



Enmarcando las redes de observaciones en la reciente sociología de las finanzas

Framing observation networks in the recent sociology of finance

José Ossandón

Departamento de Organización, Escuela de Negocios de Copenhague, Dinamarca

RESUMEN

Este breve artículo contextualiza en la sociología económica reciente el giro a la observación sugerido por Elena Esposito y David Stark. Por lo mismo, podrá ser utilizado tanto como texto de apoyo que facilite la lectura de los artículos principales de este número como para apuntar a conexiones y preguntas aún no indicadas en esta discusión.

PALABRAS CLAVE: Sociología de las Finanzas; Mercados; Finanzas; Teoría de la Observación; Redes Sociales; Performatividad; Teoría de Sistemas Sociales

ABSTRACT

This brief article contextualizes in the recent economic sociology the 'observation turn' suggested by Elena Esposito and David Stark. Therefore, it can be used in at least two ways, to facilitate the reading of the main articles included in the current issue and to point at connections and questions that have not yet indicated in this discussion.

KEYWORDS: Sociology of Finance; Markets; Finance; Observation Theory; Social Networks; Performativity; Social Systems Theory.

INTRODUCCIÓN

Este texto no pretende resumir la discusión sostenida por Elena Esposito y David Stark en la presente edición. Su objetivo, en cambio, es ayudar a los lectores no necesariamente familiarizados con los desarrollos recientes en la sociología económica, haciendo visible el marco subdisciplinario en el cual se ubica dicha discusión. Una introducción acabada de la reciente sociología de los mercados va también más allá del alcance de este ensayo (cf. McFall & Ossandón en prensa). Este breve texto es más bien algo así como un artículo sin un cuerpo principal, compuesto solo de notas a pie de página que señalan hacia literatura adicional y a preguntas especulativas que quedarán sin responder.



NOTA 1. LA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA Y LAS FINANZAS

En su muy influyente artículo “Economic Action and Social Structure”, Mark Granovetter (1985) cuestionó el punto de partida infra-socializado de las aproximaciones científicas anteriores a los mercados. En lugar de la situación básica asumida por la economía neoclásica, donde los proveedores y los consumidores son retratados como actores aislados que se encuentran unos con otros motivados por su respectivo interés por vender y comprar determinados bienes, la sociología económica debería partir desde una premisa social más realista. Toda acción económica está ‘incrustada’ [*embedded*] en contextos particulares de relaciones sociales y aquellas relaciones, o redes, deberían ser objeto de estudio sociológico (Swedberg & Granovetter 2001). A diferencia de la antropología económica sustantivista iniciada por Karl Polanyi (1992), donde se distinguía claramente entre situaciones económicas socialmente incrustadas y desincrustadas, Granovetter siguió una estrategia de desdiferenciación. Tal enfoque, sin embargo, no podía decir mucho sobre aquello que hace diferentes a los mercados. Este problema fue confrontado por Harrison White (1981, 2002).

En opinión de White, lo que hace a los mercados una formación social particular, no es que sus participantes están socialmente incrustados (más bien esto los hace similares a cualquier otra formación social), sino que surgen de un proceso de desacople. Como Weber (Gane 2012) y Simmel (2008) señalaron mucho antes, los mercados se caracterizan por ser situaciones sociales competitivas y la competencia, agrega White, es un sofisticado proceso sociocultural. En su particular lenguaje conceptual, los mercados son “interfaces” (White 2008), formaciones sociales que emergen de redes de agentes comparándose mutuamente. Los agentes económicos hacen frente a la incertidumbre respecto a los resultados de su propia acción observando lo que otros hacen en una posición equivalente. En los mercados, las relaciones sociales directas son sustituidas (o complementadas) por la comparación respecto de aquellos con quienes solo compartimos un punto de referencia (por ejemplo potenciales clientes) en común. Y, tal como los “economistas de las convenciones” (Favreau et al. 2002) han mostrado consistentemente, la comparabilidad no está dada, sino que es fruto de un costoso proceso y puede ser encontrada en muchas variedades. Hay mercados donde la comparación es cuantitativa, como en el mercado del cobre, mercados de bienes únicos donde la comparación es cualitativa pero muchas veces a escala global, como en el



arte o la moda, y otros más bien domésticos, como en la venta de queso rural, donde la comparación es situacional y local (Karpik 2010, White 2005).

Las ideas de la ‘nueva sociología económica’ han mostrado ser muy influyentes en el estudio de los mercados financieros. Baste mencionar, por ejemplo, el trabajo de Baker (1984) acerca del impacto del tamaño de las redes sociales en la volatilidad del mercado de opciones, de Uzzi (1999) sobre la relación entre incrustación social y las tasas de interés en los préstamos para empresas, de Podolny (2001) respecto de la incertidumbre, la señalización, el capital social y los agujeros estructurales en el capital de riesgo y a Guseva y Rona-Tas (2001) sobre las relaciones sociales y los préstamos con tarjetas de crédito en Rusia. Sin embargo, el más reciente desarrollo de un sub-campo cohesivo de la sociología de las finanzas (Knorr-Cetina & Preda 2012), o de los ‘estudios de las finanzas’ (como se denomina a este campo cuando se busca enfatizar su carácter multidisciplinario), se ha sustentado en innovaciones metodológicas y conceptuales que se han alejado considerablemente de la comprensión sociológica previa de los mercados.

NOTA 2. INTERACCIÓN MEDIADA Y PERFORMATIVIDAD EN LOS ESTUDIOS DE LAS FINANZAS

En línea con el estilo de investigación de los ‘estudios sociales de la ciencia’, desde donde provienen varias de las principales figuras de los estudios de las finanzas –como Karin Knorr-Cetina, Donald MacKenzie y Michel Callon–, la sociología de las finanzas ha adoptado un enfoque etnográfico y descriptivo. Por lo tanto, en lugar de deducir matemáticamente los mercados a partir de estadísticas existentes, como ha hecho White, o de buscar variables explicativas para ponerlas a prueba, como en la mayor parte de la ‘nueva sociología económica’, se ha prestado mucho más atención a las maneras en que empíricamente los agentes económicos interactúan y a los instrumentos que emplean en dicha interacción.

Como mostraron Knorr-Cetina y Bruegger (2002) en su influyente trabajo acerca del intercambio de divisas, la interacción en el mercado de finanzas no sucede *cara-a-cara*, sino *cara-a-pantalla*. Los *traders* no solo observan a sus pares, por ejemplo a otros *traders* de un fondo mutuo o banco de inversión diferente, sino que su observación es tecnológicamente mediada. Las tecnologías de la información –al igual que las redes sociales estudiadas por Podolny (2001)– no son solamente tuberías por la



cuales fluye información pre-formada, sino que son dispositivos *escópicos* que permiten el desarrollo de intercambios de mercados altamente reflexivos (Knorr-Cetina 2007). Pero no solo este tipo de interacción entre *traders* se encuentra socio-técnicamente mediada, lo mismo puede decirse de la relación entre los actores financieros y los particulares bienes con los que normalmente tratan. Los agentes financieros están equipados con “dispositivos de mercado” (Callon et al. 2007) -tales como algoritmos, formulas, software o calificaciones crediticias- y estos dispositivos no solo ayudan a dar sentido a los sofisticados productos financieros, sino que también son cruciales para su desarrollo y valoración. En consecuencia, se ha realizado una cantidad considerable de investigación sobre el rol jugado por estos instrumentos en la constitución y organización práctica de los mercados de acciones, derivados, obligaciones de deuda garantizada y de comercio automatizado de alta frecuencia (Muniesa 2007, MacKenzie 2011, MacKenzie & Millo 2003, MacKenzie et al. 2012, Poon 2009).

El énfasis en los ‘dispositivos de mercado’ ha generado consecuencias que han repercutido bastante más allá del alcance, más bien especializado, de la sociología de las finanzas (cf. Ariztía 2012). Los dispositivos de mercado, por ejemplo el modelo Black-Scholes para valorar derivados, estudiado por MacKenzie (2006), no son solo instrumentos utilizados por los profesionales y expertos de los mercados financieros, sino que también son el resultado de la producción de conocimiento económico académico. En este contexto, los términos de la relación entre el conocimiento sociológico y económico han sido rescritos. Si la ciencia económica se convierte en un elemento central en la producción práctica de los mercados financieros, no puede ser impugnada solamente a causa de sus supuestos relativamente poco realistas. En palabras de Michel Callon (1998, 2007), el conocimiento económico no es descriptivo sino performativo, o aún más provocativamente, “la economía está incrustada en la ciencia económica”. Por consiguiente, en la ‘nueva-nueva sociología de los mercados’ (McFall & Ossandón en prensa), los economistas y la ciencia económica han pasado de ser la principal contraparte epistemológica de la sociología económica, a objetos de investigación y análisis a seguir y estudiar empíricamente para entender la producción práctica de los mercados.

NOTA 3. REDES DE OBSERVACIONES

En publicaciones recientes, Elena Esposito ha mostrado su entusiasmo por la tesis de la performatividad de los mercados financieros (Es-



posito 2013). Sin embargo, ha señalado que afirmaciones no muy diferentes pueden ser encontradas en el trabajo de Keynes, con su analogía entre las finanzas y el concurso de belleza, y también en conceptos como ‘riesgo moral’ y ‘selección adversa’, utilizados en la economía de la información para designar situaciones en las cuales el conocimiento actual transforma los mercados futuros. Por otro lado, dichas nociones, sostiene Esposito, referirían a un fenómeno más general. La economía constituye un modo de observación entre otros –y por tanto es performativa– de los mercados financieros. Así, sería hora de buscar una teoría de la “circularidad de los mercados” (cf. Neiburg 2008) más abstracta que incluya no solo las descripciones tecno-científicas convertidas en dispositivos de mercado, como aquellas estudiadas por la reciente sociología de las finanzas, sino también las observaciones recíprocas teorizadas por White y los problemas señalados por aquellos economistas conscientes del rol problemático de las expectativas sociales. Como era de esperar, considerando la trayectoria anterior de Esposito, ella encuentra un punto de partida sólido en conceptos desarrollados por el teórico de sistemas sociales Niklas Luhmann (Esposito 2011).

En la teoría de Luhmann (2013), la economía es un sistema autorreferencial de comunicaciones. El derecho de propiedad se separa del intercambio de los objetos económicos y el dinero se fundamenta en promesas de pagos futuros. La economía se basa en expectativas y en expectativas de expectativas, y los mercados son entendidos como redes recursivas de observaciones. Pero no se trata solamente de que la actividad económica sea continuamente observada desde múltiples perspectivas (como por la prensa de negocios o la ciencia económica), sino que la propia operación de la economía, en particular mediante los precios, se constituye de redes recursivas de observaciones. Todo esto se radicaliza en las finanzas, donde el riesgo no es solo un modo de observar diferentes actividades económicas, sino que es un objeto de comercio en sí mismo y donde mecanismos como las clasificaciones crediticias no solo son usados para evaluar bienes existentes, sino que también son reintroducidos como hitos en posteriores dinámicas especulativas (Esposito 2014).

Esposito ha hecho un llamado por una sociología de los mercados que parta de la existencia de redes de observaciones. ¿Pero a qué se parecería una sociología empírica de las finanzas que introduzca estas observaciones? Bueno, esto es lo que David Stark hace en su reciente trabajo con Mateo Prato (manuscrito). Dicho trabajo continúa, pero a una escala diferente, la investigación realizada anteriormente por Stark y Beunza



(2008) sobre el arbitraje y los analistas financieros. En lugar de reconstruir la perspectiva de los agentes financieros situados entre múltiples modos de valorar bienes, Stark y Prato reconstruyen cuantitativamente las redes de los analistas. Pero allí, a diferencia de las redes de la 'nueva sociología económica', red no significa el contexto social en el que los analistas se encuentran, sino redes heterogéneas bimodales constituidas por analistas vinculados mediante sus objetos de atención compartidos. De este modo, a diferencia de trabajos sociológicos anteriores sobre analistas financieros (Zuckerman 1999) donde se ha destacado el impacto de categorías pre-existentes en las evaluaciones, Stark y Prato estudian cómo las evaluaciones de los analistas varían según el conjunto de valores o bienes que están observando y los lazos reflexivos de observación recíproca con aquellos otros analistas que evalúan una cartera similar.

TRES PREGUNTAS ESPECULATIVAS

Como señala Stark (2014) en su respuesta a Esposito, ellos no hacen más que iniciar una conversación. Pero su ambición no es menor. Proponen a la 'observación' como un puente entre tres enfoques sociológicos de los mercados financieros hasta ahora relativamente distantes. Esta visión multifocal no puede ser sino creativa y, como tal, abre también nuevas dudas. A modo de conclusión, quisiera terminar con tres preguntas especulativas.

Los tres diferentes enfoques sobre los mercados financieros aquí relacionados corresponden a tres modos diferentes de producción y valoración del conocimiento científico social. El análisis de redes sociales es generalmente cuantitativo y explicativo. La sociología de las finanzas inspirada por los estudios de la ciencia y la tecnología tiende a ser descriptiva y conceptualmente flexible, y el peso de la teoría de sistemas sociales tiende a estar puesto en la coherencia y consistencia de la arquitectura conceptual. El trabajo de Esposito se basa en esta última tradición, mientras que Stark y Prato en los principios del primer enfoque. La pregunta es si la conversación iniciada aquí espera combinar también estos diferentes estilos sociológicos (cf. Farías & Ossandón 2011, White et al. 2011) o, usando el lenguaje de los trabajos anteriores de Stark (Vedres & Stark 2010) ¿abre esta conversación un pacífico agujero estructural o se trata más bien de un disruptivo, pero innovador, 'pliegue' entre las diferentes aproximaciones sociológicas a las finanzas?



En los términos de Luhmann (2000), observar implica distinguir y con ello hacer una distinción entre un lado marcado y un lado no marcado. En el debate que aquí se reproduce, la ‘observación’ corresponde al lado indicado, lo que no parece tan mala idea. La noción de observación es lo suficientemente abstracta para conectar la tesis de la performatividad con el pensamiento económico reciente y puede ser usada en un análisis de redes sociales. Asimismo, y sin mucho esfuerzo, podría relacionarse con los mecanismos *escópicos* de Knorr-Cetina y con las *interfaces* de White. ¿Pero qué queda entonces como no marcado? ¿Hay otras nociones que podrían hacer lo mismo? ¿Cuáles serían las consecuencias para la sociología de las finanzas, si en vez de ‘observación’ el concepto elegido fuera ‘mediación’ (en el sentido de comunicación, *brokerage* y traducción, presentes en las tres escuelas sociológicas acá mencionadas) o tal vez ‘afecto’ en el sentido dado por Spinoza y de creciente influencia en la teoría cultural reciente (McKim 2012)?

En la teoría de sistemas de segundo orden, no es solo que A observa a B y B observa A, sino que esta operación es recursiva condensándose en nuevos puntos de referencia que se convierten en objetos estables para observaciones adicionales (Luhmann 2000). Esto es lo que Varela (Varela et al 1999) llama “enacción” y Von Foerster “valores propios”. Muniesa y Callon han usado la palabra “formación” (Muniesa & Callon 2009) y Serres (1982) “cuasi objetos y sujetos” para recalcar procesos similares. En la teoría de White, las identidades (individuos, firmas, mercados, etc.) no son preexistentes, sino que se forman en la búsqueda de control. Stark y Prato han seguido un enfoque relacional para la valoración. Sin embargo, ¿hay espacio en sus métodos para esta tipo de recursividad ontológica? Por ejemplo: ¿qué sucede cuando un determinado conjunto de valores es agrupado en una nueva categoría, cuando algunos analistas comienzan a ser identificados como un grupo, o cuando una clasificación crediticia particular se convierte en un dispositivo inevitable de evaluación? Por supuesto, entiendo que todo esto puede ser introducido como ‘variables de control’, pero la pregunta es si podríamos pensar en un enfoque de redes sociales que no solamente sea heterogéneo y dinámico (cf. Vedres & Stark 2010), sino también abierto a la formación recursiva de nuevos tipos de entidades. RM

BIBLIOGRAFÍA

Ariztía, T. (2012) (Ed.). *Produciendo lo social: Usos de las ciencias sociales en el Chile reciente*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.



- Baker, W. (1984) The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, 89(4), 775-811.
- Beunza, D. & Stark, D. (2008) Tools of the Trade: The Socio-Technology of Arbitrage in a Wall Street Trading Room. En T. Pinch & R. Swedberg (Eds.), *Living in a Material World: Economic Sociology meets Science and Technology Studies. Inside Technology* (pp. 253-290). Cambridge, MA: MIT Press.
- Callon, M. (1998) Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics. En M. Callon (Ed.), *The Laws of the Market* (pp. 1-57). Oxford: Blackwell.
- Callon, M. (2007) What Does It Mean to Say that Economics is Performative? En D. Mackenzie, F. Muniesa & L. Sui (Eds.), *Do Economists make Markets?* (pp. 311-357) Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Callon, M., Millo, Y. & Muniesa, F. (Eds.) (2007) *Market Devices*. Oxford: Blackwell.
- Esposito, E. (2011). *The Future of Futures: The Time of Money in Financing and Society*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Esposito, E. (2013). The Structures of Uncertainty: Performativity and Unpredictability in Economic Operations. *Economy and Society*, 42(1), 102-129.
- Esposito, E. (2014). Circularidades económicas y observación de segundo orden: La realidad de las calificaciones crediticias. *Revista Mad*, 30, 1-24. [En esta edición]
- Favereau, O., Biencourt, O., & Eymard-Duvernay, F. (2002) Where do Markets Come From? From (quality) Conventions! En O. Favereau & E. Lazega (Eds.), *Conventions and Structures in Economic Organization: Markets, Networks and Hierarchies* (pp. 213-252). Cheltenham: Edward Elgar.
- Farías, I. & Ossandón, J. (2011). ¿Luhmann para qué? En I. Farías & J. Ossandón (Eds.), *Comunicaciones, semánticas y redes: Usos y desviaciones de la sociología de Niklas Luhmann* (pp. 11-36). México, D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Gane, N. (2012) *Max Weber and Contemporary Capitalism*. New York: Palgrave Macmillan.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481-510.
- Guseva, A., & Rona-Tas, A. (2001). Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared. *American Sociological Review*, 66(5), 623-646.
- Karpik, L. (2010). *Valuing the Unique: The Economics of Singularities*. Princeton: Princeton University Press.
- Knorr-Cetina, K. (2003). From Pipes to Scopes: The Flow Architecture of Financial Markets. *Distinktion: Scandinavian Journal of Social Theory*, 4(2), 7-23.
- Knorr-Cetina, K. & Bruegger, U. (2002). Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets. *American Journal of Sociology*, 107(4), 905-950.
- Knorr-Cetina, K., & Preda, A. (Eds.) (2012). *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*. Oxford: Oxford University Press.
- Luhmann, N. (2013). La economía de la sociedad como sistema autopoiético. *Revista Mad*, 29, 1-25.
- Luhmann, N. (2000). *Art as a Social System*. Stanford: Stanford University Press.
- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, Mass: MIT Press.



- MacKenzie, D. (2011). The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge. *American Journal of Sociology*, 116(6), 1778-1841.
- Mackenzie, D. & Millo, Y. (2003). Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange. *American Journal of Sociology*, 109(1), 107-145.
- MacKenzie, D., Beunza, D., Millo, Y., & Pardo-Guerra, J. P. (2012). Drilling through the Allegheny Mountains: Liquidity, Materiality and High-frequency Trading. *Journal of Cultural Economy*, 5(3), 279-296.
- McKim, J. (2012). De la Micro-percepción y la Micro-política. Entrevista con Brian Massumi. En J. Ossandón & L. Vodanovic (Eds.), *Disturbios Culturales* (pp. 177-194). Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- McFall, L. & Ossandón, J. (En prensa) What's New in the 'New, New Economic Sociology' and should Organisation Studies care?. En, P. Adler, P. du Gay, G. Morgan, M. Reed (Eds.) *Oxford Handbook of Sociology, Social Theory and Organization Studies: Contemporary Currents*. Oxford: Oxford University Press.
- Muniesa, F. (2007). Market Technologies and the Pragmatics of Prices. *Economy and Society*, 36(3) 377-395.
- Muniesa, F. & M. Callon (2009). La performativité des sciences économiques. En P. Steiner & F. Vatin (Eds.), *Traité de sociologie économique* (pp. 289-324). Paris: Presses Universitaires de France.
- Neiburg, F. (2008). Inflación, monedas enfermas y números públicos. *Revista Crítica en Desarrollo*, 2, 93-130.
- Prato, M. & Stark, D. (manuscrito). *Attention Structures and Valuation Models: Cognitive Networks among Securities Analysts*.
- Polanyi, K. (1992). The Economy as Instituted Process. En M. Granovetter & R. Swedberg (Eds.), *The Sociology of Economic Life* (pp. 31-49). Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press.
- Podolny, J. (2001). Networks as the Pipes and Prisms of the Market. *American Journal of Sociology*, 107(4), 33-60.
- Poon, M. (2009). From New Deal Institutions to Capital Markets: Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance. *Accounting, Organizations and Society*, 34(5), 654-674.
- Serres, M. (1982). *The Parasite*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Simmel, G. (2008). Sociology of Competition. *Canadian Journal of Sociology*, 33(4), 957-978.
- Stark, D. (2014). Observando las finanzas como una red de observaciones: Un comentario a Esposito. *Revista Mad*, 30, 25-38. [En esta edición]
- Swedberg, R. & Granovetter, M. (2001). Introduction to Second Edition. En M. Granovetter & R. Swedberg (Eds.), *The Sociology of Economic Life* (pp. 1-28). 2nd Edition, Boulder: Westview Press.
- Uzzi, B. (1999). Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Finance. *American Sociological Review*, 64(4), 481-505.
- Varela, F., Thompson, E. & Rosch, E. (1999). *The Embodied Mind. Cognitive Science and Human Experience*, Seventh Edition. Cambridge, Mass: The MIT Press.



- Vedres, B. & Stark, D. (2010). Structural Folds: Generative Disruption in Overlapping Groups. *American Journal of Sociology*, 115(4), 1150-1190.
- Von Foerster, H. (2003). *Understanding Understanding: Essays on Cybernetics and Cognition*. New York: Springer.
- White, H. (1981). Where Do Markets Come From? *American Journal of Sociology*, 87(3), 517-547.
- White, H. (2002). *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*, Princeton: Princeton University Press.
- White, H. (2005). Inventory of Dynamics in Art Markets. *Working Paper, Cultural Policy Center Workshop: The Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies*, The University of Chicago.
- White, H. (2008). *Identity and Control. How Social Formations Emerge*, 2nd Edition. Princeton: Princeton University Press.
- White, H., Fuhse, J., Thiemann, M. & Buchholz, L. (2011). Redes y sentido. Estilos e intercambios. En I. Farías & J. Ossandón (Eds.), *Comunicaciones, semánticas y redes: Usos y desviaciones de la sociología de Niklas Luhmann* (pp. 225-244). México, D.F.: Universidad Iberoamericana.
- Zuckerman, E. W. (1999). The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount. *American Journal of Sociology*, 104(5), 1398-1438.

SOBRE EL AUTOR

José Ossandón es profesor asistente del Departamento de Organización, Escuela de Negocios de Copenhague, Dinamarca e Investigador Asociado del ICSO, Universidad Diego Portales, Chile. PhD en Estudios Culturales por la Universidad Goldsmith de Londres, Reino Unido. Entre sus áreas de especialización se encuentran: Antropología y sociología de los mercados, Estudios Sociales de las Finanzas, Teoría social y cultural contemporánea. Entre sus últimas publicaciones se destacan: *Reassembling and Cutting the Social with Health Insurance* (2014), *Sowing Consumers in the Garden of Mass Retailing in Chile* (2014), [coeditor junto a E. Tironi] *Adaptación: La empresa chilena después de Friedman* (Ediciones Universidad Diego Portales, 2013).

CONTACTO

Department of Organization,
Copenhagen Business School
Kilevej 14A, 4th floor, DK
2000 Frederiksberg
Tel.: +45 3815 2823
jo.ioa@cbs.dk

Recibido: Diciembre 2013

Aceptado: Marzo 2014