez se es reconocido como un locutor legítimo, sino también, la existencia de un *costo de oportunidad*, dados los precios que socialmente exhiben los discursos en un determinado contexto social².

Si bien es cierto un mercado lingüístico implica la existencia de un arreglo institucional sobre cómo se produce y comunica el discurso en un determinado contexto social, dicho arreglo no resulta de un contrato que los agentes hayan suscrito mediante algún proceso de deliberación racional. Por el contrario, resulta de la interacción competitiva y estratégica entre distintos individuos o grupos de individuos, en una determinada estructura social, de tal manera que, las relaciones de comunicación son primordialmente relaciones de lucha y confrontación social.

El discurso oficial en un mercado lingüístico es el resultado de un proceso social en el cual un conjunto de individuos, buscando la conquista del prestigio y de la autoridad, confrontan sus juicios sobre las distintas maneras en que pueden usar las palabras. Esto con el propósito de construir y comunicar el discurso en la estructura social del mercado lingüístico en el cual están inscritos.

Si el análisis sobre la producción del discurso propuesto por Bourdieu (2000) concibe como una unidad al individuo y su discurso como producto, entonces, la lucha entre varios individuos o grupos de individuos es la lucha entre sus discursos. Una lucha que tiene lugar en medio de unas ciertas relaciones sociales de dominación que involucran una violencia simbólica, de tal forma que cada discurso es una acción que exhibe un cierto valor y un cierto poder en la situación social en la cual se ha emitido (Bourdieu, 1997, 23-40; Bourdieu, 2000, 131-175). Por lo tanto, la noción de mercado en Bourdieu (2000) tiene una connotación de

(...) lucha de unos con otros, de pelea, de tratar de ponerse a la cabeza, o por lo menos de conservar nuestro lugar; (...) donde ese término describe la rivalidad, la pelea, la lucha, etc. (Von Neumann y Morgenstern, 1974, 322).

En efecto, Calero (1991) señala cómo la producción del discurso oficial en un determinado mercado lingüístico involucra relaciones de lucha o rivalidad, ya que su producción implica una relación de dominación. Quien emite el discurso oficial:

(...) además de lo que dice, dice que lo dice bien y que, por lo tanto es verdadero, lo cual constituye uno de los efectos políticos de todo lenguaje dominante, hasta el punto que "...se realiza, en el límite, a medias palabras..." de tal manera que la parte propiamente lingüística de la comunicación se torna secundaria (Calero, 1991, 64, 65).

²Por ejemplo, si un miembro de una comunidad científica en un periodo de ciencia normal no produce el discurso científico establecido por la comunidad en términos de los protocolos de argumentación, persuasión y emisión del discurso científico, entonces, su costo de oportunidad estará medido en términos del reconocimiento al cual renuncia, una vez la comunidad lo condena a un cierto ostracismo científico, de tal forma que no es publicado, no es citado, no es consultado, y finalmente, y lo que resulta dramático, deja de existir –si acaso alguna vez existió–, en el universo de los interlocutores válidos en la comunidad académica (Kuhn, 1999, 1969, 1994, 1974, 1973, 1982).

Más aún, el discurso oficial es un discurso autoritario, y que precisamente por serlo:

(...) no gobierna nunca sin la colaboración de aquellos a quienes gobierna, es decir, gracias a la asistencia de los mecanismos sociales capaces de producir esta complicidad, basada en el desconocimiento, que está en la base de toda autoridad. (...) bastará señalar que el lenguaje autoritario no es más que la frontera de la lengua legítima cuya autoridad reside, no como lo pretende el realismo de clase, en el conjunto de variaciones prosódicas y articulatorias que definen la pronunciación distinguida, ni en la complejidad de la sintaxis o en la riqueza del vocabulario, es decir, en las propiedades intrínsecas del discurso en sí mismo, sino en las condiciones sociales de producción y de reproducción de la distribución entre las clases de conocimiento y del reconocimiento de la lengua legítima (Bourdieu, 1985, 113).

El problema con lo anterior es que Bourdieu (2000) nunca dilucida la lógica del mecanismo social que origina una convención al afirmar que el discurso oficial en un mercado lingüístico es el resultado de la existencia de un: “(...) determinado tipo de leyes (variables) de formación de los precios de las producciones lingüísticas (Bourdieu, 1990, 145)”.

En efecto, para Bourdieu (2000) el precio que exhibe cada discurso en un determinado mercado lingüístico depende de su estructura social, y con ella, del poder con el cual un cierto grupo de individuos le delega cierta fuerza a cada tipo de discurso. Por lo tanto, son los individuos o los grupos de individuos quienes *construyen* conflictivamente las *leyes de formación de los precios de las producciones lingüísticas*.

- ¿De qué forma? No se sabe, puesto que Bourdieu (2000) no es consecuente con la ecuación que formula como estrategia argumentativa.
- ¿Acaso Bourdieu (2000) define algún símbolo de relación o función con el cual haya establecido de manera explícita las propiedades que exhibe la relación existente entre los pagos obtenidos por los distintos individuos o grupos de individuos en un determinado contexto social, según las distintas estrategias discursivas que hayan decidido seguir? No.
- ¿Acaso Bourdieu (2000) define de manera explícita, en el contexto de algún lenguaje formal, la manera en que el espacio de estrategias discursivas de cada individuo o grupo de individuos depende de la estructura social que exhibe cada mercado lingüístico? No.
- ¿Acaso Bourdieu (2000) define de manera explícita las propiedades que exhibe el equilibrio en un mercado lingüístico, de tal forma que, sea posible discriminar en que situaciones sociales la fuerza que exhibe el discurso oficial domina y controla de manera estable las fuerzas que exhiben los discursos rivales? No.
- ¿Acaso Bourdieu (2000) define explícitamente la manera en que la acción discursiva que efectivamente elige cada individuo o un grupo de individuos

en un cierto mercado lingüístico depende del nivel de ambigüedad con la cual es percibida la información acerca de las propiedades lingüísticas del discurso oficial? No.

En otras palabras, la ecuación propuesta por Bourdieu (2000) no hace explícita ni la lógica de funcionamiento del mecanismo social ni el mecanismo social que produce la complicidad de aquellos individuos que consienten resistir y aceptar la dominación política que los oferentes del discurso ejercen sobre ellos en un determinado mercado lingüístico.

El conjunto de *leyes de formación de los precios de las producciones lingüísticas* toma la forma de una metáfora al quedar oculto al interior de una ecuación, es decir, las leyes nunca son caracterizadas de manera explícita en su modelo, y por consiguiente, es una estrategia argumentativa que resulta ser más una muestra de poesía que de razonamiento lógico, algo que precisamente ocurre con la metáfora de la mano invisible propuesta por Smith (1776) (Starr, 1997, 7).

Ahora bien, son las *leyes de formación de los precios de las producciones lingüísticas* las que se encargan de guiar el proceso de interacción comunicativa entre los individuos en el campo del lenguaje. Esto permite dar cuenta de las distintas etapas en las cuales se debe rescindir y celebrar los nuevos contratos, acuerdos o convenciones, tantas veces como sea requerido. Si los contratos celebrados en un momento inicial no conducen a un acuerdo, un equilibrio, entonces, estas *leyes* introducen las relaciones de intercambio lingüístico en un proceso social en el cual se alcanza recursivamente un estado de equilibrio, es decir, se encuentra el discurso que resulta ser de equilibrio en el mercado lingüístico.

En últimas, el conjunto de leyes cumple el mismo papel que la entidad teórica del subastador walrasiano en el proceso de ajuste al equilibrio, precisamente porque ambas entidades no resultan ser más que un artefacto analítico que permite explicar y/o justificar el mecanismo mediante el cual se alcanza el equilibrio en un mercado.

¿Cómo surge una convención sobre cómo se produce y comunica un tipo de discurso, y que cobra vida en el conjunto de intercambios lingüísticos que configura un mercado lingüístico? Simplemente no se sabe; pues dado el conjunto de *leyes de formación de los precios de las producciones lingüísticas*, el discurso oficial en un mercado lingüístico simplemente existe en el modelo propuesto por Bourdieu (2000). O lo que es lo mismo, una convención sobre cómo se produce y se comunica el discurso en un contexto social está dada.

¿Dónde han quedado los individuos que luchan y rivalizan en el mercado lingüístico?

Simplemente han desaparecido. Los precios que exhiben los discursos en un mercado lingüístico son variables exógenas; y por consiguiente, un individuo enfrenta condiciones fijas. En otras palabras, no tiene influencia alguna sobre los precios

que los distintos discursos exhiben, dada la estructura social del mercado lingüístico. El agente sólo debe ocuparse de obedecerlos y elegir el discurso que debe emitir con el propósito de alcanzar el máximo de sus beneficios lingüísticos.

¿Cómo es posible que la noción de mercado en Bourdieu (2000) involucre un marcado predominio de lucha, pelea, maniobra, engaño y ocultamiento de información, si la ecuación propuesta por Bourdieu (2000) describe a individuos que no tienen: “(...) influencia alguna sobre nada, donde no hay ganancia ni pérdida, donde todos afrontan condiciones fijas, precios dados, y sólo deben adaptarse a ellos para alcanzar un máximo individual que puede aún ser cero como en el caso de los beneficios (Von Neumann y Morgenstern, 1974, 324)?

Lo anterior obedece a que el objetivo perseguido por Bourdieu (2000) es argumentar que el discurso emitido por un individuo es el resultado de ciertas condiciones sociales e institucionales que viven por fuera del ámbito estrictamente gramatical, y por lo tanto, una relación de intercambio lingüístico no es simplemente una relación de comunicación (Bourdieu, 1990, 144).

Por consiguiente, dadas las valoraciones sociales que exhiben los distintos discursos según la estructura social del mercado, el discurso emitido por un individuo es adecuado al mercado lingüístico al que concurre si utiliza aquel que cuenta con la mayor valoración social del conjunto de discursos que está en capacidad de emitir, dadas sus competencias lingüísticas. Cada agente en la ecuación se comporta de forma adecuada, siempre que se comporte como un *precio-aceptante*, esto es, produzca el discurso que le permita maximizar el precio que percibe como locutor en el mercado lingüístico.

Ahora bien, cuando Bourdieu (2000) afirma que los intercambios lingüísticos que tienen lugar en un mercado lingüístico se distinguen por presentar relaciones de poder, esto sólo corresponde a identificar una propiedad que las relaciones de comunicación exhiben en un contexto social. No obstante, no es una explicación sobre cómo se ha creado socialmente la convención.

Siguiendo a Bourdieu (2000), si se asume que existe una convención en la producción y la comunicación del discurso en un determinado contexto social, entonces: ¿cuál es el mecanismo de adaptación que emplea un individuo para adecuarse a los requerimientos discursivos de un mercado lingüístico?

Mecanismo de adaptación social en el campo del lenguaje: Habitus lingüístico y discurso

Cabe destacar que Bourdieu (2000) sostiene que su modelo sobre el comportamiento del discurso es consistente con: “(...) el modo de pensamiento genético por oposición a los modos de pensamiento esencialistas” (Bourdieu, 1990, 155).

Esta sección presenta el proceso de adaptación desde un enfoque evolutivo, lo cual es consistente con la línea argumentativa seguida por Bourdieu (2000). Este

enfoque permitirá identificar los problemas teóricos que aparecen en el modelo de Bourdieu (2000) y que están sin resolver. El mecanismo de adaptación plantea dos etapas: instrucción y selección (Popper, 1997).

Instrucción

La adaptación parte de una estructura heredada básica: la estructura génica del organismo (**EGO**) (Popper, 1997, 19). En el campo conductual, la **EGO** corresponde al repertorio adquirido de tipos de comportamiento lingüístico (**RA**), el cual es transmitido al individuo través de la instrucción, y que en el nivel conductual corresponde a la tradición y la imitación social de ciertas convenciones sobre el lenguaje. Por lo tanto, los individuos adquieren un lenguaje a través de su interacción social con quienes representan un referente lingüístico. Es decir:

[Se] aprende a hablar no sólo hablando sino también escuchando hablar de una cierta manera en un mercado particular. El aprendizaje de la lengua se realiza por la familiarización con las personas que juegan roles totales, de los cuales la dimensión lingüística no es más que un aspecto, nunca aislada como tal; es sin duda la que tiene el poder de evocación práctica de ciertas palabras que, estando ligadas a toda un postura corporal, a una atmósfera afectiva, resucitan toda una visión del mundo; todo un mundo; y también el vínculo afectivo con la lengua materna, cuyas palabras, giros y expresiones parecen encerrar un exceso de sentido (Bourdieu, 1985, 83).

Así, la instrucción de un individuo en su espacio social de origen es un proceso que no solamente constituye un mecanismo efectivo para que adquiera el lenguaje que le permita su comunicación, sino también, un proceso que le suministra una cierta gramática con una determinada estructura sintáctica y semántica que contribuirá al desarrollo de sus capacidades de abstracción y conceptualización, de las cuales dependerá su relativo desempeño en su propósito por discernir y aprehender la estructura sintáctica y semántica de nuevos discursos.

De esta forma, el **RA** de un individuo durante su etapa de instrucción define su sistema de propensiones y capacidades lingüísticas, es decir, su habitus lingüístico. No obstante, el habitus lingüístico no es el conjunto de discursos que el individuo produce de manera regular en los distintos contextos sociales. De hecho, el habitus lingüístico de un individuo es su “sistema de disposiciones” o conjunto más amplio de competencias, que le permite precisamente construir e inventar la combinación más diversa posible de discursos (Bourdieu, 1990, 155).

Por lo tanto, si el lenguaje en el cual se ha instruido un individuo, según su espacio social de origen, es gramaticalmente pobre, entonces, su precario capital cultural y lingüístico sólo le permitirá construir discursos con estructuras sintácticamente repetitivas, simples y fragmentadas. En consecuencia, su léxico será muy reducido, y así mismo, el valor del discurso producido por él.

Por el contrario, si el lenguaje transmitido a través de la instrucción suministra una gramática altamente compleja, entonces, el individuo tendrá amplias capacidades

para descifrar complejos códigos lingüísticos, y por consiguiente, ciertas ventajas comparativas para el ejercicio de un pensamiento conceptual. Esto le permitirá obtener por la producción de su discurso un valor significativamente alto.

Las oportunidades percibidas por un individuo en su espacio social de origen son un determinante de su competencia lingüística, y por tanto, de su capacidad para establecer los criterios lingüísticos más apropiados en la producción del discurso, determinando la forma en la que expresa, aprecia y se apropia del discurso. No obstante, la competencia lingüística de un individuo depende del valor de algunas propiedades no lingüísticas del discurso, como las variables de tipo social: competencia social de los agentes, tonos de voz, credenciales, entre otras.

En las sociedades humanas, dada la existencia de comunidades de individuos con manifestaciones de orden cultural muy diversas, la dotación de capital cultural y lingüístico de una persona varía según su espacio social de origen. De esta forma, la cantidad de posibles discursos que está en capacidad de producir un individuo está relacionada directamente con su dotación de capital cultural y lingüístico (Rawls, 1976, 1993).

Selección

El **RA**, como estructura heredada básica, está expuesta a presiones de selección, que deben ser entendidas como desafíos lingüísticos, que consisten en determinar si la competencia lingüística de un individuo le permite adaptar la producción de su discurso a la convención establecida en un mercado lingüístico.

Si el **RA** de un individuo no le permite producir el discurso establecido por la convención en un mercado lingüístico, es decir, no está en capacidad de responder a las exigencias discursivas que se le imponen en un contexto social, entonces como respuesta, el individuo comenzará a realizar variaciones o mutaciones en las instrucciones heredadas. En otras palabras, las variaciones en el **RA** son ensayos dirigidos con el propósito de producir el discurso establecido en un mercado lingüístico.

De esta manera, dadas las variaciones y mutaciones que experimenta el **RA**, el individuo borrarán aquellos ensayos que no se aproximen al discurso establecido por la convención, siendo ésta la fase de eliminación del error. Sólo ha de conservar aquel discurso que tienda a exhibir una estructura semejante a la establecida en el mercado lingüístico. Por lo tanto, el individuo ampliará su capital cultural y lingüístico a través de la interacción continua con los oferentes del mercado lingüístico, lo que le permitirá tener la capacidad de producir el discurso que corresponda al requerido por la convención, alcanzándose de manera natural la idea acerca del aprendizaje conductual adaptativo (**ACA**).

El **ACA** en el campo del lenguaje se sustenta en la existencia del habitus lingüístico, el cual habilita al individuo para inventar, construir y diseñar los discursos requeridos para adaptarse al mercado lingüístico al que concurre. Se puede decir

que el ACA en el campo del lenguaje es un proceso intensamente activo, dado que el individuo requiere estimular la narración para desarrollar su competencia lingüística en la construcción de ciertos discursos, y por consiguiente, fomentar la imaginación creadora (Popper, 1997).

Ahora bien, ¿Bourdieu (2000) establece alguna noción de racionalidad consistente con el mecanismo de adaptación conductual descrito arriba? ¿La noción de racionalidad involucrada en el mecanismo de adaptación conductual es compatible con la noción de racionalidad implicada en la ecuación?

RACIONALIDAD Y CONVENCIONES

De acuerdo con el último capítulo de la Lógica de la investigación escrito por Popper (1997), un modelo en las ciencias sociales está conformado por los dos siguientes elementos:

1. **Institución social.** Definida como el conjunto de restricciones institucionales que delimita el conjunto de acciones disponibles de los individuos en la situación social.
2. **Elementos de la situación social.** Son el conjunto de información y los objetivos que posee cada individuo en la situación social.

De esta manera, un modelo en las ciencias sociales debe permitir describir la situación social en la cual tiene lugar un conjunto diverso de acciones humanas que colectivamente ocasionan el fenómeno social. Siendo ésto lo que Popper (1997) define como un *análisis de una situación social*, o simplemente, *lógica situacional*.

Ahora bien, ya que el modelo permite describir una cierta situación social, se requiere de un principio de comportamiento que “anime” el modelo en el sentido de que determine la manera en que cada individuo emplea la *información* que posee para escoger cierta acción en la situación social, de tal forma que no solamente resulte adecuado al *marco institucional*, sino también, que le permita alcanzar sus *objetivos*. Este principio de comportamiento es llamado en la filosofía de la ciencia el *principio de racionalidad* (Popper, 1997).

Se puede afirmar, que el *principio de racionalidad* permite “animar” el análisis situacional una vez se establece la manera en que actúan los individuos en la situación social descrita por el modelo. El principio de racionalidad asigna a cada individuo una cierta dotación de racionalidad, de tal manera que, dada la acción escogida por cada individuo, colectivamente se logra el fenómeno social en la situación social descrita por el modelo.

De la mano de Popper (1997), el modelo sobre el discurso propuesto por Bourdieu (2000) describe una situación social en la cual, la institución social está descrita en términos del mercado lingüístico en el que interviene un individuo, y los elementos de la situación social lo están en términos del carácter público del discurso

establecido en un mercado lingüístico y la búsqueda de legitimidad por parte de cada agente como locutor.

No obstante, el análisis situacional propuesto por Bourdieu (2000) no asigna una única dotación de racionalidad a los individuos. En otras palabras, el análisis situacional propuesto por Bourdieu (2000) sugiere dos tipos de comportamiento distintos en la situación social descrita por el modelo, es decir, cada individuo sigue dos cursos de acción distintos en la misma situación social. En efecto, se identifican dos argumentos que sugieren dos principios de comportamiento distintos y mutuamente excluyentes. Las dos siguientes subsecciones sustentan lo anterior.

Racionalidad sustantiva

Dada la ecuación (1) formulada por Bourdieu (2000), se denota como \mathcal{H}_i el conjunto de todas las posibles instancias de sustitución o interpretaciones de la variable *Habitus lingüístico* del individuo i , de tal forma que una interpretación o instancia de sustitución es una realización de la variable *Habitus lingüístico* –por ejemplo, como expresar que una realización de una variable entera $x \in \mathbb{Z}$ sea 4. Se denota como $*_i$ una realización de la variable *Habitus lingüístico* del individuo $i \in I$ tal que I es un conjunto finito de individuos.

$$\textit{Habitus lingüístico} + \textit{Mercado lingüístico} = \textit{Discurso} \quad (1)$$

De igual manera, sea \mathcal{M} el conjunto de todas las interpretaciones de la variable *Mercado lingüístico*, de tal forma que una de sus realizaciones podría ser la “barra del bar” o la “misa dominical en la Parroquia del barrio”, es decir, un conjunto de intercambios lingüísticos que están reglados por una convención muy específica sobre cómo se produce y comunica el discurso, de tal suerte que, para cada mercado lingüístico existe una y sólo una estructura de orden en el conjunto de valoraciones sociales o precios de los distintos discursos. Se denotará como X, Y o Z una realización de la variable *Mercado lingüístico*.

Sea \mathcal{D}_i el conjunto de todas las posibles realizaciones de la variable *Discurso* del individuo i , esto es, el conjunto de todos los discursos que el individuo i elige emitir según el contexto social y sus competencias lingüísticas.

ARGUMENTO 1. *El modelo descrito en la expresión (1) establece que, dadas las competencias lingüísticas del individuo i y la estructura social del mercado lingüístico X al que concurre, el individuo i emite uno y sólo un discurso. En efecto, si la relación $+ : \mathcal{H}_i \times \mathcal{M} \rightarrow \mathcal{D}_i$ descrita en la expresión (1) es una función, entonces, para cada par de realizaciones $(*_i, X) \in \mathcal{H}_i \times \mathcal{M}$ existe una y sólo una realización $*_i + X$ que vive en \mathcal{D}_i (Tarski, 1994, 93; Hintikka, 1999).*

De hecho, se puede afirmar que una realización $*_i + X \in \mathcal{D}_i$ es el discurso que el individuo i decide emitir una vez observa los precios que exhiben los discursos en el mercado lingüístico X , y que son inducidos por su estructura social, de tal forma que, dadas sus competencias lingüísticas, $*_i + X \in \mathcal{D}_i$ es el discurso que

le permite maximizar sus beneficios como locutor. En otras palabras, la imagen de $(*_i, X)$ a través de $+$ es la solución a un cierto problema de decisión que el individuo i ha resuelto.

ARGUMENTO 2. *Se afirma que el individuo i se comporta como un precio-aceptante en el modelo descrito en la expresión (1). En efecto, las realizaciones $*_i$ y X son independientes y existen en el dominio de la función $+$. Además, las realizaciones $*_i$ y X no están correlacionadas en el modelo mediante algún símbolo de relación o función, y en consecuencia, las competencias lingüísticas $*_i$ del individuo i no dependen de la estructura de precios en X y viceversa. Luego, la estructura de orden que exhibe el conjunto de precios en X es un parámetro o una variable exógena en el problema de decisión que el individuo i debe resolver, es decir, el individuo i no tiene influencia alguna sobre la estructura de orden exhibida por el conjunto de precios en X , y por lo tanto, se comporta como un precio-aceptante.*

Sea $\mathcal{D} = \cup_{i \in I} \mathcal{D}_i$ el conjunto de discursos que los individuos producen, de tal forma que $p_x^X \in \mathbb{R}_+$ es el precio que exhibe el discurso $x \in \mathcal{D}$ en un mercado lingüístico X . Por lo tanto, dada la valoración social p_x^X que recibe el discurso x que un grupo de individuos emite en X –la cual depende de la posición del grupo en la estructura social de X – el conjunto de precios $\mathcal{P}(X) = \{p_x^X \in \mathbb{R}_+ : p_x^X \text{ es el precio del discurso } x \text{ en } X\}$ es un conjunto totalmente ordenado, i.e., existe una relación de orden total $>_X: \mathcal{P}(X) \rightarrow \mathcal{P}(X)$ definida sobre el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$.

Luego, existe un discurso $x^* \in \mathcal{D}$ y su respectivo precio $p_{x^*}^X$ tal que $p_{x^*}^X = \max \mathcal{P}(X)$, es decir, $x^* \in \mathcal{D}$ es el discurso que exhibe la mayor valoración social en el mercado lingüístico X . Se dice entonces que $(x^*, p_{x^*}^X) \in \mathcal{D} \times \mathcal{P}(X)$ es el equilibrio en el mercado lingüístico X .

La relación de orden total $>_X$ ordena el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$ de tal forma que, la posición del precio p_x^X en el conjunto ordenado $\mathcal{P}(X)$ es la posición del discurso $x \in \mathcal{D}$ en la estructura social del mercado lingüístico X . Por consiguiente, $p_x^X > p_y^X$ si, y sólo si, el discurso x es emitido por un grupo social que domina socialmente el colectivo que emite el discurso y , i.e., el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$ es isomorfo a la estructura social del mercado lingüístico X , lo que significa que cada discurso sólo cobra un cierto valor en relación con un mercado y su estructura social. Por lo tanto, si X y Y son realizaciones distintas de la variable *Mercado lingüístico*, entonces, $>_X$ y $>_Y$ son relaciones de orden total distintas, puesto que las valoraciones sociales de un conjunto de discursos son distintas en estructuras sociales diferentes.

Dado el argumento 2, la relación de orden total $>_X$ es un parámetro siempre que X sea una instancia de sustitución de la variable *Mercado lingüístico*; por consiguiente, $>_X$ simplemente ha aparecido allí y ha fijado la estructura de precios $>_X$ en X con algún movimiento de su mano invisible (Hicks, 1974, 143). Y al ser $>_X$ un parámetro en el modelo definido en la expresión (1), significa que la estructura

de orden que exhibe el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$ en el mercado lingüístico X está dada, y por lo tanto, las posiciones desiguales de los distintos discursos en X , que involucran unos procesos de dominación y censura estructural de unos discursos sobre otros en X , son un parámetro, es decir, son determinadas de forma exógena al modelo.

Para definir los beneficios percibidos por un individuo en un intercambio lingüístico, sea $\pi_i^X : \mathcal{D}_i \rightarrow \mathbb{R}_+$ una función tal que:

$$\pi_i^X(x) = p_x^X - p_{x^*}^X \quad (2)$$

La cual denota el beneficio lingüístico que percibe el individuo i por emitir el discurso $x \in \mathcal{D}_i$ en el mercado lingüístico X . Se aprecia que si el individuo i produce un discurso x en X tal que $x \neq x^*$, entonces, su beneficio $\pi_i^X(x)$ será negativo una vez el individuo i se encuentre expuesto a un conjunto amplio de sanciones como el no ser escuchado, no ser valorado o no ser reconocido como un locutor legítimo. Por el contrario, si el individuo i produce un discurso x tal que $x = x^*$, entonces, su beneficio $\pi_i^X(x)$ será igual a cero, pues él no tiene influencia alguna sobre el precio de equilibrio, y por lo tanto, no percibe ni ganancias ni pérdidas, puesto que afronta condiciones fijas (precios dados). Sólo debe adaptarse a la convención para alcanzar un máximo individual, que resulta ser igual a cero como es el caso de los beneficios (Von Neumann y Morgenstern, 1974, 324).

¿Cómo se podría caracterizar, con un modelo extremadamente simplificado, una realización $*_i$ de la variable *Habitus lingüístico*, de tal forma, que pueda definirse el problema de decisión que debe resolver el individuo i en el modelo formulado por Bourdieu (2000)?

Sea $\mathcal{V}_i = \{e, a, b, c\}$ el conjunto de actos de habla³ que ha aprendido a emitir el individuo $i = 1, 2$ en su etapa de instrucción, es decir, $\mathcal{V}_1 = \mathcal{V}_2$. El conjunto de competencias o habitus lingüístico del individuo 1 se caracteriza formalmente mediante una operación $*_1 : \mathcal{V}_1 \times \mathcal{V}_1 \rightarrow \mathcal{V}_1$, de tal forma, que si el individuo 1 aplica su conjunto de competencias $*_1$ sobre la combinación de elementos (a, b) , produce el elemento $a*_1b = c \in \mathcal{V}_i$ a través de ciertas combinaciones gramaticales –las combinaciones gramaticales aplicadas por el individuo 1 sobre los elementos a y b están representadas en la operación $*_1$.

³Un acto de habla puede ser una frase o una expresión lingüística que aisladamente no exhibe la estructura de un discurso. Para un análisis elemental de los actos ilocucionarios con verbos performativos ver Austin (1970). El acto de habla es entendido aquí, al igual que en Austin, como un acto ilocucionario, el cual se efectúa diciendo algo, es decir, compromete una acción. A diferencia de los actos perlocutorios y locutorios, los actos ilocucionarios obedecen a una convención o situación lingüística regida por ciertas reglas sobre el discurso. De ahí que el éxito que obtenga un individuo como locutor legítimo en una situación lingüística dependa de que el discurso sea dicho en las condiciones apropiadas por la persona apropiada, en el momento apropiado. Luego, la definición de los actos ilocucionarios con verbos performativos es consistente con la definición que sobre el discurso ofrece Bourdieu, puesto que el performativo, como acto de habla, que conduce a la consecución de un fin dada una convención, exhibe un valor y reporta una tasa de beneficios lingüística. En otras palabras, el performativo, como acto de habla debe aceptar una institucionalidad como punto de partida.

Se dirá que la estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_{1} \rangle$ describe las competencias lingüísticas del individuo 1 dotado con un habitus lingüístico $*_{1}$. La siguiente tabla permite definir de manera completa la estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_{1} \rangle$, de tal forma que todo elemento ubicado en la fila $i \in \{2, 3, 4, 5\}$ y columna $j \in \{2, 3, 4, 5\}$ es un elemento que resulta de aplicar el habitus lingüístico $*_{1}$ sobre los elementos i y j .

$$\begin{array}{cccccc}
 *_{1} & e & a & b & c & \\
 e & e & a & b & c & \\
 a & a & e & c & b & \\
 b & b & c & e & a & \\
 c & c & b & a & e &
 \end{array} \tag{3}$$

La estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_{1} \rangle$ descrita en (3) lista de manera exhaustiva todas las combinaciones gramaticales que el individuo 1 puede aplicar sobre cada par de actos de habla que está en capacidad de producir⁴.

Puesto que se desea modelar un discurso como un elemento del lenguaje, de tal forma que exhiba una estructura, entonces, un discurso producido por el individuo i se describe como un subconjunto propio del conjunto \mathcal{V}_i , de tal forma que sea cerrado bajo la operación $*_{i}$. Con esto se garantiza que no todo subconjunto de actos de habla del conjunto \mathcal{V}_i constituya un discurso.

¿Por qué? Porque un discurso en un contexto social no solamente depende de su corrección gramatical, sino también de variables de tipo cultural y social que dan legitimidad sólo a ciertos subconjuntos de los actos de habla, que un individuo está en capacidad de articular desde sus competencias lingüísticas. Por lo tanto, sólo ciertos subconjuntos de los actos de habla descritos en la tabla pueden originar un elemento que exhiba la estructura de un discurso.

¿Por qué se requiere la cerradura? Porque si un cierto subconjunto de actos de habla permite configurar un determinado discurso, entonces, no puede ocurrir que la combinación gramatical de sus elementos produzca un acto de habla que viole o se encuentre por fuera de la convención sobre cómo se produce y comunica el discurso.

¿Por qué el conjunto de actos de habla \mathcal{V}_i no constituye un discurso? Porque la totalidad de los actos de habla que un individuo i ha aprendido a producir durante su etapa de instrucción son el resultado de su interacción con grupos sociales distintos, y por consiguiente, con normas discursivas diferentes. Si la unión de grupos sociales diversos no es un grupo social, y por lo tanto, la unión de normatividades distintas no es una normatividad, entonces, la unión de discursos provenientes de grupos sociales disímiles no es un discurso. En consecuencia, \mathcal{V}_i no constituye un discurso.

⁴La estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_{1} \rangle$ descrita es conocida como una estructura de grupo en el campo del álgebra abstracta (Ver Jacobson, 1985, 54; Fraleigh, 1988, 40; Herstein, 1980).

Por lo anterior, dadas las competencias lingüísticas descritas por la estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_1 \rangle$, el conjunto de discursos producidos por el individuo 1 es

$$\mathcal{D}_1 = \{\{e, a\}, \{e, b\}, \{e, c\}, \{e\}\} \quad (4)$$

Así, se verifica que cada elemento del conjunto descrito en (4) es un conjunto cerrado bajo la operación $*_1$. Lo anterior muestra de manera clara que cada discurso $x \in \mathcal{D}_1$ es una subestructura $\langle x, *_1 \rangle$ de la estructura $\langle \mathcal{V}_1, *_1 \rangle$.

Considerando las características del modelo descrito en la expresión (1), el problema de decisión unipersonal involucrado en este se describe a continuación.

- **Marco institucional.** La estructura social del mercado X como instancia de sustitución de la variable *Mercado lingüístico*. Se cumple que X es un parámetro institucional en el problema de decisión del individuo $i \in I$.
- **Conjunto de alternativas.** El conjunto de alternativas del individuo $i \in I$ es el conjunto \mathcal{D}_i , el cual depende de las competencias lingüísticas $*_i$ adquiridas durante su etapa de instrucción. La función $*_i$ es un parámetro en el problema de decisión.
- **Conjunto de información.** Información perfecta sobre el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$ y la relación de orden total $\succ_X: \mathcal{P}(X) \rightarrow \mathcal{P}(X)$.
- **Función objetivo.** El objetivo del individuo $i \in I$ es maximizar sus beneficios lingüísticos en el mercado lingüístico X . Por lo tanto, la función $\pi_i^X: \mathcal{D}_i \rightarrow \mathbb{R}_+$ definida en la expresión (2) es la función objetivo y la variable $x \in \mathcal{D}_i$ es la variable de decisión.

El individuo i debe decidir que discurso $x \in \mathcal{D}$ debe emitir, de tal forma que maximice sus beneficios lingüísticos, claro está, sujeto a la restricción de que el discurso $x \in \mathcal{D}$ pertenezca al conjunto de discursos que efectivamente puede producir. En símbolos,

$$\max_{x \in \mathcal{D}} \pi_i^X(x) \quad \text{s/a } x \in \mathcal{D}_i \quad (5)$$

Se debe tener presente que el individuo i se comporta como un precio-aceptante por el hecho de que en este problema de decisión el conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$ está dado, es decir, el individuo i no tiene influencia alguna sobre la manera en que está configurada la estructura social del mercado lingüístico X .

Si el conjunto de valoraciones sociales de los discursos en X , dada la estructura social del mercado lingüístico X , está ordenado de tal forma que $p_{\{e,b\}}^X = \max \mathcal{P}(X)$, entonces, $\{e, b\}$ es el discurso oficial en X y $p_{\{e,a\}}^X$ el precio de equilibrio en X . En particular:

$$\pi_1^X(\{e, b\}) = \max_{x \in \mathcal{D}_1} \pi_1^X(x) \quad (6)$$

La expresión (6) muestra cómo en el modelo descrito en la expresión (1), el individuo 1 está dotado de una racionalidad sustantiva, al observar únicamente la

estructura de orden del conjunto de precios $\mathcal{P}(X)$, que describe la estructura social del mercado bajo isomorfismo y sobre la cual no tiene ninguna influencia. De esta forma, el agente produce de manera autónoma, aislada e independiente un discurso, con base en su habitus lingüístico $*_1$. Y éste corresponde al discurso requerido para obtener el máximo pago como locutor, el cual, en la ecuación sólo depende de la acción tomada por él, es decir, no se encuentra bajo el control consciente de ningún otro individuo (Von Neumann y Morgenstern, 1974, 324). Lo anterior se cumple siempre que los argumentos 1 y 2 sean ciertos.

Ahora bien, si en el conjunto de discursos \mathcal{D}_i vive el discurso oficial $x^* \in \mathcal{D}$, es decir, $x^* \in \mathcal{D}_i$, entonces, el individuo i conoce la regla de decisión que le permite maximizar de manera implacable su pago como locutor. ¿Qué requiere conocer el individuo? Algo muy simple, la estructura de precios definida por la relación de orden total $>_X$. No obstante, el individuo i no es *full rational* porque su conjunto de información sobre la estructura de precios sea perfecto; el individuo i es *full rational* porque no comete ningún error en el procedimiento algorítmico que sigue al momento de tomar su decisión sobre cómo debe producir el discurso requerido $x^* \in \mathcal{D}_i$ en el mercado lingüístico X .

¿Acaso el individuo 1 comete siquiera un error al identificar y producir el discurso requerido $x^* \in \mathcal{D}_i$ una vez debe resolver su problema de decisión descrito en (5)? No. Y no comete ningún error porque precisamente la regla de decisión descrita en (6) muestra que el individuo 1 procesa sin ineficiencia cognitiva su conjunto de información sobre la estructura de precios $>_X$ del conjunto de discursos en X , de tal forma que produce el discurso requerido $x^* \in \mathcal{D}_i$ en el mercado lingüístico X . Esto implica metodológicamente que los individuos maximizan sus pagos de forma implacable, i.e., nada interfiere con la utilización óptima de los recursos.

Que un individuo produzca un discurso en función de la convención establecida en un determinado mercado lingüístico implica que el agente simplemente adecua su discurso. No obstante, el modelo definido en la expresión (1) sólo señala el hecho de que un individuo obedece al discurso oficial establecido en X , si puede hacerlo.

Asumiendo que $*_2 : \mathcal{V}_2 \times \mathcal{V}_2 \rightarrow \mathcal{V}_2$ es una realización de la variable *Habitus lingüístico* en el modelo de decisión del individuo 2, de tal forma que, si la estructura $< \mathcal{V}_2, *_2 >$ está definida por la siguiente tabla:

$*_2$	e	a	b	c	
e	e	a	b	c	
a	a	b	c	e	
b	b	c	e	a	
c	c	e	a	b	

(7)

Entonces, a pesar de que el individuo 2 puede producir el discurso $\{e, b\} \in \mathcal{D}_2 = \{\{e, b\}\}$, este modelo permite mostrar que si bien es cierto dos individuos pueden producir el mismo conjunto de actos de habla, no necesariamente tienen la misma capacidad para articularlos de forma consistente con ciertas convenciones sobre la

producción y la comunicación del discurso, es decir, de realizar los mismos juegos gramaticales o de lenguaje sobre pares de actos de habla; de hecho, podemos observar que el conjunto

$$\mathcal{D}_1 \cap \mathcal{D}_2 = \{\{e, a\}, \{e, b\}, \{e, c\}, \{e\}\} \cap \{\{e, b\}\} = \{\{e, b\}\} \quad (8)$$

describe el conjunto de discursos que ambos individuos están en capacidad de producir a partir de un mismo conjunto de actos de habla.

Si en una realización Y de la variable *Mercado lingüístico* existe una estructura de precios descrita por la relación de orden total $>_Y$ tal que $p_{\{e,c\}}^Y = \max \mathcal{P}(Y)$, entonces, el discurso oficial producido en Y no pertenece al conjunto de discursos \mathcal{D}_2 que está en capacidad de producir el individuo 2, dadas sus competencias lingüísticas. Por lo tanto, el problema de decisión será:

$$\max_{x \in \mathcal{D}} \pi_2^Y(x) \quad \text{s/a } x \in \mathcal{D}_2 \quad (9)$$

tiene como solución el discurso $\{e, b\}$, de tal forma que el individuo 2 obtiene un pago negativo igual a

$$\pi_2^Y(\{e, b\}) = \max_{x \in \mathcal{D}} \pi_2^Y(x) = p_{\{e,b\}}^Y - p_{\{e,c\}}^Y < 0 \quad (10)$$

Es decir, el individuo 2, en tanto que no está en capacidad de producir el discurso oficial en Y , debe asumir toda una suerte de penalizaciones por parte de los oferentes de la comunidad del lenguaje que ejercen un poder simbólico en Y .

¿Es *full rational* el individuo 2? Sí, pues él no comete ningún error al identificar y producir el discurso $\{e, b\}$ con el cual maximiza sus beneficios lingüísticos, dadas sus competencias lingüísticas. Que sean negativos simplemente muestra que, dadas sus competencias lingüísticas, él no está en capacidad de producir el discurso oficial. Por consiguiente, en el contexto muy específico de las condiciones iniciales en el cual está situado el individuo 2, él se comporta de forma óptima de acuerdo a sus competencias.

Se afirma que el conjunto presupuestario es al modelo básico de elección consumo en la teoría microeconómica lo que el habitus lingüístico es al modelo descrito en la expresión (1), pues en ambos modelos, dichos parámetros cumplen la función de delimitar el conjunto de acciones disponibles del individuo. Que un consumidor no pueda demandar un cierto plan de consumo porque sencillamente se encuentre por fuera de su conjunto presupuestario, dada la estructura de precios de las mercancías y su presupuesto, no significa que el consumidor neoclásico deje ser *full rational*; precisamente, es *full rational* porque dadas sus restricciones presupuestarias, él siempre está en capacidad de realizar todas las búsquedas en su conjunto presupuestario de forma exhaustiva, de tal forma que identifica el plan de consumo más preferido entre los alcanzables.

Y ocurre exactamente lo mismo con el modelo descrito en la expresión (1); que un individuo no pueda producir el discurso oficial porque sencillamente se encuentra

por fuera del alcance de sus competencias lingüísticas, dado su *habitus lingüístico*, no significa que el individuo deje de ser *full rational*; precisamente, es *full rational* porque dadas sus limitadas competencias lingüísticas, él siempre está en capacidad de realizar todas las búsquedas en su conjunto \mathcal{D}_2 de forma exhaustiva, de tal forma que identifica y produce el discurso más valorado socialmente entre aquellos que puede producir o alcanzar.

¿Cómo se modela el aprendizaje en el modelo propuesto por Bourdieu (2000), de tal forma que sea posible dar cuenta del proceso mediante el cual el individuo 2 desarrolla las competencias lingüísticas requeridas para producir el discurso oficial en Y ? De ninguna manera. ¿Por qué? Porque sencillamente la función $*_2: \mathcal{V}_2 \times \mathcal{V}_2 \rightarrow \mathcal{V}_2$ es una realización de la variable *Habitus lingüístico*, es decir, es una constante. En otras palabras, la función $*_2$ simplemente aparece allí, de forma exógena al modelo.

Por todo lo anterior, el modelo propuesto por Bourdieu (2000) sólo permite explicar lo que los individuos efectivamente eligen en una determinada situación social, y no cómo los individuos colectivamente han aprendido a diseñar dichas convenciones sobre la manera en que se produce y comunica el discurso en un determinado contexto social.

Por lo tanto, la ecuación propuesta por Bourdieu (2000) describe un modelo de decisión unipersonal en el cual los individuos están dotados de una racionalidad sustantiva como principio de comportamiento.

Racionalidad acotada

Un individuo conquista el éxito en su propósito por adaptar la producción de su discurso a un cierto conjunto de intercambios lingüísticos siempre que su *habitus lingüístico* –entendido como su sistema de propensiones y disposiciones con base en el cual produce sus discursos–, le permita construir el discurso oficial. Puede ser entretejiendo sus actos de habla mediante ciertos usos que aprende a aplicar considerando aquellos usos lingüísticos con los cuales ha producido sus discursos en otros contextos sociales o incorporando nuevos actos de habla con sus respectivos usos a su parcela de lenguaje. En cualquier caso, el individuo está inmerso en un proceso de aprendizaje intensamente activo.

¿De quiénes aprende los nuevos usos con los cuales debe entretejer sus actos de habla o de quiénes adquiere esos nuevos actos de habla con sus respectivos usos, de tal forma que pueda construir de manera efectiva el discurso oficial?

Cada individuo busca imitar las estrategias discursivas que a otros le han reportado la mayor tasa de beneficios lingüísticos en el pasado, que resultan ser precisamente las estrategias que han seguido los oferentes del mercado lingüístico. ¿Cómo distinguir a un oferente de un demandante en un mercado lingüístico? O lo que resulta ser lo mismo, ¿cómo distinguir aquellos discursos que exhiben las valoraciones sociales más altas?

El agente asocia cada estrategia de comportamiento lingüístico con un beneficio lingüístico, de tal manera que, si se consideran dos individuos comparará las utilidades que han obtenido, discriminando cuál de los dos discursos ha sido el más exitoso. Al replicar este procedimiento podrá distinguir de manera recursiva cuáles individuos son los oferentes en un mercado lingüístico. Y es precisamente de esta forma como cada demandante aprende a identificar el discurso más exitoso producido en el pasado, evitando cualquier posible sanción o exclusión en la situación social.

El mecanismo de imitación le permite a una comunidad de individuos asegurar hasta cierto punto la estabilidad de una convención. Una vez se ha adoptado una estrategia de comportamiento lingüístico, ésta seguirá siendo utilizada por otros individuos. El mecanismo de imitación es conocido como dinámica de réplica (Sudgen, 1989; Bergstrom, 2002). En efecto:

Now suppose that everyone in the population plays a “common” strategy, except for a tiny toehold of “mutants” who play an alternative strategy. If the common strategy earns a higher expected payoff than the mutant strategy, then we can expect selection to eliminate the latter. If this outcome holds for any possible mutant strategy, then the common strategy is said to be evolutionarily stable. An evolutionarily stable strategy is thus a strategy that, once pervasive in the population, can repel any (sufficiently small) mutant advance (Samuelson, 2002, 49).

Precisamente, el mecanismo de adaptación sugerido por Bourdieu (2000) involucra una dinámica de réplica, una vez los individuos que están aprendiendo a producir un cierto discurso, buscan imitar su emisión en su interacción continua con quienes lo ofrecen. Recuerde que se: “aprende a hablar no sólo hablando sino también escuchando hablar de una cierta manera en un mercado particular” (Bourdieu, 1985, 83).

De este modo, cada individuo aprende a emitir, a través de un proceso de ensayo y eliminación del error, aquellos discursos que exhiben las mayores valoraciones sociales. De esta forma, en el proceso de aprendizaje obtendrá resultados subóptimos al incurrir en una suerte de equivocaciones para ir adquiriendo las destrezas requeridas para articular de manera correcta el subconjunto de actos de habla que configura un discurso, o al ir aprendiendo a emitir nuevos actos de habla con sus respectivos usos en un conjunto amplio de discursos.

Si este es el proceso mediante el cual cada individuo aprende a desarrollar las destrezas discursivas requeridas para articular un subconjunto de actos de habla, de tal forma que produzca un discurso en un mercado lingüístico, entonces, en un momento inicial del proceso de aprendizaje, cada individuo carece de la información requerida para articular con certeza los nuevos actos de habla introducidos por imitación social y es incapaz de calcular la totalidad de las implicaciones políticas y semánticas asociadas a la articulación de cada subconjunto de actos de habla que recursivamente está aprendiendo a usar.

El punto crucial reside en que los demandantes al aprender a producir el discurso oficial en un mercado lingüístico a través del ensayo y la eliminación del error, amplían su capital cultural y lingüístico, de tal forma que se incrementa su competencia lingüística. Si no es un demandante sino una población de demandantes quienes se encuentran ampliando continuamente sus capitales culturales y lingüísticos, y por consiguiente, sus competencias lingüísticas, entonces, el resultado sería que la convención establecida no es simplemente una situación a la cual se adecúan los demandantes. ¿Por qué? Si los demandantes en algún punto del proceso de aprendizaje se convierten en oferentes de un mercado lingüístico una vez desarrollan las competencias requeridas para producir el discurso oficial, entonces, aparecerán nuevos locutores competentes con el poder de imponer nuevos criterios para producir y comunicar el discurso en un contexto social.

Ahora bien, si la convención sobre cómo se produce y se comunica el discurso es el resultado del comportamiento de una población de individuos que exhiben poderes simbólicos muy cercanos (competencias lingüísticas que dotan al individuo del poder para imponer con relativa eficiencia sus criterios en la producción y la comunicación del discurso en un contexto social), entonces, el resultado es la inestabilidad de la convención. Si los individuos están constantemente buscando crear nuevas normas a través del ensayo y la eliminación del error para introducir modificaciones en las convenciones existentes, de tal forma que obtengan un beneficio superior al de los otros agentes, ya no estarán eligiendo cursos de acción sobre condiciones fijas y precios dados, en otras palabras, sobre convenciones establecidas. Y es precisamente en este punto de la argumentación donde la ecuación de Bourdieu (2000) se fractura. No resiste el propio análisis sugerido por Bourdieu.

Lo anterior, dicho en otros términos, establece que los oferentes en un mercado lingüístico no restringen la producción de su discurso al oficial. Por el contrario, siguen aprendiendo a producir otros discursos. Al introducir pequeñas variaciones en el discurso oficial, por ejemplo, pueden obtener beneficios superiores a los conseguidos por la media. Esto puede explicarse, porque los nuevos discursos podrían involucrar una mayor valoración social, dada la capacidad del individuo por imponer nuevos criterios de corrección en la producción y emisión del discurso.

Contrario a lo presentado en la ecuación de Bourdieu (2000), los individuos al estar inmersos en un proceso de aprendizaje conductual intensamente activo para la creación de ensayos o discursos que reporten pagos superiores a aquellos que se obtendrían si se decidiera seguir la convención establecida, inauguran toda una variedad de situaciones de rivalidad, lucha e interacción estratégica. Esto ya que las variables de las cuales dependen los pagos, se encuentran ahora bajo el control de otros individuos que buscan igualmente el máximo beneficio.

De esta manera, los individuos deben aprender a encontrar el mejor curso de acción a través del aprendizaje y la historia. Los agentes no están dotados de una capacidad computacional infinita que les permita escoger el mejor curso de acción posible, quedando al descubierto el juego. Se debe aprender a elegir correcta-

mente, al no haber ninguna entidad encargada de señalar la mejor acción entre las existentes. Así, la noción de racionalidad con la cual actúan los individuos es acotada; en términos de Camerer (1997), los individuos son menos que racionales. Lo anterior es inconsistente en un sentido lógico con la ecuación propuesta por Bourdieu (2000) para explicar el comportamiento del discurso en un determinado contexto social. No obstante, el argumento expuesto pertenece al cuerpo del relato argumentativo ofrecido por Bourdieu (2000).

NOTAS FINALES

La noción de racionalidad acotada es consistente con el mecanismo de adaptación conductual. Este tipo de racionalidad sugiere que los individuos al aprender a producir el discurso oficial en un mercado lingüístico, no dejan de seguir aprendiendo a elegir cursos de acción que resulten ser aún más apropiados en el contexto social en el cual se han aceptado en un momento inicial las reglas sobre la producción y la comunicación del discurso.

De esta manera, la noción de racionalidad acotada permite sugerir con Bourdieu (2000), que las situaciones de intercambio lingüístico en un determinado contexto social se distinguen por la rivalidad, la pelea y la lucha entre individuos, una vez cada locutor busca estar a la cabeza, es decir, ejercer un poder simbólico sobre los locutores rivales a través de las relaciones de comunicación.

En otras palabras, la noción de racionalidad acotada permite crear una estrategia argumentativa que resulta ser consistente con el uso de la nomenclatura y el léxico propio de la teoría de la dominación de clases empleada por la escuela marxista a la cual se adhiere Bourdieu (2000). Ésta ofrece una visión del mundo de interacción comunicativa basada en relaciones de dominación social e imposición del poder simbólico por parte de quienes ejercen una autoridad establecida socialmente.

Por el contrario, la noción de racionalidad consistente con la ecuación propuesta por Bourdieu (2000) es sustantiva. Este tipo de racionalidad sugiere individuos que nunca se equivocan, de tal forma que, un individuo ajusta la producción de su discurso al mercado lingüístico sin fricción, rivalidad, lucha o pelea alguna. Mas aún, nunca se equivoca una vez ha aprendido a producir el discurso oficial en un determinado contexto social.

¿Cómo es posible que Bourdieu (2000) conjugue una ecuación con mecanismos de adaptación que, permitiéndole describir la situación de lucha en la interacción comunicativa, involucra precisamente la inestabilidad de una convención?

Lo anterior puede deberse al empleo no intencional de metáforas económicas, equivalentes a la figura del subastador walrasiano, para explicar procesos de ajuste al equilibrio y al sugerir enfoques metodológicos como el de la teoría de la dominación marxista, para ilustrar no solamente procesos de aprendizaje, sino también,

situaciones de lucha en el campo del lenguaje; los cuales, conjuntamente, conducen al establecimiento de dos nociones de racionalidad distintas y opuestas.

Bourdieu (2000) al expresarse en un lenguaje narrativo propio de su tiempo y escuela, no sigue, en términos de Wittgenstein, un único juego de lenguaje. El lenguaje narrativo en el cual expresa su modelo es consistente, en términos de Khun, con matrices disciplinarias distintas, y por lo tanto, con juegos de lenguaje distintos. De ahí, que la noción de racionalidad que anima el modelo situacional quede abierta a cualquier interpretación, que sobre la racionalidad económica, se pueda desprender a partir de la aplicación del principio de racionalidad.

Es claro que en el modelo situacional propuesto por Pierre Bourdieu, a un individuo no se le asigna una única dotación de racionalidad, i.e., el modelo situacional de Bourdieu (2000) no cumple con los criterios metodológicos mínimos impuestos por la metodología de la lógica situacional en las ciencias sociales. Su modelo está definido metodológicamente de manera inconsistente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Arrow, K. (1959). Rational choice functions and orderings. *Economica*, 26, 121-127.
2. Ashford, E. (2000). Utilitarianism, Integrity, and Partiality. *The Journal of Philosophy*, 97(8), 421-439.
3. Austin, J. (1970). *Quand dire c'est faire*. Paris: Seuil.
4. Baron, J. y Hannan, M. (1994). The Impact of Economics on Contemporary Sociology. *Journal of Economic Literature*, 32(3), 1111-1146.
5. Bartley, T. y Schneiberg, M. (2002). Rationality and Institutional Contingency: The Varying Politics of Economic Regulation in the Fire Insurance Industry. *Sociological Perspectives*, 45(1), 47-79.
6. Bendor, J. y Swistak, P. (2001). The Evolution of Norms. *The American Journal of Sociology*, 106(6), 1493-1545.
7. Bergstrom, T. (2002). Evolution of Social Behavior: Individual and Group Selection. *The Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 67-88.
8. Bourdieu, P. (1972). Les stratégies matrimoniales dans le système des stratégies de reproduction. *Annales*, 4-5, 1105-1127.
9. Bourdieu, P. (1985). *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*. Madrid: Akal.
10. Bourdieu, P. (1988). *Cosas dichas*. Buenos Aires: Gedisa.
11. Bourdieu, P. (1990). *Sociología y cultura*. México D.F.: Editorial Grijalbo.
12. Bourdieu, P. (1997). *Capital cultural, escuela y espacio social*. México D.F.: Siglo XXI.
13. Bourdieu, P. (2000). *Cuestiones de Sociología*. Madrid: Istmo.
14. Bourdieu, P. y Boltanski, L. (1975). Le fetiche de la linge. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 4, 2-35.
15. Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1994). *Per a una sociologia reflexiva*. Barcelona: Herder.

16. Butts, C. y Rode, D. (2007). Rational and Empirical Play in the Simple Hot Potato Game. *Social Forces*, 85(4), 1787-1806.
17. Calero, A. (1991). Masificación universitaria: Lenguaje y relación pedagógica. *Boletín Socio-Económico*, 22. Cali: CIDSE, Universidad del Valle.
18. Calvet, L. (1998). *La sociolinguistique*. París: Presses Universitaires de France.
19. Camerer, C. (1997). Progress in behavioral game theory. *Journal of economic perspectives*, 11, 167-188.
20. Cason, T. y Reynolds, S. (2005). Bounded rationality in laboratory bargaining with asymmetric information. *Economic Theory*, 25, 553-574.
21. Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
22. Conlisk, J. (1996). Why Bounded Rationality? *Journal of Economic Literature*, 34(2), 669-700.
23. Edling, C. (2000). Rational Choice Theory and Quantitative Analysis - A Comment on Goldthorpe's Sociological Alliance. *European Sociological Review*, 16(1), 1-8.
24. Fraleigh, J. (1988). *Algebra abstracta: Un primer curso*. México D.F: Addison-Wesley Iberoamericana.
25. Frey, B. (2005). Just forget it. Memory distortions as bounded rationality. *Mind & Society*, 4, 13-25.
26. Georgescu, I. (2007). Arrow's axiom and full rationality for fuzzy choice functions. *Soc Choice Welfare*, 28, 303-319.
27. Gigerenzer, G. y Goldstein, D. (1996). Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality. *Psychological Review*, 103(4), 650-69.
28. Gigerenzer, G. y Selten, R. (2001). *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. Cambridge: MIT Press.
29. Gilboa, I., Samet, D. y Schmeidler D. (2004). Utilitarian Aggregation of Beliefs and Tastes. *The Journal of Political Economy*, 112 (4), 932-938.
30. Hagen, R. (2000). Rational Solidarity and Functional Differentiation. *Acta Sociologica*, 43(1), 27-42.
31. Hechter, M. y Kanazawa, S. (1997). Sociological Rational Choice Theory. *Annual Review of Sociology*, 23, 191-214.
32. Hedstrom, P., Sandell, R. y Stern, C. (2000). Mesolevel Networks and the Diffusion of Social Movements: The Case of the Swedish Social Democratic Party. *American Journal of Sociology*, 106: 145-72.
33. Heidegger, M. (2007). *De la esencia de la verdad*. Barcelona: Editorial Herder.
34. Herstein, I. (1980). *Algebra Moderna*. México D.F.: Editorial Trillas.
35. Hicks, J.R. (1974). *Valor y capital*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
36. Hintikka, J. (1999). What is the logic of Experimental Inquiry? En Hintikka, J. *Inquiry as Inquiry: a Logic of Scientific Discovery*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
37. Hirsch, P., Stuart, M. y Friedman, R. (1987). Dirty Hands Versus Clean Models: Is Sociology in Danger of Being Seduced by Economics?. *Theory and Society*, 16(3), 317-36.
38. Howitt, P. y Ozak, O. (2008). *Adaptive Consumption Behavior*. Mimeo. Brown University. U.S.A.

39. Husserl, E. (1962). *Ideas relativas a una fenomenología pura y una filosofía fenomenológica*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
40. Jacobson, N. (1985). *Basic Algebra I*. New York: Yale University y W.H. Freeman and Company.
41. Jaramillo, J. (2001). *¿Es la ciencia una rama de la literatura fantástica? Pretexto para una reflexión sobre el realismo*. Manizales: Universidad de Caldas.
42. Kuhn, T. (1969). Post scriptum. *La tensión esencial. Estudios selectos sobre la tradición y el cambio en el ámbito de la ciencia*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
43. Kuhn, T. (1973). Objetividad, juicios de valor y elección de teorías. *La tensión esencial. Estudios selectos sobre la tradición y el cambio en el ámbito de la ciencia*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
44. Kuhn, T. (1974). Algo mas sobre los paradigmas. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
45. Kuhn, T. (1982). Conmensurabilidad, comparabilidad y comunicabilidad. *La tensión esencial. Estudios selectos sobre la tradición y el cambio en el ámbito de la ciencia*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
46. Kuhn, T. (1992). *La estructura de las revoluciones científicas*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
47. Kuhn, T. (1994). El camino desde la estructura. *La tensión esencial. Estudios selectos sobre la tradición y el cambio en el ámbito de la ciencia*. México D.F.: Editorial Fondo de Cultura Económica.
48. Lebaron, F. (2005). Pierre Bourdieu: Economic models against economism. En David L. Swartz y Vera L. Zolberg (eds.) *After Bourdieu. Influence, Critique, Elaboration*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
49. Lipman, B. (1995). Information Processing and Bounded Rationality: A Survey. *The Canadian Journal of Economics*, 28(1), 42-67.
50. Lipman, B. (1999). Decision Theory without Logical Omniscience: Toward an Axiomatic Framework for Bounded Rationality. *The Review of Economic Studies*, 66(2), 339-361.
51. Luenberger, D. (1995). *Microeconomic Theory*. New York: Mc Graw-Hill.
52. March, J. (1978). Bounded Rationality, Ambiguity, and the Engineering of Choice. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 587-608.
53. Mawson, T. (2002). Mill's Proof. *Philosophy*, 77(301), 375-405.
54. McCarthy, B. (2002). New Economics of Sociological Criminology. *Annual Review of Sociology*, 28, 417-442.
55. Misas, G (2007). El campo de la economía. *Revista de Economía Institucional*, 9(17), 109-130.
56. Mounier, P. (2001). *Pierre Bourdieu, une introduction*. París: Pocket/La Découverte.
57. Munro, A. (2009). *Bounded Rationality and Public Policy. A Perspective from Behavioural Economics*. Dordrecht: Springer.
58. Murphy, J. (1992). Reason, Bounded Rationality, and the Lebenswelt: Socially Sensitive Decision Making. *American Journal of Economics and Sociology*, 51(3), 293-304.

59. Popper, K. (1978). La lógica de las ciencias sociales. *La lógica de las ciencias sociales*. En: Popper, K., Adorno, T., Dahrendorf, R. y Habermás, J., *La lógica de las ciencias sociales*. México: Grijalbo.
60. Popper, K. (1997). *El mito del marco común: En defensa de la ciencia y la racionalidad*. Barcelona: Paidós.
61. Rawls, J. (1971). *A Theory of Justice*. Cambridge, Ma: Harvard University Press.
62. Rawls, J. (1993). *Political Liberalism*. Nueva York: Columbia University Press.
63. Rossi-Landi, F. (1970). *El lenguaje como trabajo y como mercado*. Caracas: Monte Avila.
64. Rossi-Landi, F. (1976). *Semiótica y estética*. Buenos Aires: Nueva Visión.
65. Samuelson, L. (2002). Evolution and Game Theory. *The Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 47-66.
66. Saussure, F. (1976). *Course in General Linguistics*. Duckworth: Open Court Publishing.
67. Schmid, H. (2003). Rationality-in-Relations. *American Journal of Economics and Sociology*, 62(1), 67-101.
68. Selten, R. (2001). What Is Bounded Rationality? En Gigerenzer, G. y Selten, R. (eds.) *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox (13-36)*. Cambridge: MIT Press.
69. Sen, A. (1971). Choice functions and revealed preference. *The Review of Economic Studies*, 38, 307-312.
70. Sen, A. (1977). Social choice theory: a re-examination. *Econometrica*, 45, 53-89.
71. Shakun, M. (2001). Unbounded Rationality. *Group Decision and Negotiation*, 10(2): 97-118.
72. Simon, H. (1976). From substantive to procedural rationality. En Latsis, S.J. (ed.) *Methods and Appraisal in Economics*, 129-148. New York: Cambridge University Press.
73. Smith, A. (1776 / 1909). *Wealth of nations*. New York: P. F Collier.
74. Starr, R. (1997). *General Equilibrium Theory. An Introduction*. New York: Cambridge University Press.
75. Sugden, R. (1989). Spontaneous Order. *The Journal of Economic Perspectives*, 3(4), 85-97.
76. Tarski, A. (1994). *Introduction to Logic and to the Methodology of the Deductive Sciences*. Oxford: Oxford University Press.
77. Von Neumann, J., y Morgenstern, O. (1974). *Theory of games and economic behavior* (2nd ed.). Princeton, NJ: Princeton University Press.
78. Wittgenstein, L. (1984). *Los cuadernos azul y marrón*. Madrid: Editorial Tecnos S.A.
79. Wittgenstein, L. (1975). *Philosophical Remarks*. Chicago: Chicago University Press.