

LA PERFORMATIVIDAD DE LA CIENCIA ECONÓMICA EN DEBATE
REFLEXIONES SOBRE LOS EFECTOS
DE LOS DISCURSOS Y DISPOSITIVOS ECONÓMICOS*

Pedro Blois y Mariana Gené
Universidad de Buenos Aires / CONICET (Argentina)
pedro.blois@gmail.com

Resumen

Durante las últimas décadas, el estudio de los “hechos económicos” ha despertado el interés de un número creciente de sociólogos que, recordando el papel de los valores y las pasiones en la esfera mercantil, han cuestionado la naturaleza racional y egoísta del agente en que se basa la disciplina económica dominante (el *homo economicus*). En este contexto, la obra de Michel Callon, *The Laws of the Markets* (1998), constituyó un aporte tan novedoso como polémico pues, según su visión, no se trata ya de criticar el desfase entre teoría neoclásica y realidad social, sino de dar cuenta del rol “performativo” que la ciencia económica tiene en la producción de mercados y agentes cuyo comportamiento se acerca efectivamente al postulado en los manuales de economía. Este artículo se propone analizar críticamente la propuesta de Callon y el debate al que dio lugar, ya que constituyen referencias insoslayables para quienes se interesan en el estudio de la dinámica económica de las sociedades contemporáneas desde una perspectiva sociológica, y aportan claves novedosas para comprender procesos complejos que tuvieron lugar en América Latina y el resto del mundo.

Palabras clave: sociología económica, economía neoclásica, *homo economicus*, performatividad, Callon.

Introducción

Transformaciones económicas profundas y preeminencia del discurso económico

Durante el último cuarto del siglo XX, en distintas regiones del mundo el discurso económico cobró un protagonismo inusitado, registrándose un verdadero proceso de “economización” (Callon, 1998). En América Latina, la progresiva entronización de la economía se produjo al calor de agudas crisis que, en varios casos, pusieron en cuestión las capacidades más básicas de orientación y gestión del Estado (Sidicaro, 2001). La respuesta a estas situaciones, signadas por el estancamiento y el descontrol de la moneda, consistió, como es sabido, en la puesta en marcha de un ambicioso programa de reformas estructurales de inspiración neoliberal que derivó en la consolidación de profundos cambios sociales.

A partir de políticas tendientes a la privatización, la liberalización y la apertura económica, los distintos elencos gubernamentales propiciaron una redefinición del rol y el peso del Estado en la economía y la sociedad en vistas a generar nuevos entramados institucionales y modos de operar en el mercado. Así, apoyándose en las nuevas posibilidades brindadas por las tecnologías de la información, diversos ámbitos –tales como los mercados de capitales, de hacienda o de granos– fueron reformados procurando actualizar los esquemas y supuestos de los modelos de la economía neoclásica. Asimismo, al interior de las empresas privadas, diversas dependencias estatales y otras instituciones de la sociedad civil, se promovieron distintos procesos de racionalización y modernización que, siguiendo los postulados de la ciencia económica dominante y de las nuevas formas de gestión a ella asociadas, tuvieron al individuo como el sujeto sobre cuyo estímulo e incentivación debía descansar la búsqueda de una mayor eficiencia. Fueron moneda corriente, en este sentido, la retribución de los trabajadores con acciones de las empresas en las que estaban empleados, el intento de transformar las burocracias estatales estructurando escalafones que premiasen materialmente a quienes se capacitasen de manera continua, o el diseño de planes sociales que apelaron a una individualización de los criterios de asignación de recursos.

Estos procesos coincidieron con una creciente visibilidad de los profesionales de la economía, así como de su capacidad de intervención en el Estado. En efecto, distintos actores relacionados con la ciencia económica comenzaron a cumplir una función de mediación y transmisión de ideas y conocimientos específicos para la política, al tiempo que se consolidaban redes internacionales de *expertise* (Camou, 1997) que vinculan a funcionarios locales, universidades extranjeras –fundamentalmente norteamericanas– y poderosos organismos internacionales. En este contexto, creció la incidencia de los economistas en puestos destacados de la administración pública, en los procesos de tomas de decisiones y en la definición de los problemas sociales y sus soluciones legítimas. Se expandió también la consultoría económica y el rol de los *think tanks* o usinas de pensamiento tanto en el ámbito público como en el privado. Así, desde la década del 90, comienza a reflexionarse sobre el “irresistible ascenso de los economistas” en América Latina (Markoff y Montecinos, 1994) y ciertas voces alertan sobre los peligros de la “ilusión tecnocrática” que propondría sustraer debates fundamentales del ámbito político, reinterpretándolos en clave puramente técnica

(Centeno, 1997). En este sentido, Rinesi y Nardacchione han señalado, para el caso argentino, que desde la denominada “transición democrática” se fue desarrollando una *colonización de la política por la economía* (Rinesi y Nardacchione, 2007: 19). Esta no se corroboraría solamente en el vocabulario utilizado por los políticos o la propia ciencia política –con numerosos neologismos importados de la disciplina económica– sino además en su modo de pensar las crisis y justificar la necesidad de reformas estructurales o la implantación de políticas públicas inspiradas en el paradigma neo-liberal.

Ahora bien, este vocabulario no fue propiedad exclusiva de economistas, politólogos o políticos, sino que, en medio de las sucesivas crisis y de los procesos de modernización económica, se difundió mucho más allá de los restringidos círculos de especialistas. Cuestiones tales como la evolución de los índices de precios o el monto de reservas internacionales, la cotización de los bonos de la deuda pública o el “riesgo país”, devinieron fenómenos familiares y de conversación cotidiana para amplias franjas de la población, que podían seguir sus ritmos día a día en los diversos medios de comunicación. Allí un sinnúmero de economistas y periodistas especializados contribuían con sus diagnósticos e interpretaciones a hacer inteligibles coyunturas dominadas por altos grados de incertidumbre. Tal “pedagogía económica” (Neiburg, 2007) se hacía necesaria para una audiencia que debía defender el valor de sus ingresos y ahorros apelando a la creciente y compleja oferta de instrumentos que el sistema financiero ponía a su disposición.

Sin dudas, tales procesos dan cuenta de la creciente relevancia que el discurso económico neoliberal fue ganando en la definición de los marcos ideológicos con los que se interpretó la realidad social y con los cuales los elencos gubernamentales diseñaron sus políticas. Ahora bien, más allá del papel que la economía neoclásica haya jugado en favor de la justificación y legitimación de iniciativas que, beneficiando a ciertos sectores sociales, perjudicaban a las mayorías –aspecto usualmente resaltado por la crítica–, es interesante preguntarse por el impacto que los discursos y los dispositivos generados por la ciencia económica han tenido en la formación de entramados sociales dominados por sujetos cuyo comportamiento debió devenir más y más reflexivo.

En este sentido, el debate en torno a la performatividad de la ciencia económica que ha agitado la agenda reciente de los estudios sociales de la economía, constituye un aporte de gran valor heurístico para el análisis de la realidad social latinoamericana y nacional, en tanto permite abordar de una manera novedosa la relación entre teoría y prácticas económicas en un medio donde la centralidad de lo económico y la voz de aquellos legitimados para interpretar su devenir se fueron imponiendo al calor de violentas y recurrentes crisis económicas.

Este artículo se propone entonces analizar críticamente la propuesta de Michel Callon relativa a la performatividad de la ciencia económica y el debate al que dio lugar en el marco de los estudios sociales de la economía. Para ello, en primer lugar, se realiza una breve presentación de ciertos antecedentes relevantes en las relaciones entre economía y sociología a fin de ubicar el aporte del sociólogo francés. Luego, se desarrolla su propuesta seguida de la réplica de uno de sus principales críticos. Finalmente, se procura mostrar la especificidad de la noción de performatividad, diferenciándola de otros conceptos similares y se ensayan unas conclusiones generales.

Economía y Sociología. Discutiendo las fronteras disciplinarias

El análisis de la dinámica económica de las sociedades modernas fue una preocupación central en el trabajo de las figuras clásicas de la sociología. Si lo anterior resulta obvio en el caso de Karl Marx dada su preocupación por desentrañar la naturaleza y las leyes del modo de producción capitalista y el lugar privilegiado que asignaba a los fenómenos materiales como clave interpretativa de la evolución social, no lo es menos en el caso de Max Weber, quien tuvo como interrogación fundamental la cuestión de los orígenes y la naturaleza de un tipo particular de racionalidad propio de occidente, asociado al desarrollo del capitalismo en Europa. Incluso Émile Durkheim, aun cuando lo hiciera de manera menos directa, no dejó de ocuparse de la economía y de discutir con quienes se consagraban a su estudio.

No obstante tales antecedentes, la preocupación por los asuntos económicos fue progresivamente declinando en la reflexión sociológica hasta volverse marginal durante buena parte del siglo pasado. En este proceso, fue decisiva la influencia de uno de los máximos referentes de la sociología mundial de la segunda posguerra, Talcott Parsons, quien, a partir de su clasificación de las ciencias sociales, contribuyó de manera notable a legitimar la división de tareas entre economistas y sociólogos. En su visión, existían ciertas “propiedades emergentes” en los sistemas concretos de acción que justificaban la constitución de dominios disciplinarios particulares –como la economía y la sociología– encargados de su estudio. Para promover el desarrollo de ambas disciplinas era pues preciso mantener una clara delimitación. Se configuró entonces una duradera división de tareas entre una disciplina que se dedicaba al estudio de la asignación eficiente de medios para fines dados, y otra que se consagraba a la reflexión sobre los valores últimos que integran y dan coherencia a una sociedad.

Ahora bien, confiados en los logros y aceptación que la ciencia económica había alcanzado, un conjunto de economistas identificados con la corriente neoclásica decidieron analizar problemáticas hasta allí consideradas jurisdicción propia de otras

ciencias sociales. Así, el matrimonio, la familia, el parlamento, el Estado y otras instituciones que los modelos de la ciencia económica dominante habían dejado fuera como “externalidades”, devinieron preocupaciones relevantes para prestigiosas figuras de la economía como Gary Becker y Oliver Williamson.

Ante este movimiento, la reacción de los sociólogos no tardaría en llegar. El tono conciliador de una sociología respetuosa de las fronteras disciplinarias fue seguido por una prédica confrontativa que denunciaba las simplificaciones y sesgos introducidos por la visión “individualista” y “ahistórica” propia de la economía neoclásica. La renovada preocupación por la economía y lo económico se tradujo en la progresiva institucionalización de una nueva especialidad: la “sociología económica”.

La nueva especialidad rechazó los presupuestos de los que partían los economistas neoclásicos y, a partir de investigaciones informadas empíricamente, denunció las formas en que la realidad concreta se apartaba de sus modelos teóricos. Cuestionando la realización del ideal de mercado y la completa autonomización de la esfera económica, afirmó que los objetivos económicos estaban siempre envueltos en objetivos no económicos y que los cálculos de los agentes en el mercado no estaban exentos de las pasiones y valorizaciones que caracterizan cualquier ámbito social. A su juicio, era tiempo ya de explorar los espacios mercantiles como efectivamente funcionaban, siempre híbridos y “contaminados” por múltiples dimensiones; y dejar de lado los supuestos de racionalidad y neutralidad de la economía estándar. Tal fue la tentativa de estudios tan diferentes como los de Mark Granovetter (1985), Pierre Bourdieu (2001) o Viviana Zelizer (1997) (1).

Tomando distancia de la línea de indagación tendiente a resaltar las formas en que los modelos de la ciencia económica se alejan de lo que acontece en la realidad social, más recientemente, una serie de estudios ha llamado la atención sobre la influencia que los factores sociales y culturales pueden tener en el efectivo *acercamiento* de la realidad social a los modelos propuestos por la ciencia económica. Lo social, en estos casos, ya no es invocado para señalar la distancia entre el concepto de mercado o dinero que postulan los economistas neoclásicos y la realidad de los espacios mercantiles. Es en esta línea que Michel Callon ha planteado el debate sobre la performatividad de la ciencia económica en la economía.

¿Existe el **homo economicus**? Sobre la performatividad de la ciencia económica

Frente a la larga lista de trabajos que critican los modelos de la ciencia económica afirmando que las prácticas económicas reales se apartan o difieren de dichos modelos abstractos, Callon reformula provocativamente la tesis de Polanyi según la cual la economía se encuentra arraigada o enraizada (*embedded*) en lo social, postulando que en realidad la economía está arraigada en la ciencia económica (Callon, 1998: 30). Sobre la base de la distinción entre la economía como una disciplina (*economics*) y la economía como una actividad práctica (*economy*) que el idioma inglés designa con dos palabras diferentes, el autor afirma que “la ciencia económica performa, moldea y formatea la economía, en lugar de observar como funciona” (Callon, 1998: 2) (2).

En efecto, su argumento parte de la distinción entre el mercado como un mecanismo abstracto en donde se confrontan la oferta y la demanda (*market*) y el mercado como la experiencia del lugar donde ocurren esos intercambios a diario (*marketplace*). Se trata de la distinción entre la economía como práctica y la teoría económica, a partir de la cual Callon critica la distancia operada por la disciplina económica del efectivo comportamiento de su objeto. Pero si bien este movimiento resalta las prácticas reales de la vida económica y parece respaldar las críticas usuales a la disciplina, su razonamiento torna rápidamente hacia la hipótesis contraria, afirmando que no puede suponerse la existencia de una realidad externa como la *economía* que sea estudiada por la *ciencia económica*, sino que es la teoría económica la que perfila y da forma a la economía misma. En su visión, la ciencia económica, entendida en un sentido amplio (3), no se limita pues a representar el mundo sino que lo realiza, lo provoca y lo constituye. Sin embargo, como veremos, esta tesis no es sostenida con la misma fuerza durante todo el trabajo. En efecto, tal como señala uno de sus críticos los argumentos tienden a cruzarse y hasta contradecirse (Miller, 2002). En este sentido, el texto de Callon parece oscilar continuamente entre una “tesis fuerte”, que por su carácter maximalista parece difícil de defender ante ciertas críticas; y una “tesis débil” que por el contrario es ampliamente aceptable, ya que, inscribiéndose en el corazón mismo de la sociología clásica, la renueva y actualiza (4).

Inspirándose en la noción de *performatividad* proveniente de la pragmática del lenguaje, Callon afirma que los productos de la ciencia económica, al igual que los enunciados performativos estudiados por Austin (1971), no informan sobre un estado de cosas ya existente, sino que, por el contrario, contribuyen a la producción este. Paradójicamente, la ciencia económica a menudo criticada por su elevado grado de abstracción y su tendencia a predicar sobre modelos y no sobre la realidad misma, sería una fuerza social capaz de influir en esa realidad con mucha eficacia.

En este sentido, el estudio de Marie-France Garcia sobre el mercado de frutillas en la región de Sologne en Francia resulta pionero. En su trabajo, la socióloga francesa analiza la conformación de un mercado perfecto, cuya organización responde a las características enunciadas por los manuales de economía. Así, demuestra que los dispositivos que permiten una concurrencia óptima entre la oferta y la demanda en la subasta de frutillas –derechos de propiedad, disposición de las frutillas de modo tal que

se vuelvan comparables sus características centrales, información equivalente para los potenciales compradores, organización de las transacciones para permitir el establecimiento de un precio de equilibrio— responden a la esencial contribución de la teoría económica misma, ya que en su institución desempeñó un papel central un joven consultor formado en economía neoclásica. Según la autora, si este mercado tiende a replicar el modelo de competencia perfecta es porque “esta teoría ha servido como marco de referencia para instituir cada detalle del mercado” (García, 1986: 13).

Callon lleva al límite su razonamiento y frente a las críticas usuales a la noción de *homo economicus* como una ficción enarbolada por la teoría económica (5) sostiene la existencia efectiva del *homo economicus*: “Sí, el *homo economicus* existe, pero no es una realidad a-histórica; no describe la naturaleza escondida del ser humano” (Callon, 1998: 22). Por el contrario, es el resultado de un proceso histórico de configuración de ciertas capacidades en el que la ciencia económica ha jugado un papel determinante.

En su visión, la acción calculadora se produce sólo cuando los agentes implicados en una situación aplican un tipo particular de marco (*frame*) que hace que ciertos aspectos de la realidad sean tomados en cuenta y otros sean relegados como “externalidades”. Mediante movimientos progresivos de “desenredo” (*disentanglement*) y “enmarcado” (*framing*) los sujetos seleccionan aquello a ser jerarquizado y tenido en cuenta en los intercambios económicos, de lo que quedará por fuera de ellos. Los objetos a ser intercambiados en el mercado deben desenredarse, así, de las numerosas relaciones en que se encuentran inscriptos. De esta forma, las transacciones de mercado tienden a ser crecientemente anónimas, desatando los vínculos posibles entre vendedor y comprador, y entre ellos y el objeto a ser cambiado, mediante cierta disociación (Callon, 1998: 16-19). Es este trabajo de enmarcado el que permite el cálculo y en consecuencia hace posible la emergencia de agencias calculadoras.

Pero si bien esta suerte de purificación y descontextualización debe realizarse para el funcionamiento fluido del mercado, su alcance es siempre provisorio y numerosos elementos escapan a este ejercicio de desenredo y enmarcado. Ciertamente, Callon utiliza el término “desborde” (*overflowing*) para denotar esta imposibilidad de enmarque total (Callon, 1998: 18), dando cuenta del continuo e inevitable excedente de este ejercicio de acotamiento. En efecto, dicho mecanismo de desenredo nunca puede darse en forma acabada ni sin fallas. Antes bien, entre enredo y desenredo hay un incesante movimiento de ida y vuelta, de mutua performance.

Ahora bien, para que exista el *enmarcado* es necesario cierto “equipamiento” material y cognitivo: dinero, derechos de propiedad definidos, infraestructura adecuada y, ciertamente, la teoría económica con sus modelos, herramientas de contabilidad y marketing. Estas herramientas explicarían en gran parte la emergencia de la lógica del cálculo. En un planteo de raigambre foucaultiana, Callon afirma que todo el sistema de contabilidad y marketing, con su instrumental y procedimientos, contribuyen a *disciplinar* el comportamiento y la toma de decisiones de los agentes. En efecto, la ciencia produce dispositivos que no son sólo humanos (Latour, 2006 [1993]), sino que son eminentemente técnicos y funcionan como condición de posibilidad de la performatividad. Así, las herramientas, los instrumentos y los inventos son vistos como *mediadores* potentes entre la teoría económica y la acción económica efectiva (Callon, 1998: 28). En este sentido, Callon se interesa por la proliferación de redes socio-técnicas sofisticadas que implican inventos y avances tecnológicos de gran magnitud.

Sin embargo, aun cuando sostenga el avance de la racionalidad de mercado moldeada por la propia teoría económica, Callon reconoce extendidamente la presencia de agencias de cálculo en sociedades “primitivas”, y la existencia de agencias no calculadoras en las sociedades modernas (Callon, 1998: 40). Este es uno de los numerosos momentos en que matiza la “tesis fuerte” enunciada, volviendo híbrida una posición que no puede ser encasillada. De la misma forma, si bien su texto lleva el título *The laws of the markets* (lo cual Miller objetará fuertemente), Callon aclara que puede advertirse el funcionamiento de leyes, pero que éstas son sólo temporarias y se modifican de acuerdo con los mercados específicos en los que operan (Callon, 1998: 47). En definitiva, la tesis fuerte de Callon reformula explícitamente la de Polanyi, afirmando tajantemente que “la economía no está arraigada en la sociedad, sino en la teoría económica” (Callon, 1998: 30); pero en el mismo trabajo la suaviza reconociendo un ida y vuelta entre ambos espacios: “pueden producirse incesantes movimientos a través de los cuales la teoría económica y la economía se informan y performan mutuamente” (Callon, 1998: 32).

Si realidad social y teoría económica tienden a convergir, es preciso reconocer, según Callon, que la tarea de los estudios sociológicos de la economía no puede ser ya intentar enriquecer al *homo economicus* con valores, cultura o pasiones ni mucho menos negar su existencia como algo ficticio. Por el contrario, una vez reconocidos los efectos performativos de la ciencia económica, la tarea para una renovada ciencia social es explicar la “simplicidad y pobreza” de agentes económicos que de manera creciente se corresponden en su accionar con lo que los manuales de economía postulan (Callon, 1998: 50). Queda en pie la intención de desnaturalizar la acción económica, pero no de la forma clásica, sino atendiendo a los mecanismos a partir de los cuales las modelizaciones de la ciencia económica efectivamente funcionan. El programa abierto por Callon llama a investigar las situaciones de cálculo posibilitadas por la propia ciencia económica, y los dispositivos que esta ciencia y los actores mismos contribuyen a reconfigurar.

Discutiendo la fuerza de los modelos económicos. El debate Callon - Miller

Esta propuesta despertó distintas críticas, entre las cuales puede destacarse la de Daniel Miller (2002). Su objeción señala que, en el límite, Callon sostiene el modelo de la ciencia económica de un mercado abstracto y modelizado. Si bien comparte con Callon la idea de que la ciencia económica, antes que observar y describir una realidad ya formada, tiende a influir sobre esta; discrepa fuertemente sobre las consecuencias de esta influencia. Más apegado a la tradicional postura de los antropólogos y sociólogos que negaron una realidad “económica” libre de factores sociales y culturales más amplios, Miller considera que, al afirmar la existencia de individuos capaces de operar con la racionalidad del *homo economicus*, Callon sucumbe al punto de vista de los economistas, ciego a las evidencias que desde hace tiempo aportan las investigaciones informadas empíricamente.

En este sentido, propone basarse en el acervo etnográfico para mostrar que los intercambios raramente funcionan de acuerdo con las “leyes del mercado” que describe la teoría económica. Para ello, toma el ejemplo de la compra de autos y muestra cómo una compradora y un vendedor dan lugar a un proceso complejo de múltiples enredos y desbordes que no pueden ser eliminados del intercambio. Existe una constelación de factores presentes en esa situación que no son fácilmente escindibles ni cuantificables. De acuerdo con Miller, este es el caso predominante en los intercambios realizados en el sistema capitalista, en lugar de los encuentros aislados y enmarcados que supone la teoría económica y que Callon reivindica. De hecho, el moderno sistema de marketing se beneficia precisamente de estos constantes enredos de múltiples elementos, apelando a las implicaciones profundas de los sujetos en esos intercambios.

De esta forma Miller intenta dar cuenta de los múltiples valores en juego, que exceden ampliamente el elemento cuantitativo simbolizado por el precio, y que los sujetos reúnen y evalúan dando lugar a un momento de *totalización* (Miller, 2002: 226). En efecto, según su enfoque las acciones en el mercado antes que basarse en desenredos responden a decisiones que reúnen y valorizan un conjunto variado de elementos. Fenómeno que, inspirado en Sartre, describe como un momento de “aesthetic totalization” en el que antes que tomar ciertas variables y externalizar al resto, se realiza una valoración de conjunto (Miller, 2002: 226). En todo acto de compra y venta operan valores o representaciones que trascienden lo puramente económico y los actores son tanto más exitosos en sus iniciativas cuantos más elementos imbricados reúnen.

Además, Miller apunta certeramente que los estudios compilados por Callon en *The laws of the markets* no necesariamente abonan su provocativa tesis (Miller, 2002: 228). En efecto, los trabajos de Zelizer o Granovetter no parecen alinearse con el argumento de Callon, sino explicitar una vez más la distancia entre los modelos de la teoría económica y su práctica cotidiana.

Finalmente, Miller despliega su propia propuesta, denominada *virtualismo*, que si bien guarda puntos de contacto con la noción de performatividad en tanto busca comprender el impacto de la disciplina económica en la economía, se contrapone a ella en puntos fundamentales. El concepto de virtualismo describe a la ciencia económica como un discurso potente (al igual que el marketing y la auditoría) que en cierto período histórico tiene la habilidad de realizar progresivamente sus modelos virtuales en el mundo, basándose en redes de poder que incluyen influyentes organismos como el FMI (Miller, 2005: 9). En este sentido, presenta a los economistas como ideólogos que llevarían a cabo un intento práctico de adecuar el mundo a sus teorías y modelos; aunque advierte que nunca logran desarrollar un mercado desarraigado y purificado en la práctica económica. Oponiéndose a Callon, sostiene que en el capitalismo no funciona el mecanismo de mercado abstracto como es sostenido por la teoría económica, sino la expresión ritualizada de la ideología de mercado (Miller, 2002: 224).

La respuesta de Callon (2005) niega desde el punto de partida la reconstrucción que Miller lleva a cabo de su propio texto. Ahora bien, si efectivamente Miller reproduce parcialmente el argumento de Callon, obviando casi por completo su reconocimiento de los enredos y desbordes o su énfasis en la materialidad de los ensamblajes socio-técnicos; la réplica de Callon parece profundizar su hipótesis más “débil”, matizando su controvertida postura inicial, aunque revalorizando su programa de investigación. En este sentido, multiplica los ejemplos de desbordes y enredos que constituyen el mercado, y afirma que es debido a su incontestable presencia que abundan “profesionales del arraigo” tales como los agentes de marketing, publicitarios, diseñadores, vendedores, etc. (Callon, 2005: 6). Son estos los que hacen que un determinado producto despierte el interés de su comprador; en los términos de Marx, que Callon retoma, que posea valor de uso.

Pero sin embargo esa es “sólo la mitad de la historia” (Callon, 2005: 6), ya que la proliferación de acoples y enredos no debe hacernos olvidar el necesario desenredo de los bienes para su funcionamiento en el mercado. A la vez que se multiplican los enredos, lo hacen necesariamente los desenredos, ya que de lo contrario ninguna acumulación sería posible y ninguna transacción podría ser concluida. Sin el marco adecuado, el producto o servicio en cuestión no constituiría una mercancía: un objeto susceptible de cortar sus lazos con el productor en el momento de la apropiación por su comprador. Mostrar la complejidad y multiplicidad de los dispositivos de mercado que funcionan en este enmarcado de bienes y relaciones, es el objetivo primordial del trabajo de Callon. En este sentido, afirma que llevar a cabo una antropología de los desenredos (y no sólo la clásica búsqueda de

enredos o arraigos) es algo “fascinante” (Callon, 2005: 6).

Para ello, propone atender a la materialidad de los ensamblajes socio-técnicos y su capacidad de moldear y reconfigurar la acción económica (Callon, 2005: 13). Este proyecto busca echar luz sobre los dispositivos técnicos, los consultores y las innovaciones tecnológicas, ya que todos ellos funcionan como *mediadores* entre la teoría económica y la economía, y alega que el examen de estos micro-mecanismos es teóricamente relevante y estratégicamente práctico. En efecto, la investigación de estas mediaciones concretas contribuye a analizar la performatividad de la economía en la escala pequeña y local, permitiendo comprender los cambios y las reconfiguraciones del sistema económico.

Las críticas de Callon a la propuesta virtualista de Miller son incisivas, partiendo desde el vocabulario mismo elegido por el autor. En efecto, la elección del concepto de “virtualismo” supone un contraste entre un mundo fantástico y otro real, que es en sí problemático (Callon, 2005: 17). Por su parte, Callon no está preocupado por las influencias de valores y visiones de mundo, sino por el montaje de dispositivos *materiales* que una vez puestos a funcionar condicionan y moldean la acción de los agentes económicos. En este sentido, sostiene que no es imprescindible la “creencia” en una corriente o política económica para actuar de acuerdo a ella: “Podemos ser llevados a comportarnos de forma neoclásica en un mercado sin que creamos en la doctrina económica neoclásica, ni en ninguna doctrina económica en absoluto: ¡basta con que la estructura del mercado nos obligue! En el caso del mercado de frutillas de Fontaines-en-Sologne analizado por Marie-France Garcia (1986), el dispositivo de subastas, cuya arquitectura expertamente concebida fue directamente inspirada por los criterios del mercado perfecto de la economía neoclásica, transforma rotundamente los comportamientos de mercado sin que los productores de frutillas que participan en él comiencen repentinamente a creer en la teoría económica” (Muniesa y Callon, 2008: 6).

La respuesta de Miller, que saldrá este debate, reconoce puntos de partida similares, aunque advierte que Callon no cumple acabadamente con su anuncio de observar el comportamiento efectivo de la economía. A partir de estudios a nivel interpersonal o en grandes firmas como Nestlé y Proctor and Gamble, muestra que la decisión y el cálculo no pueden descomponerse en sus mínimos elementos, ya que no se llevan a cabo “enmarcando” y desligando como sugieren Callon y la teoría económica, sino remitiendo múltiples elementos a la propia experiencia y dotándolos de significado en su conjunto. En este sentido, Miller discute fuertemente el concepto convencional de externalidades, que Callon no problematiza suficientemente (Miller, 2005: 5-6) y afirma que el mercado se comporta de esa manera sólo en momentos muy raros y específicos. Sin embargo, advierte con acierto que en la respuesta a su crítica, Callon ha operado un “giro sutil” desde el énfasis en el desenredo hacia el acento en el enredo (Miller, 2005: 7), por lo que se aleja crecientemente de la modelización de los economistas y profundiza los puntos de contacto entre ambas posturas.

En efecto, el deslizamiento de Callon hacia la “tesis débil” es notable en su respuesta a Miller. De hecho, el autor da cuenta de cierta habilidad para reforzar la “tesis fuerte” o relativizarla en extremo según el tipo de crítica que se le oponga. Por esa razón, ciertas preguntas quedan sin respuesta en su planteo: ¿cuál es la relación entre los “profesionales del arraigo” y el mercado crecientemente desenredado en el que circulan las mercancías? ¿Cómo se explica el predominio de una u otra forma de funcionamiento en las distintas relaciones “económicas”? Por otra parte, Callon tampoco responde al argumento de Miller según el cuál los agentes no escinden crecientemente elementos a fin de tomar decisiones racionales, sino que resuelven sobre la base de una operación compleja de totalización. ¿Acaso el tipo de enmarque y desenredo que describe Callon apoyándose en las teorías y dispositivos de la ciencia económica es ampliamente realizable en cierto tipo de ámbitos y no en otros? ¿Podría pensarse, por ejemplo, que este proceso de “economización” tiende a consumarse en los mercados financieros, mientras que el movimiento de totalización se despliega mayoritariamente en las relaciones interpersonales, de economía doméstica o de pequeña escala?

Más allá de los argumentos a un lado y a otro del debate, en el límite la disputa se arraiga en estilos de pensar o proyectos intelectuales enfrentados, ya que mientras Callon sugería que una antropología de los desenredos sería fascinante; Miller reconoce estar “fascinado por las fallas de la performatividad, a pesar del poder que han acumulado las instituciones que buscan realizar sus modelos en el mundo” (Miller, 2005: 8).

La materialidad de la ciencia económica (o de qué manera funciona la performatividad)

El énfasis en el funcionamiento material de la performatividad es uno de los aspectos que hacen a la originalidad de la propuesta de Callon. Sin esta particularidad, su propuesta no haría más que reproducir para el caso de la ciencia económica un argumento extendidamente aceptado por la reflexión sociológica que afirma que las ideas de las ciencias sociales tienen la capacidad de incorporarse a las percepciones de los actores induciendo un cambio en sus representaciones susceptible de modificar las prácticas sociales (6).

En uno de sus últimos trabajos llamado *¿Qué significa decir que la economía es performativa?*, Callon redobla los esfuerzos por precisar las condiciones de posibilidad de la performatividad y ofrece ejemplos de casos cotidianos e investigaciones en curso.

Partiendo de la teoría del actor red (Latour, 2008), afirma que la relación dinámica entre descripción y acción reside en el corazón mismo de la ciencia. Todo enunciado científico porta esta tensión y para aclararla Callon elige el concepto comprensivo de *agencements* socio-técnicos (Callon, 2005, 2007). Se trata de una suerte de ensamblaje, arreglo o combinación de múltiples elementos que servirá al autor para dar cuenta de la materialidad de la ciencia económica, tanto en las condiciones de posibilidad de la performatividad como en sus efectos. Este ensamblaje en que se ajustan elementos heterogéneos comprende actores, instituciones, equipamiento técnico, herramientas, dispositivos, prácticas institucionalizadas y teorías. Dicho conjunto funciona en situaciones muy diversas y es la base de sustento que posibilita la realización cotidiana de la ciencia económica en la economía. En efecto, del laborioso ajuste de este ensamblaje socio-técnico depende la capacidad performativa de la ciencia económica. Al referirse a los enunciados performativos, Austin llamaba “condiciones de felicidad” al entramado de procedimientos, personajes y circunstancias necesarias para su realización (Austin, 2003 [1971]: 54-57). Así, en un casamiento, para que una palabra efectivamente haga una cosa –unir a dos personas en matrimonio– son imprescindibles una serie de condiciones y dispositivos, como la presencia de un juez de paz, testigos, una ley que así lo establezca y que las palabras se enuncien en el momento y contexto indicados. De la misma forma, una transacción de mercado, la fusión de una empresa o la venta de acciones en la bolsa, descansan sobre toda una serie de condiciones previas que deben estar dadas para llevarla a cabo (7). Este trabajo de establecer las condiciones necesarias para la acción económica es sin duda una empresa colectiva, en la que intervienen múltiples elementos, y en la que la teoría económica tiene un papel predominante.

Tal como lo subrayaba en su propuesta inicial, Callon insiste en que es la disciplina económica en sentido amplio (*economics at large*) la que configura la economía. Este sentido extenso de la definición comprende múltiples actores, equipamiento, herramientas y enunciados que no son sólo distribuidos por los economistas académicos, sino por los diversos practicantes de la profesión y de las disciplinas aledañas –gestión, marketing, contabilidad, etc.– fuera de las universidades. Así, lleva a cabo una distinción entre el programa de la ciencia económica de las universidades (*confined economics*) y el desarrollado por un conjunto híbrido y complejo de disciplinas que si bien no se inscriben en la “economía pura”, la traducen, reinventan y aplican en el mundo económico (*economics in the wild*). Mediante esta distinción realiza un nuevo énfasis en el carácter colectivo y pluridimensional de la performatividad de la economía: no son solamente –ni aun mayoritariamente– los economistas académicos los que construyen y dan sentido al orden económico, sino toda una gama de profesionales que se inscriben en la economía en sentido amplio: consultores, contadores, especialistas en marketing, asesores, economistas.

Pero además, dicha configuración no se lleva a cabo en un modo armónico y lineal, sino que existen confrontaciones y programas performativos en lucha, cuyos efectos lejos de ser naturales son el resultado de un proceso histórico (Callon, 2007: 335) (8). En este sentido, “decir que la economía es performada por la ciencia económica (en sentido amplio) significa implícitamente resaltar la existencia de una pluralidad de posibles organizaciones de la actividad económica, y de numerosos programas que pueden ser concebidos y testeados, estos es, (co)performados” (Callon, 2007: 350).

Callon reconoce que una larga tradición sociológica se ha preguntado por la fuerza social de las ideas y, antes aún, una extensa tradición filosófica y epistemológica ha indagado en el vínculo entre discurso y realidad (Callon, 2007: 312-318). En esta senda, el concepto de *profecía autocumplida* propuesto por Robert K. Merton da cuenta de la relación entre la *creencia* de los actores en las descripciones o predicciones que circulan en el mundo social y su efectivo cumplimiento en la realidad. Pero si la noción de profecía autocumplida explica el éxito o fracaso de la misma a partir de la creencia de los actores, la noción de performatividad va más lejos y toma en cuenta el conjunto de dispositivos materiales que condicionan y posibilitan dicha realización (Callon, 2007: 323). Por su parte, la noción de *prescripción* se acerca también a la de profecía autocumplida, en tanto contempla los mecanismos que permiten cierta conformidad entre la teoría y la realidad, pero no hace hincapié solamente en las creencias de los actores para alcanzar esta conformidad, sino también en las mediaciones fundamentales que constituyen las instituciones y las normas. Sin embargo, Callon insiste en que el concepto de performatividad tiene la ventaja de no reducir el contexto a instituciones, normas o reglas; ni de sugerir que todo es cuestión de lenguaje y que la capacidad performativa de una ciencia reside simplemente en sus enunciados, sino de hacer visibles los arreglos materiales y ensamblajes socio-técnicos que permiten llevarla a cabo (Callon, 2007: 327).

Conclusiones

La agenda de los estudios sociales de la economía se ha dirigido a cuestionar la validez general de los modelos de la teoría económica, en particular en su versión neoclásica. Una y otra vez se hizo énfasis en la distancia insalvable que mediaría entre los modelos propuestos por esta corriente y las prácticas efectivas que caracterizan la realidad económica. A partir del trabajo con fuentes empíricas distintas de aquellas a las que recurría la ciencia económica estándar, se recusó la existencia de un dominio económico autonomizado, dominado por individuos egoístas y racionales capaces de externalizar todo aquello que no se

relacionase con su estricto interés material. En contraposición, se recordó el papel que los valores y las pasiones propios de cualquier ámbito de la sociedad tenían en la esfera mercantil. La célebre tesis de Polanyi –la economía está arraigada en la sociedad– tanto como la fórmula de Mauss relativa a los “hechos sociales totales” fueron moneda corriente entre los sociólogos que se interesaron en los temas económicos.

En este panorama, la propuesta de Callon sobre la performatividad de la ciencia económica resultó tan novedosa como polémica, pues puso en cuestión aquello que la sociología económica se había empeñado en afirmar. Estudiando los efectos de los discursos y dispositivos asociados a la economía sobre las prácticas económicas, el autor propuso un nuevo programa de investigación: no se trata ya de estudiar la economía en pos de denunciar las distancias entre concepto y realidad, sino de dar cuenta de los elementos –entre los que la ciencia económica desempeña un rol central– que hacen posible el surgimiento de mercados y agentes cuyo comportamiento se acerca notablemente al postulado por los manuales de economía.

Fiel al programa fundacional de la sociología y la antropología económicas, Miller denunció en tono polémico la teoría de Callon como una defensa de la visión del mundo de los economistas y un rechazo flagrante de la evidencia empírica sobre la forma en que el mercado y la economía verdaderamente funcionan. Según su parecer, al sostener la existencia de un dominio económico autonomizado regido por la lógica del estricto cálculo económico, el defensor del programa de la performatividad hace suyo el error de los economistas: toma una representación de la vida económica por su práctica. En contraposición, sostiene que entender cómo operan los mercados requiere el estudio histórico y etnográfico de los “enredos” y no de los inexistentes –o al menos altamente improbables– “desenredos”.

Ahora bien, más allá de las particularidades de una y otra postura, preciso es reconocer con Callon que “no hay razón a priori para negar a la ciencia económica la posibilidad de participar –con sus no despreciables medios y en sus propios términos– en el diseño y el funcionamiento de los mercados concretos” (Callon, 2005: 8). En efecto, sin caer en el extremo de la tesis fuerte de Callon que, como acertadamente afirma Miller contradice la evidencia empírica disponible, no parece adecuado marginar la posible influencia de los discursos y dispositivos de la ciencia económica en la formación de las prácticas de los individuos que participan en los mercados.

Es en este sentido que, según creemos, la propuesta de Callon constituye un prisma novedoso con el cual abordar el estudio de las transformaciones sociales y económicas de las últimas décadas en América Latina y en nuestro país. En efecto, el intento de comprender la incidencia de los discursos y ensamblajes instituidos por la economía en la realidad cotidiana puede revelarse particularmente heurístico en una región como la nuestra dominada por el ascenso de la tecnocracia neoliberal en distintos ámbitos; y que en varias ocasiones ha parecido erigirse en un verdadero “laboratorio” de recetas de reforma (Heredia y Boisard, en prensa).

Así, más allá del rol de ideólogos y justificadores de un nuevo orden social, político y económico, que en reiteradas oportunidades se les ha atribuido a los economistas y a otros profesionales formados en la tradición neoclásica, la propuesta de la performatividad permite preguntarse por la productividad que los mismos tuvieron en las transformaciones recientes a la hora de moldear la acción de los agentes que participan en los mercados y otras instituciones de la sociedad civil y el Estado. Por supuesto, ello no implica negar que la instauración de un extendido diagnóstico tendiente a afirmar la ineficiencia del Estado y las bondades del mercado tuviera un lugar protagónico en la legitimación del rumbo emprendido. Ahora bien, preciso es recordar con Callon que no es indispensable la “creencia” en una política económica para actuar de acuerdo a ella. En este sentido, Heredia, refiriéndose al caso argentino, ha señalado que para comprender la potencia de la convertibilidad y su eficacia para mantener y consolidar un orden social duradero, no es suficiente pensarla desde su capacidad para generar consensos o “convertir” a las mayorías a esta perspectiva económica. “Dispositivo estructurante de prácticas”, la eficacia de la convertibilidad residió en la rutina, la inercia y la orientación cotidiana de acciones y conductas sociales que se fueron montando sobre este dispositivo (Heredia, 2007: 198).

Es claro que la pertinencia del concepto de performatividad no puede resolverse en un dominio exclusivamente teórico. Antes bien, serán necesarios estudios de caso concretos que se propongan explorar los posibles efectos de la teoría económica en las prácticas de los agentes que operan en los mercados y las formas complejas en que los dispositivos económicos orientan dichas prácticas.

Notas

(*) Este artículo se benefició de las atentas lecturas y los generosos comentarios de Mariana Heredia, Pablo Bonaldi, María Laura Anzorena, Pamela Sosa y Gabriel Obradovich. A todos ellos, nuestro sincero agradecimiento.

(1) Si bien los temas económicos no fueron nunca ajenos al interés de la sociología europea, la moderna “sociología económica” tiene su origen en Estados Unidos, pues es allí donde la ofensiva de los economistas neoclásicos y la consecuente reacción de los sociólogos tuvieron mayor presencia. Para un

análisis de las fuentes de la moderna sociología económica así como de la influencia de la sociología clásica pueden verse: Zelizer, 2007; Yenkey, 2006; Convert y Heilbron, 2006; Smelser y Swedberg, 2005. Para una presentación de la recepción de la sociología económica en Francia y de las principales corrientes: Heredia y Roig, 2008.

(2) En todos los casos, las traducciones del inglés y del francés son nuestras.

(3) Esta caracterización de la disciplina económica *en sentido amplio* es de vital importancia para el argumento de Callon, y será uno de los puntos fuertes en que apoyará su propuesta y se defenderá de las críticas. El autor hace referencia a la red de disciplinas, especialidades y tecnologías que tiene a la disciplina académica como un componente fundamental, aunque incluye también otras instancias como las dependencias gubernamentales, los departamentos de investigación de las empresas, las consultorías, el marketing, etc.

(4) Una extensa tradición de pensadores ha considerado que la configuración del mundo social depende de manera crucial del efecto de las ideas, es decir, de la *fuerza social* de la que están dotadas las mismas. Esta fue, por ejemplo, la perspectiva adoptada por Weber en *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* para dar cuenta de los orígenes de conductas sociales acordes al nuevo sistema económico, cuyas bases ubicó en los efectos psicológicos y las disposiciones generadas por ciertas doctrinas religiosas.

(5) Véanse por ejemplo Bourdieu, 2001:21; Granovetter, 1985: 484.

(6) Así, por ejemplo, Pierre Bourdieu afirma que los enunciados elaborados por los científicos están siempre expuestos, por más descriptivos que se pretendan, a funcionar como prescripciones capaces de contribuir a su propia verificación ejerciendo un *efecto de teoría* apto para favorecer la producción de aquello que pronostica o, en el caso inverso, para impedirlo (Bourdieu, 1997:101-102).

(7) Véase, por ejemplo, Mackenzie, 2003.

(8) En efecto, tal como afirma Callon, “No hay razón para que la antropología de la economía se limite a la economía neoclásica” (Callon, 2005: 11), y, como aclaran MacKenzie, Muniesa y Siu, “La norma no es el fluido desempeño de la ciencia económica sino los conflictos, los disgustos, las crisis y la competencia entre distintos ‘programas’ que buscan realizar un individuo distinto al *homo economicus*, aquel hombre calculador y egoísta que a menudo proponen los economistas” (MacKenzie et al., 2007:15).

Bibliografía

AUSTIN, J. L., *Cómo hacer cosas con palabras*, Buenos Aires, Paidós, 2003 [1971].

BOURDIEU, P., “Describir y prescribir: las condiciones de posibilidad y los límites de la eficacia política”, en BOURDIEU, Pierre, *¿Qué significa hablar?*, Madrid, Akal, 1997.

BOURDIEU, P., *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Manantial, 2001.

CALLON, M., “What does it mean to say that economics is performative?”, en MACKENZIE, Donald et al. (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

CALLON, M., “Why virtualism paves the way to political impotence. A reply to Daniel Miller’s critique of *the laws of the markets*”, en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 6, núm. 2, 2005.

CALLON, M., “Introduction: The embeddedness of economic markets in economics”, en CALLON, Michel (ed.), *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell Publishers, 1998. [Traducción al español: “Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas”, en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, noviembre de 2008].

CAMOU, A., “Los consejeros del príncipe. Saber técnico y política en los procesos de reforma económica en América Latina”, en *Nueva Sociedad*, núm. 152, 1997.

CENTENO, M., “Redefiniendo la tecnocracia”, en *Desarrollo económico*, núm. 146, 1997.

CONVERT, B. y J. HEILBRON, “Where did the new economic sociology come from?”, en *Theory and Society*, vol. 36, núm. 1, Netherlands: Springer, 2007.

GARCIA, M. F., “La construction sociale d’une marché parfait : le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne”, en *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, núm. 65, Paris : Seuil, 1986.

GRANOVETTER, M., “Economic action and social structure: the problem of embeddedness”, en *American Journal of Sociology*, núm. 91, Chicago: University of Chicago, 1985.

HEREDIA, M. y S. BOISARD, “Laboratoires de la mondialisation: les dictatures militaires argentine et chilienne et la pensée économique néo-classique”, *Vingtième siècle. Revue d’histoire*, París, Presses Universitaires de Sciences Po, en prensa.

HEREDIA, M. y A. ROIG, “¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia”, en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, Buenos Aires: Fundación del Sur, 2008.

HEREDIA, M., *Les métamorphoses de la représentation. Les économistes et le politique en Argentine (1975-2001)*. Tesis de doctorado, EHESS, 2007.

LATOUR, B., *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor red*. Buenos Aires, Manantial, 2008.

LATOUR, B., *Petites leçons de sociologie des sciences*, Paris, La Découverte, 2006 [1993].

MACKENZIE, D.; F. MUNIESA y L. SIU, “Introduction” en MACKENZIE, Donald et al. (eds.), *Do Economists Make Markets? On the performativity of economics*, Princeton, Princeton University Press, 2007.

MACKENZIE, D., *An engine, not a camera: how financial models shape markets*, Cambridge MIT Press, 2006.

- MACKENZIE, D., "An equation and its worlds: bricolage, exemplars, disunity and performativity in financial economics", en *Social Studies of Science*, núm. 33, New York: Sage, 2003.
- MARKOFF, J. y V. MONTECINOS, "El irresistible ascenso de los economistas", en *Desarrollo Económico*, Vol. 34, núm. 133, 1994.
- MILLER, D., "Turning Callon the right way up", en *Economy and Society*, vol. 31, núm. 2, London: Routledge, 2002.
- MILLER, D., "Reply to Michel Callon", en *Economic Sociology. European Electronic Newsletter*, vol. 6, núm. 3, 2005.
- MUNIESA, F. y M. CALLON, "La performativité des sciences économiques", en *Papiers de Recherche du CSI*, núm. 010. < <http://www.csi.ensmp.fr/Person/Muniesa/> >, 2008 [chequeado el 2 de abril de 2009]
- NEIBURG, F., "As moedas doentes, os números públicos e a antropologia do dinheiro", en *Mana. Estudos de Antropologia social*, vol. 13, núm. 1, Río de Janeiro, 2007.
- RINESI, E. y G. NARDACCHIONE, "Teoría y práctica de la democracia en Argentina", en RINESI, Eduardo y Gabriel NARDACCHIONE y Gabriel VOMMARO (eds.): *Los lentes de Víctor Hugo. Transformaciones políticas y desafíos teóricos en la Argentina reciente*, Buenos Aires, Prometeo, 2007.
- SMELSER, N. y R. SWEDBERG, "Introducing Economic Sociology", en *The handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press, 2005.
- WEBER, M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península, 1999 [1904-1905].
- YENKEY, C., "On the Development of Modern Economic Sociology", en *American Sociological Association Economic Sociology Syllabi and Course Materials Guide*, 2006.
- <http://www.people.cornell.edu/pages/cby2/Yenkey%20history%20of%20econ%20soc.pdf> [chequeado el 2 de abril de 2009].
- ZELIZER, V., "Pasts and futures of economic sociology", en *American Behavioral Scientist*, vol. 50, núm. 8, USA: Sage, 2007. [Traducción al español: "Pasados y futuros de la sociología económica", en *Apuntes de investigación del CECYP*, núm. 14, noviembre de 2008].
- ZELIZER, V., *The social meaning of money*, Princeton, Princeton University Press, 1994.

PEDRO BLOIS

Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA), becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), investigador del Instituto Gino Germani y docente de Sociología Sistemática en la carrera de Sociología de la UBA. Es doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Correo electrónico: pedro.blois@gmail.com

MARIANA GENÉ

Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA), becaria del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), investigadora del Instituto Gino Germani y docente de Epistemología de las Ciencias Sociales en la carrera de Sociología de la UBA. Es doctoranda en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires y en Sociología por la École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) de París. Correo electrónico: mariana.gene@yahoo.com.ar