

<https://doi.org/10.25097/rep.n33.2021.06>

Artículo original

Construcción social de la economía en organizaciones de la industria de servicios financieros en Chile y el Reino Unido

Social construction of the economy in financial services organizations in Chile and the UK

Javier Hernández¹ <https://orcid.org/0000-0002-3824-1614>

¹Departamento de Sociología, Ciencia Política y Administración Pública, Universidad Católica de Temuco- Chile.

jhernandez@uct.cl

Recibido: 29 de noviembre de 2020

Aceptado: 06 de enero de 2021

Resumen

Este artículo examina la construcción social de organizaciones de servicios financieros en dos contextos sociales muy diferentes como son Chile y Reino Unido, observando como los agentes económicos actúan dentro de estructuras sociales, institucionales y culturales y, en base a entrevistas en profundidad en Santiago de Chile, Londres y Edimburgo, cubriendo una alta variedad de profesionales y posiciones.

Los resultados muestran distintos procedimientos y rutinas laborales en Chile y Reino Unido, lo que parece explicarse por diferentes distribuciones de recursos y posiciones diferenciadas en el sistema financiero global. Si en Chile se utilizan métodos exclusivos que seleccionan integrantes de la elite económica local, en Reino Unido se utilizan métodos de orientación científicista que apuntan a un gran número de postulantes

Palabras Clave: Construcción social y política de la economía, Instituciones, servicios financieros, procesos organizacionales.

Abstract

This article examines the social construction of financial services organizations in two different social settings such as Chile and the UK, remarking how economic agents act within broader social structures, institutions and cultural environments.

A qualitative design based mainly on semistructured in-depth interviews was applied in Santiago de Chile, London and Edinburgh with a broad sample of financial services professionals.

The results show contrasting organizational procedures and working routines in Chile and the UK, explained largely by social distribution of resources and their positions within the global financial system. While in Chile organizations use exclusive channels to recruit members of the local economic elite, in the UK firms perform scientific-minded procedures aimed targeting a broad population of candidates.

Keywords: Embeddedness, Financial Services, Institutions, social and political construction of the economy, organizational processes.

Código JEL: G29

Introducción

Una comprensión diferente de los fenómenos económicos ha sido abordada como parte de un programa transversal en Ciencias Sociales. Ello ha permitido dialogar con los economistas pero además plantear visiones críticas respecto de las decisiones fundamentadas en el pensamiento neoclásico que sigue siendo dominante (Centeno y Cohen 2012).

Un ejemplo puede encontrarse en la crisis financiera de 2007, donde los economistas tuvieron dificultades para dar una explicación sustantiva de lo que gatilló y desarrolló dicha situación (Kessler 2009). Esta crisis, por tanto, presentó una oportunidad para que autores como MacKenzie (2011), Abolafia (2010), Swedberg (2010), Tellmann (2020) y Engelen et al. (2012) releven sus causas sociales, en términos de lógicas culturales, organizacionales, de relaciones sociales e institucionales que subyacen y constituyen el trabajo financiero. Esto se diferencia de explicaciones enfocadas en la codicia, la falta de información o a la ruina moral de Wall Street. De esta manera, los estudios sociales y políticos de la economía buscan aportar a la comprensión de los fenómenos económicos, tanto en tiempos de crisis como en su funcionamiento cotidiano, para lo que necesitan de un trasfondo conceptual que permita abordar dichos fenómenos de manera sistemática (Portes 2010; Beckert 2007).

La discusión anterior invoca la pregunta sobre por qué las organizaciones económicas se comportan de distinta manera en distintos contextos sociales. Guillén (2001) observa que en el contexto de la globalización de las actividades y las pautas de las organizaciones financieras, siguen existiendo diferencias locales. Esto se puede relacionar con el concepto de *variegated capitalism* (Peck y Theodore 2007: pp.761-766), que propone que las diferencias en los modelos económicos se relacionan con el rol que cumplen las distintas economías en el sistema mundial, la forma en que se distribuyen los recursos y el poder en una sociedad y cómo ello se traduce en un marco institucional. Esta perspectiva destaca la división internacional del trabajo en diferentes industrias, incluida la de servicios financieros, lo que se conforma en un esquema centro/periferia en un sistema que pese a estar integrado mundialmente rescata diferencias locales y desigualdades territoriales (Streeck y Elsässer 2014).

De esta manera, puede verse que por diversos caminos se ha llegado a plantear la necesidad de formular conceptos y perspectivas que permitan abordar lo económico como una configuración social y política (Krippner 2001; Zelizer 2008). Tomando el caso concreto de cómo las organizaciones de servicios financieros se comportan en diferentes contextos sociales, como son Chile (principalmente Santiago) y el Reino Unido (específicamente Londres y Edimburgo), en base a un estudio realizado en ambos países entre los años 2011 y 2013 se propone que las organizaciones económicas no sólo están influidas por su entorno social, sino que sus actividades y lógicas son propiamente sociales. De este modo, a continuación se presenta el concepto de construcción social de la economía. Luego se describe la metodología que sustenta este artículo. Posteriormente se provee un análisis de los resultados de la implementación de dicha metodología, para finalmente presentar algunas conclusiones y una breve discusión.

Discusión Conceptual

Pese a que ya existían estudios notables en sociología económica (White 1981; Baker 1984), comúnmente se le atribuye al artículo de Mark Granovetter “*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*” (1985) un carácter fundacional para el estudio social del fenómeno económico, en tanto relevó la importancia de los vínculos sociales y las condiciones pre-contractuales del intercambio económico como elementos significativos para comprender la vida económica (Lie 1997). Granovetter toma la noción de *embeddedness* propuesta por Polanyi (1957) para sugerir que la acción económica está inserta en un entramado de relaciones sociales (Granovetter 1985: pp. 487) y que no podría ser comprendida como algo separado de la sociedad. Esta idea de *embeddedness* o inmersión social de la acción económica permitió resaltar cómo los mercados no se caracterizan por el anonimato, sino por redes de intercambio, interacciones, relaciones y recomendaciones entre personas, y cómo esto es posibilitado y facilitado por la confianza. Así, los científicos sociales habituados al estudio de las interacciones, los vínculos y la confianza podían tener un rol más protagónico en el estudio de lo económico.

Sin embargo, y pese al rol que tuvo el concepto de *embeddedness* para reposicionar el estudio social y político de los fenómenos económicos, algunos autores señalan que dicho concepto no provee suficiente capacidad analítica y que por tanto la sociología económica debe buscar otras categorías (Beckert 2009; Portes 2010). Krippner (2001), Vidal y Peck (2012) y Zelizer (2008) sostienen que la noción de *embeddedness* reedita la división o distinción entre economía y sociedad, y dicho de otro modo, permite seguir comprendiendo la economía como algo diferente de la sociedad.

En este sentido, Vidal y Peck (2012) proponen que el estudio social y político de los fenómenos económicos debe sustentarse sobre la idea de constitución o construcción social y política de la economía (2012: pp.608), para lo que también se basan en Polanyi, pero desde el punto de vista de su comprensión de los fenómenos económicos como procesos institucionalizados (Gemici 2008; Polanyi 1967). La expresión de construcción social de la economía se relaciona con la perspectiva de Berger y Luckmann (1966: pp.60-90), quienes comprenden el conjunto de actividades, instituciones y prácticas sociales, incluyendo las económicas, como construcciones sociales que luego de procesos de institucionalización aparecen como realidades objetivas y reificadas. También se relaciona al concepto propuesto por Bourdieu (2005:76), quien comprende la economía como estructurada socialmente, no sólo por vínculos sino también por relaciones de poder, instituciones y elementos simbólicos y de diferenciación.

En consecuencia, se puede argumentar que un concepto de construcción o constitución social y política de la economía permite comprender los fenómenos económicos en tanto realidades sociales y plantear que lo económico se estructura al nivel de las relaciones sociales, de las normas y de las relaciones de poder, así como, al nivel de los símbolos y elementos culturales e informacionales (Preda 2007: pp. 525).

Lo anterior permite analizar las diferencias observables entre distintas regiones. De esta manera, Guillén (2001) observa como en América Latina, particularmente en Argentina, las instituciones económicas siguen caminos y estrategias diferentes de los que pueden observarse en Europa (España) y Asia (Corea del Sur). De alguna manera, la posición de países latinoamericanos, como

Chile o Argentina, en el sistema económico mundial estimula diferentes arreglos institucionales y favorece determinados balances de poder tanto local como internacional (Peck y Theodore 2007). Por ello, resulta relevante estudiar el comportamiento de las organizaciones en distintos contextos socioculturales en lugar de suponer una convergencia global (Guillen 2001), así como también analizar la forma en que se divide internacionalmente el trabajo en las diferentes industrias (Streeck y Elsässer 2014).

Materiales y Métodos

Este artículo se sustenta en una investigación empírica de carácter cualitativo y comparativo en que se revisó la trayectoria laboral y de vida, por medio de entrevistas a profundidad, a 38 integrantes de equipos que ejecutaran funciones centrales en organizaciones que prestan servicios de inversiones y finanzas (bancos de inversión, aseguradoras, fondos asset management, fondos de pensión, corredores de bolsa, calificadoras de riesgo) en Santiago de Chile, Londres y Edimburgo, con la finalidad de observar cómo distintas organizaciones desarrollan variados mecanismos de reclutamiento, asignación de funciones, socialización y organización del conocimiento y el trabajo. Cabe destacar que en investigación cualitativa el número de entrevistas o participantes no es tan significativo como la diversidad de ellas, que es el parámetro a partir del cual se puede hacer interpretación que contribuye a la generalización y discusión teórica (Saldaña 2011: pp. 74-75). De igual modo, conviene destacar que el acceso institucional en este tipo de estudios es muy difícil, por lo que se accedió directamente a las personas que trabajan en la industria, garantizando los estándares éticos de confidencialidad (Taylor y Land 2014).

En concordancia, el principio de muestreo fue obtener heterogeneidad (Blaikie 2000), lo que se plasmó en una muestra diversa en términos de niveles jerárquicos que ostentaban los entrevistados, sus años de experiencia, sus funciones, sus orígenes sociales y el tipo de organizaciones y productos en los que trabajaban. Adicionalmente se entrevistó a gente vinculada a la industria del reclutamiento: consultores, *head-hunters* y personal de una agencia de colocación de empleos para egresados de una universidad en Chile, para observar la relación entre las industrias y estas instituciones. Para conseguir la diversidad buscada se recurrió al método de muestreo chain-referral que implica que las diferentes personas entrevistadas, dado su conocimiento del campo, refieren a nuevas personas (Kirchherr y Charles 2018), de modo que en este caso se siguieron al menos 4 semillas o cadenas diferentes en cada ciudad en que se hizo trabajo de campo. La información fue analizada a través del método del análisis temático, en el cual se van estableciendo distintos filtros y categorías en tres etapas sucesivas (King y Horrocks 2010).

Los estudios de carácter comparativo permiten observar cómo distintos elementos institucionales, culturales y de estructura social se despliegan en diferentes territorios (Ragin 1987). En ese sentido, analizar trayectorias laborales relacionadas a organizaciones en Chile y en el Reino Unido permite indagar en la participación de dichas organizaciones en contextos sociales diferentes y en posiciones disímiles en el sistema mundial de las finanzas, el que puede entenderse en la forma de centro/periferia (Kaminsky y Reinhart 2004). En ese sentido, la comparación aporta casos antagónicos en términos de centro/periferia (Flick 2004)- respecto de las situaciones y condiciones

que enfrentan las organizaciones y las personas que trabajan en ellas. Así, pese a que la economía y el mercado financiero chilenos están entre los más desarrollados en América Latina (Castells 2005; Nee y Opper 2009), siguen encontrándose en la periferia del sistema financiero internacional, lo que contrasta con la situación central de los mercados del Reino Unido (Kaminsky y Reinhart 2004).

Finalmente, el énfasis fue puesto en los procesos organizacionales, en particular aquellos de reclutamiento, asignación de posiciones, socialización y organización del trabajo. El fundamento de esto es observar cómo las organizaciones financieras se relacionan con su específico contexto socioestructural, normativo y cultural y cómo ello puede expresarse en las experiencias y observaciones de los entrevistados. En esta dirección, cabe destacar que los métodos cualitativos proveen bastante riqueza para reconstruir mecanismos y discursos existentes en el ámbito organizacional, pero que esta línea de investigación podría verse favorecida con triangulación con métodos cuantitativos orientados a entender estos mecanismos en contextos más amplios (Creswell 2014).

Resultados y Discusión

Configuración social de empresas de servicios financieros

Pese a que los mercados financieros han sido descritos como técnicos, individuales y anónimos (Knorr-Cetina y Brugger 2002), el trabajo financiero habitualmente se da en el contexto de organizaciones, de modo que un primer nivel de configuración social y política de la actividad financiera se relaciona con su construcción organizacional, y cómo ello a su vez es fruto de dinámicas internas de poder, conflicto y construcción de discurso y conocimiento (Fligstein 1987). Adicionalmente, la sociología ha enfatizado la importancia de las relaciones sociales en la estructuración de los mercados financieros. El estudio de Baker (1984:pp. 778-779) plantea en forma pionera que los vínculos sociales, necesarios en un contexto de información limitada y riesgo de oportunismo, estructuran los mercados de valores en el formato de las salas de intercambio o ruedas de remate. Arnoldi (2006) y Montazemi et al. (2008) proponen que incluso en un contexto de intercambio digitalizado los distintos agentes del mercado financiero recurren a contactos cercanos tanto para hacer transacciones como para hacer sentido de las situaciones que enfrenta el mercado. Así, sigue siendo relevante estudiar las dinámicas y estructuras sociales pese a la creciente desaparición de los métodos de intercambio basados en la copresencialidad (MacKenzie 2004).

Los dos aspectos anteriores llaman la atención sobre los procesos de incorporación del personal que ejercen las funciones principales de la industria financiera (*traders*, analistas, *brokers*, *middle office*). Si bien, existe una tendencia global a una tecnificación del trabajo financiero, el que se traduce a la necesidad de títulos universitarios y credenciales para poder ejercer estas labores (Rivera 2015), los procesos de reclutamiento, selección e integración son bastante diferentes en Chile y en el Reino Unido.

En Chile, de acuerdo a las personas entrevistadas en este estudio, la forma más común de incorporarse al sector financiero es a través de contactos individuales o a través de procesos de

selección tradicionales (aviso- entrevista- test psicológico- contratación) que utilizan canales y medios de difusión exclusivos. Esa fue la experiencia a través de la cual la mayoría entró a la industria, y la forma en que han seguido operando cuando han debido seleccionar y contratar nuevas personas. Las entrevistas incluso reportan que es común que los trabajos para personas que van a iniciar sus carreras en finanzas (normalmente al egresar de la universidad) sean anunciados sólo a través de los sitios de reclutamiento de las escuelas de ingeniería comercial (lo que en otros países se conoce como administración y/o negocios) o ingeniería civil de sólo 4 universidades (Universidad Católica, Universidad de Chile, Universidad de Los Andes y Universidad Adolfo Ibáñez), quienes luego rinden algunas entrevistas para luego definir si son contratados o no, para integrarse a sus equipos de trabajo en un corto plazo y con la expectativa de comenzar a ejercer la función para la cual han sido contratados casi inmediatamente, excepto los grandes bancos comerciales que integran estos procesos en instancias de reclutamiento y programas de graduados más amplios.

De esta manera, como describen los entrevistados, pese a que ha aumentado la complejidad de productos financieros y hay un fuerte componente de profesionalización, en Chile la industria de servicios financieros está compuesta por un tipo de empleado bastante homogéneo en términos de las instituciones de educación secundaria de las que egresaron, de su origen social y de las carreras universitarias que cursaron. A mayor posición jerárquica en la organización, esto parece ser aún más claro, de modo que estas credenciales no sólo importan a la entrada sino también en la progresión de carrera. Como se aprecia en la siguiente cita, en la industria existe una sensación de que los criterios de origen social se toman en cuenta a la hora de seleccionar a la gente, cumpliendo ciertos criterios técnicos y de credenciales académicas.

“O sea, es súper feo decirlo, pero es difícil que alguien que no viene de un cierto círculo, o sé, no sé po, de un colegio que no sea de los más... no, no sé si de los más pomposos, pero los más tradicionales, es difícil que entre a una carrera como esta” (Bróker, sexo masculino, 33 años, Santiago).

También en base a las entrevistas se puede sostener que en el Reino Unido la situación es diferente. Las organizaciones financieras han implementado complejos sistemas de reclutamiento, en los cuales se dan a conocer las vacantes para los puestos y prácticas en medios masivos y con anticipación, para que postulen grandes números de personas, quienes luego deben superar pruebas de matemáticas y/o de lenguaje, elaborar cartas de motivación, entre varios filtros. Así se da inicio a procesos que duran casi un año, donde posteriormente, una pequeña proporción de postulantes es seleccionada para participar de *assessment centres*, donde las personas postulantes participan de entrevistas, ejercicios y otras actividades conducentes a medir sus capacidades, habilidades y actitudes. Las personas seleccionadas normalmente son admitidas en prácticas profesionales de verano, al cabo de las cuales a algunas se les ofrece un puesto de trabajo. Una vez dentro de la organización, principalmente en las organizaciones grandes y medianas, los nuevos integrantes pasan a formar parte de programas de graduados, que típicamente consisten en dos años de entrenamiento, mientras preparan los exámenes exigidos en la industria. Consecuentemente, estos

procesos de incorporación generan equipos de trabajo heterogéneos en términos de género, nacionalidades, carreras estudiadas y etnicidades. Sin embargo, esta heterogeneidad sigue siendo menor en los niveles superiores de la organización y en algunas áreas específicas como *corporate finance*, a favor del perfil más tradicional del sector financiero británico, caracterizado por hombres, británicos, blancos y de sectores acomodados (Thompson 1997).

En el relato de las entrevistas, ambos modos aparecen como naturales en sus contextos. El procedimiento empleado en Chile es visto como razonable en el contexto de un tipo homogéneo de clientes y ejecutivos de compañías asociadas, en un mercado financiero periférico cuya base de clientes es fundamentalmente local, y en una sociedad altamente estratificada (Torche 2005) y donde la estructura económica ha sido descrita como dominada por grupos económicos con raíces familiares y fuertemente jerarquizada (Schneider 2008). La siguiente cita muestra cómo desde las organizaciones financieras se lee que la distribución de recursos y decisiones en Chile se concentran en un círculo reducido de personas.

“Tú te dai cuenta que el círculo que maneja el 85% de las decisiones de este país, pública y privada, es un círculo tan chico como 2000 personas” (Ex gerente de mesa de dinero de banco comercial, 50 años, sexo masculino, Santiago).

En el Reino Unido, por otro lado, los procedimientos antes descritos y que han sido adoptados de manera relativamente reciente responden a los cambios experimentados por la base de clientes de las organizaciones financieras, en particular en dos ciudades que se ubican en una posición central en el sistema global de las finanzas, lo que implica desafíos en materia de complejidad de procedimientos y productos, y al mismo tiempo, en materia de diversidad de clientes en el contexto de ciudades multiculturales (Nash 2020) y que atraen negocios globales (Thrift 1994). Así, la siguiente cita ilustra una intención de las organizaciones por conseguir diversidad en el contexto de su lectura respecto de su negocio y cómo la búsqueda de heterogeneidad tiene un carácter estratégico (Beaverstock 1996).

“Nuestros procesos son competitivos y buscan obtener diversidad. (...) Eso refleja nuestro negocio que es un negocio muy global. Si piensas hace 20 años, tú no te imaginarías un billonario de 25 años administrando negocios de internet, mientras ese es exactamente el cliente al que apuntamos hoy. Y nos tenemos que adaptar a eso” (Gerente área de trading, banco de inversión, sexo masculino, 48 años, Londres, original en inglés, traducción propia).

De este modo, se observa que los negocios financieros no sólo se insertan en lógicas sociales, sino que están estructurados en torno a ellas, lo que se expresa en la forma en que las organizaciones seleccionan, integran y distribuyen a sus integrantes. Por una parte, los mercados financieros se estructuran en torno a ciertos grupos o comunidades (S. Hall 2012; Thrift 1994). La pertenencia a los grupos y el acceso, por lo tanto, a negocios e información está fuertemente mediado por la capacidad que tienen las firmas de tener miembros integrados a los grupos o circuitos que

estructuran sus mercados de interés. Ello sobre todo porque muchos de los servicios financieros dicen relación con asesorías, intermediaciones y otras operaciones que suponen un esfuerzo directo de las firmas por acceder a los grupos y segmentos donde se toman ese tipo de decisiones, así como también, a los grupos capaces de participar en este tipo de transacciones (Ho 2009; Boussard et al. 2019). El origen de los contactos y las transacciones se da en los ámbitos más diversos de la vida humana (fiestas, reuniones familiares, clubes, etc.) y se articula sobre complejos entramados de reciprocidad, status, lealtad, confianza y otros componentes de carácter eminentemente social (Harrington 2016), como muestra la siguiente cita:

Bueno, mis contactos vienen de... yo creo que es de crecer, o sea, yo siempre he estado rodeado por círculos de gente bastante exitosa entonces... Tú sabes, varios a través de la universidad, varios a través de deportes. Yo juego rugby, y eso me trae muchas conexiones (...) La mayoría de los tipos que juegan en mi liga trabajan en finanzas o tienen sus propios negocios (bróker, empresa de finanzas corporativas, sexo masculino, 25 años, Londres, original en inglés, traducción propia).

De este modo, los mercados financieros no sólo parecen estructurados por las redes de relaciones concretas que existen en un determinado contexto social, sino también por cómo los recursos están distribuidos y circulan en una determinada sociedad y a nivel global (Seabroke y Wigan 2017) o en contexto del público al cual las organizaciones se orientan. En este sentido, la posición de las empresas británicas en el centro del sistema financiero mundial (Kaminsky y Reinhart 2004; Thrift 1994), atrayendo negocios, capital humano y clientes de todo el mundo, representa un escenario muy diferente al que enfrentan las empresas chilenas, o incluso las mismas empresas británicas en sus operaciones en Chile, donde se enfocan a relacionarse con los grupos específicos que controlan la mayor cantidad de recursos en el país (Ossandón 2013). Por tanto, la forma en que las organizaciones, a través de sus miembros, se integran en estos grupos o circuitos, no sólo influye en su comportamiento sino que de alguna manera estructura sus posibilidades de realizar y desarrollar sus negocios. Así, los vínculos y las estructuras sociales y organizacionales que controlan la circulación e intercambio de recursos cumplen un rol constitutivo en el mundo financiero, aunque aún falta conocer cómo estos elementos inciden en la toma concreta de decisiones y en los resultados de sus operaciones.

Organizaciones financieras e instituciones

En la literatura se destaca el rol de las normas e instituciones para las organizaciones y mercados financieros principalmente en dos sentidos: 1) como posibilitador de transacciones y 2) en términos de la importancia de la regulación estructurando posibilidades y límites para los mercados y negocios. Por una parte, la alta complejidad de las finanzas y la aparente instantaneidad e inmediatez con la que se produce el intercambio en la actualidad, de alguna manera oculta un creciente entramado de normas e instituciones que hacen posible que dichas transacciones se lleven a cabo (Carruthers 2011; Tellmann 2020). Por otra parte, y de manera vinculada a lo anterior, se

ha estudiado cómo distintos modelos, mecanismos y sistemas de regulación generan el entorno respecto del cual las organizaciones elaboran sus estrategias y dan sentido a sus oportunidades y cursos de acción (Mayntz 2012). Se puede argumentar que, en ambos casos, los elementos normativos forman parte constitutiva de los mercados financieros (Krippner 2001), y por tanto las relaciones de poder y la forma en que este está distribuido juegan un papel significativo en mercados que han sido usualmente comprendidos como técnicos y abstractos (Fligstein y Dauter 2007). Los agentes de los mercados, incluso, son capaces de encontrar en la regulación distintas posibilidades para llevar su negocio. Asimismo, por ejemplo, la forma en que se estructuran derechos sociales, como el sistema de pensiones, afecta notablemente los mercados financieros en términos de la importancia relativa de sus agentes. En el caso de Chile, el sistema privado y de capitalización individual de pensiones hace de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) uno de los agentes fundamentales del sistema financiero, teniendo incluso la capacidad de incidir en los precios de las acciones y los activos.

“Claramente no es lo mismo trabajar en una AFP que administra millones de dólares versus fondos mutuos que administran mucho menos. Porque, claro, frente a tus pares, probablemente al mover más plata, no sé, tú influyes más en los precios del mercado, por ejemplo. Entonces, las AFP mueven el precio si empiezan a juntarse los portfolios en una acción” (Analista, banco de inversión, sexo masculino, 24 años, Santiago).

Algo similar sucede con la regulación, que contribuye a estructurar el comportamiento de los agentes económicos. Esto corresponde a arreglos institucionales que surgen tanto de las tradiciones políticas como también de historias concretas en que los diferentes grupos han puesto sus intereses en tensión. En definitiva, se observa que la forma en que se distribuyen el poder y los recursos en un determinado contexto social, y la forma en que se relacionan aquellos que controlan dichos recursos, posibilita establecer modelos de control, formales e informales, que se plasman institucionalmente y finalmente estructuran las oportunidades y las operaciones en los mercados financieros (Fligstein 1996). Por ello, se perciben diferencias importantes en las arquitecturas de los mercados financieros en Chile y en el Reino Unido, que se traducen no sólo en los productos que se intercambian, sino también en las figuras y agentes que participan de dichos mercados y en las relaciones que pueden existir entre la industria y el sistema político (Davis y Walsh 2016).

Organizaciones financieras y aspectos simbólicos

Los aspectos simbólicos y su rol estructurante del trabajo y comportamiento, en organizaciones de servicios financieros, se han comprendido desde dos elementos centrales: el conocimiento y los dispositivos de análisis e interpretación de datos e información (MacKenzie 2006; Svetlova 2018); y por otro lado los elementos más culturales asociados a la generación de pautas de comportamiento, valores y culturas organizacionales (Abolafia 1998).

Una de las tesis más relevantes al estudiar socialmente las organizaciones financieras menciona la relación con la importancia de los dispositivos de conocimiento en la estructuración de los

mercados (MacKenzie 2006), lo que se expresa principalmente en la toma de decisiones de las personas familiarizadas con determinados modelos, procedimientos y herramientas tecnológicas. Por una parte, este conocimiento legitima la existencia de ciertas operaciones, por ejemplo indicando que el intercambio de opciones tiene una lógica racional y fundada académicamente (MacKenzie 2006: pp.245-255), mientras establece una distancia entre los miembros de las organizaciones y las personas que confían en ellos para administrar sus inversiones. En ese sentido, como plantean Carruthers (2011) y Swedberg (2010), la industria de servicios financieros se sustenta en una estructura de confianza, que en muchos casos descansa en dispositivos matemáticos, como los modelos de riesgo (MacKenzie y Millo 2009), entregando a los integrantes pautas para actuar y a sus clientes y reguladores motivos para confiar. Todo esto, sin perjuicio de que, al ser consultados por estos modelos, los entrevistados relativizaron la complejidad y la capacidad de los mismos modelos que ellos usaban, incluso en el Reino Unido, donde se usan productos derivados, complejos y sofisticados.

Desde otra perspectiva, las organizaciones tienen sus configuraciones culturales (valores, rutinas, mitos) que emergen de interacciones, de los intereses de sus integrantes y los intereses y valores de su comunidad circundante. En ese sentido, se observa que, si bien en las instituciones británicas se aprecia una lógica más competitiva y orientada a los resultados, ello a su vez se traduce en una cultura donde los procesos y las relaciones aparecen como más formales y estandarizadas, en base también a una composición social diversa. En el caso de Chile, se menciona frecuentemente en las entrevistas la existencia de una cultura unitaria compartida por buena parte de la industria. Como indica la siguiente cita, los valores que estructuran las decisiones y relaciones dicen relación con la participación y pertenencia a un grupo u origen social compartido.

“Y en esos niveles igual hay cierto grado de... no colusión, porque no hay acuerdos por precios ni nada, pero... pero yo diría que hay una cosa de (...)... como de beneficiarse todos. Yo creo que hay más lealtad entre los gerentes de los distintos bancos, que entre los gerentes del banco con sus propios clientes. (...) Es difícil decir, pero la sensación que uno tiene cuando se junta con la competencia es más como de hermandad, no como de guerra” (Ex gerente comercial de bancos de inversión, 42 años, Santiago).

De este modo, y si bien esto ha ido cambiando con la entrada de empresas y agentes extranjeros y el aumento de la competencia y la lógica de mercado, la industria financiera en Chile parece tener una lógica comunitaria basada en ciertos niveles de homogeneidad, los que se comportan de modo similar al observable en otros ámbitos económicos (Aguilar 2011), y que se sustenta, en parte, en sistemas de reclutamiento, selección, integración y promoción exclusivos e incluso excluyentes.

Conclusiones

Los argumentos previamente presentados permiten proponer que las estructuras sociales, institucionales y simbólicas posibilitan (Carruthers 2011) y dan forma al intercambio económico

(Vidal y Peck 2012), a la toma de decisiones y a la forma en que los agentes económicos se integran a los mercados y se comportan en ellos. De esta manera, este breve análisis sobre un tipo de actividad económica que usualmente es descrita como abstracta, basada en el análisis racional y crecientemente atomizada, sugiere el valor del concepto de construcción o constitución social de la economía para comprender la vida económica desde la investigación social.

En consecuencia, se aprecia que las formas más tradicionales de reclutamiento, el sentido de comunidad, el alto peso de las conexiones y el origen social en la industria no debieran ser comprendidos como signos de atraso o falta de desarrollo del sistema financiero en Chile, sino que aparecen para los actores como formas razonables y eficientes de funcionar en el contexto de la distribución social del poder y de recursos en dicho país. Así, el desarrollo explosivo del mercado financiero en los últimos años no ha destruido estructuras sociales y dinámicas políticas que son constitutivas de la forma en que funciona el negocio.

Adoptar un enfoque de construcción social de la economía no significa negar el rol de lo económico en la vida social ni desconocer la importancia de los mercados y sus lógicas internas para comprender cómo se comportan los agentes económicos y los efectos que ellos pudieran tener en la sociedad (Callon 2007). Por el contrario, permite comprender la naturaleza y funcionamiento de los mercados de una manera que escapan a los marcos de comprensión de la economía más tradicional (Ossandón 2012). En el caso de las organizaciones de servicios financieros, por ejemplo, se destacó la importancia de la distinción centro/periferia, que los mismos mercados reproducen en la toma de decisiones de sus agentes y en los mecanismos de análisis (Kaminsky y Reinhart 2004). Ello permite, por ejemplo, comprender cómo se sostienen lógicas más tradicionales en un contexto periférico como el chileno, en el contexto de una industria que cambia bruscamente en sus mercados centrales.

Lo mismo ocurre, por ejemplo, para comprender cómo ciertos comportamientos en los mercados, estimulan el desarrollo de productos financieros más complejos, y por lo tanto, la configuración de nuevos mercados financieros (MacKenzie 2006). No se pretende, entonces, negar la especificidad de los fenómenos económicos, sino comprenderla como fenómenos sociales. Como plantean Bourdieu (2005) y Berger y Luckmann (1966), es necesario comprender las lógicas sociales, políticas e históricas que permiten y explican el funcionamiento de los mercados y los fenómenos económicos de un modo tal en que transforman la sociedad (Zelizer 2008). Asimismo, es importante ver que los agentes económicos desarrollan su actividad en un sentido que les parece razonable en base a su posición en una estructura política de distribución de capitales (Fligstein y McAdam 2015). Dar cuenta de esto es fundamental para que las ciencias sociales desarrollen un discurso y un campo de estudio para entender la configuración económica en la que nos encontramos, y cómo se sustentan cultural y políticamente los arreglos institucionales que subyacen a la vida económica (Jessop 2017).

Finalmente, conviene advertir sobre el riesgo de considerar que la situación en Reino Unido representa un espacio de contratación puramente técnico y basado en el mérito. Cabe destacar que los servicios financieros siguen siendo una ocupación de elite en este país como en otros mercados centrales del sistema financiero global (Harrington 2017; Donnelly y Gamsu 2019) y donde aún existen criterios desiguales para la incorporación de trabajadores en las posiciones centrales

(Ashley et al. 2015). Sin embargo, puede decirse que la forma en que están distribuidas y estructuradas las oportunidades de negocio en este tipo de entornos hace más compleja la reproducción de la composición social de estas organizaciones y más difícil para miembros de la elite descansar únicamente en su pertenencia a este grupo para adjudicarse una posición (Thrift 1994).

Discusión

El libro “La Constitución Social, Política y Moral de la Economía Chilena” editado por Felipe González y Aldo Madariaga constituye un intento por situar el estudio social de los fenómenos económicos en el centro de la discusión sobre la vida económica en Chile, con la idea de entender sus implicancias institucionales, estructurales, discursivas e ideológicas y eventualmente imaginar nuevas posibilidades (2018: pp.12-15). Este esfuerzo, previo al estallido social vivido en Chile el año 2019, busca simultáneamente superar la dualidad entre economía y sociedad que implícitamente se puede encontrar en los estudios originales de la nueva sociología económica, que seguían la tradición del concepto de *embeddedness*, y al mismo tiempo, desnaturalizar las relaciones económicas, cuyas manifestaciones empíricas y actuales se pueden rastrear en conflictos, decisiones políticas, dinámicas de clase y elementos ideológicos. En este sentido, este artículo busca contribuir a esta línea de estudios, presentando el caso de los servicios financieros, un ámbito frecuentemente entendido como técnico, anónimo y basado en la eficiencia, para ver cómo está socialmente constituido tanto en su forma como en su funcionamiento.

La comparación respecto de cómo se constituyen, reproducen y comportan organizaciones en un mercado financiero latinoamericano respecto de uno europeo y central permite comprender que las organizaciones económicas transitan una delgada línea entre la estandarización internacional de procesos y estructuras y la adecuación y adaptación al entorno específico en el que se desenvuelven, en especial en términos de distribución de poder y recursos (Guillen 2001; Davis y Marquis 2005). De este modo, el poder que aún conservan grupos económicos en una estructura económica jerarquizada como la de Chile y otros países latinoamericanos (Schneider 2008) implica estrategias diferentes por parte de sus agentes (Fischer 2017), en el contexto de su papel en el sistema financiero internacional. De este modo, el análisis comparativo permite observar que la emergencia de un sistema financiero global no implica una total estandarización internacional, sino que la distribución global y local de recursos y poder sigue presente.

Esta línea de investigación se puede ampliar y enriquecer en dos direcciones. Por una parte, es relevante seguir los procesos históricos que explican la constitución social de la manifestación económica en los países y regiones. A partir de ahí se puede comprender en términos procesuales la instalación y normalización de instituciones y prácticas económicas y, en muchos casos, qué alternativas existieron y qué pasó con ellas. Por otra parte, los estudios en la línea de la construcción social de la economía, incluido este artículo, permanecen muchas veces en el ámbito de análisis de casos específicos. De este modo, parece necesario avanzar a métodos que puedan cartografiar de manera sistemática e integrada el entramado de relaciones y estructuras sociales y organizacionales que subyacen a la vida económica en cada país o región. Para ello, es necesaria no sólo la

integración de metodologías cuantitativas y cualitativas, sino también el trabajo multidisciplinario, que integre el acervo conceptual y empírico de las diferentes disciplinas interesadas en el estudio de lo económico.

Referencias

- Abolafia, M. (1998). Markets a Cultures: an ethnographic approach. En M. Callon (Ed.), *Laws of the Market* (pp. 69–85). Oxford: Blackwell Publishers.
- Abolafia, M. (2010). The institutional embeddedness of market failure: Why speculative bubbles still occur. *Research in the Sociology of Organizations*, 30(B), 177–200.
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la elite tradicional chilena. En A. Joignant y P. Güell (Eds.), *Notables, Tecnócratas y Mandarines: Elementos de sociología de las elites (1990-2010)*. Santiago: Ediciones UDP.
- Arnoldi, J. (2006). Frames and screens: the reduction of uncertainty in electronic derivatives trading. *Economy and Society*, 35(3), 381–399.
- Ashley, L., Duberley, J., Sommerlad, H., y Scholarios, D. (2015) A Qualitative Evaluation of Non-Educational Barriers to the Elite Professions. London: Social Mobility and Child Poverty Commission.
- Baker, W. (1984). The Social Structure of a National Securities Market. *American Journal of Sociology*, 89(4), 775–811.
- Beaverstock, J. (1996). Knowledge and Social Interaction: Expatriate Labour within Investment Banks. *Area*, 28(4), 459–470.
- Beckert, J. (2007). The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology. *MPIfG Discussion Paper*, No. 7.
- Beckert, J. (2009). The social order of markets. *Theory and Society*, 38(3), 245–269.
- Berger, P., y Luckmann, T. (1966). *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. London: Penguin Books.
- Blaikie, N. (2000). *Designing Social Research*. Cambridge: Polity Press.
- Bourdieu, P. (2005). *The Social Structures of the Economy*. Cambridge: Polity Press.
- Boussard, V., Godechot, O., y Wolozco, N. (2019). How to make a deal: the role of rankings and personal ties in creating trust in the mergers and acquisitions market. *Socio-Economic Review*, 17(2), 311–336.
- Callon, M. (2007). What does it mean to say that Economics are Performative? En D. MacKenzie, F. Muniesa, y L. Siu (Eds.), *Do Economists Make Markets?* New Jersey: Princeton University Press.
- Carruthers, B. (2011). The Sociology of Finance. *Annual Review of Sociology*, 37, 239–259.
- Castells, M. (2005). *Globalización, Desarrollo y Democracia: Chile en el Contexto Mundial*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Centeno, M., y Cohen, J. (2012). The Arc of Neoliberalism. *Annual Review of Sociology*, 38, 317–340.
- Creswell, J. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative & Mixed Methods Approaches*. London: SAGE Publications.
- Davis, A., & Walsh, C. (2016). The Role of the State in the Financialisation of the UK Economy. *Political Studies*, 64(3), 666–682.
- Davis, G., y Marquis, C. (2005). The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance. In V. Nee y R. Swedberg (Eds.), *The Economic Sociology of*

- Capitalism* (pp. 352–390). New Jersey: Princeton University Press.
- Donnelly, M., & Gamsu, S. (2019). The field of graduate recruitment: leading financial and consultancy firms and elite class formation. *British Journal of Sociology*, 70(4), 1374-1401
- Engelen, E., Ertürk, I., Froud, J., Sukhdev, J., Leaver, A. Moran, M y Williams, K. (2012) Misrule of experts? The financial crisis as elite debacle. *Economy and Society*, 41(2), 360–382.
- Fischer, K. (2017) *Clases dominantes y desarrollo desigual en Chile 1830-2010*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Fligstein, N. (1987). The Intraorganizational Power Struggle: the Rise of Finance Presidents in Large Corporations. *American Sociological Review*, 52, 44–58.
- Fligstein, N. (1996). Markets as politics: a political-cultural approach to market institutions. *American Sociological Review*, 61(4), 656–673.
- Fligstein, N., y Dauter, L. (2007). The Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*, 33, 105–128.
- Fligstein, N., y McAdam, D. (2015). *A Theory of Fields*. Oxford: Oxford University Press.
- Gemici, K. (2008). Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness. *Socio-Economic Review*, 6(1), 5–33.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Gonzalez, F., y Madariaga, A. (2018). Introducción. En *La Constitución social, política y moral de la Economía Chilena* (pp. 9–40). Santiago: RIL Editores.
- Guillen, M. (2001). *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational change in Argentina, South Korea and Spain*. New Jersey: Princeton University Press.
- Hall, S. (2012). Geographies of money and finance II: Financialization and financial subjects. *Progress in Human Geography*, 36(3), 403–411.
- Harrington, B. (2016). *Capital Without Borders: Wealth Managers and the one percent*. Cambridge: Harvard University Press.
- Harrington, B. (2017). Habitus and the labor of representation among elite professionals. *Journal of Professions and Organizations*, 4, 282–301.
- Ho, K. (2009). *Liquidated: An Ethnography of Wall Street*. Durham: Duke University Press.
- Jessop, B. (2017) A cultural political economy of legal regulation of monopoly and competition. *Environment and Planning A*, 48 (12), 2541-2546.
- Kaminsky, G., y Reinhart, C. (2004). The Center and the Periphery: Globalization of Financial Turmoil. *International Monetary Fund Festschrift in Honour of Guillermo Calvo*.
- Kessler, O. (2009). Towards an Economic Sociology of the Subprime Crisis. *European Newsletter of Economic Sociology*, 10(2), 11-16.
- King, N., y Horrocks, C. (2010). *Interviews in Qualitative Research*. London: SAGE Publications.
- Kirchherr, J., y Charles, K. (2018). Enhancing the sample diversity of snowball samples: Recommendations from a research project on anti-dam movements in Southeast Asia. *PLoS ONE*, 13(8).
- Knorr-Cetina, K., y Brugger, U. (2002). Traders' Engagement with Markets A Postsocial Relationship. *Theory, Culture and Society*, 19(5–6), 161–185.
- Krippner, G. (2001). The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. *Theory and Society*, 30(6), 775–810.
- Lie, J. (1997). Sociology of Markets. *Annual Review of Sociology*, 23, 341–360.
- MacKenzie, D. (2004). Social connectivities in global financial markets. *Environment and Planning D: Society and Space*, 22(1), 83 – 101.

- MacKenzie, D. (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge: MIT Press.
- MacKenzie, D. (2009). The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge. *American Journal of Sociology*, 116 (6), 1778-1841
- MacKenzie, D., y Millo, Y. (2009). The usefulness of inaccurate models: Towards an understanding of the emergence of financial risk management. *Accounting, Organizations and Society*, 34, 638–653.
- Mayntz, R. (2012). Institutional Change in the Regulation of Financial Markets: Questions and Answers. En R. Mayntz (Ed.), *Crisis and Control: Institutional Change in Financial Market Regulation* (pp. 7–28). Frankfurt: Campus Verlag.
- Montazemi, A., Siam, J., y Esfahanipour, A. (2008). Effect of Network Relations on the Adoption of Electronic Trading Systems. *Journal of Management Information Systems*, 25(1), 233–266.
- Nash, L. (2020). Performing Place: A Rhythmanalysis of the City of London. *Organization Studies*, 41(3), 301–321.
- Nee, V., y Opper, S. (2009). Bureaucracy and Financial Markets. *Kiklos*, 62(2), 293–315.
- Ossandón, J. (2012). ¿Cómo se hace un mercado? Agregue: formaciones sociales, conflictos políticos y economistas. En T. Ariztía (Ed.), *Produciendo lo Social: Usos de las ciencias sociales en el Chile reciente* (pp. 291–316). Santiago: Ediciones UDP.
- Ossandón, J. (2013). Hacia una Cartografía de la Elite Corporativa en Chile. En J. Ossandon y E. Tironi (Eds.), *Adaptación: La Empresa Chilena después de Friedman*. Santiago: Ediciones UDP.
- Peck, J., y Theodore, N. (2007). Variegated Capitalism. *Progress in Human Geography*, 31(6), 731–772.
- Polanyi, K. (1957). *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, K. (1967). El sistema económico como proceso institucionalizado. En M. Godelier (Ed.), *Racionalidad e Irracionalidad en Economía*. México DF: Editorial Siglo XXI.
- Portes, A. (2010). *Economic Sociology: A systematic Inquiry*. New Jersey: Princeton University Press.
- Preda, A. (2007). The Sociological Approach to Financial Markets. *Journal of Economic Surveys*, 21(3), 506–533.
- Preda, A. (2009). *Framing Finance The boundaries of markets and modern capitalism*. Chicago: Chicago University Press.
- Ragin, C. (1987). *The comparative method, moving beyond qualitative and quantitative strategies*. Berkeley: University of California Press.
- Rivera, L. (2015). *Pedigree: How Elite Students Get Elite Jobs*. New Jersey: Princeton University Press.
- Saldaña, J. (2011). *Fundamentals of Qualitative Research*. Oxford: Oxford University Press.
- Schneider, B. R. (2008). Economic Liberalization and Corporate Governance: The Resilience of Business Groups in Latin America. *Comparative Politics*, 40(4), 379–397.
- Schneider, B. R., y Soskice, D. (2009). Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems. *Economy and Society*, 38(1), 17–52.
- Seabrooke, L., & Wigan, D. (2017). The governance of global wealth chains. *Review of International Political Economy*, 24(1), 1–29.
- Smelser, N., y Swedberg, R. (2005). Introducing Economic Sociology. En N. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (pp. 3–25). New Jersey: Princeton University Press.

- Streeck, W. y Elsässer, L. (2014). Monetary Disunion: The Domestic Politics of Euroland. *MPiFG Discussion Papers*, 17, 1–30.
- Svetlova, E. (2018). *Financial Models and Society: Villains or Scapegoats?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing.
- Swedberg, R. (2010). The Structure of Confidence and the Collapse of Lehman Brothers. *Research in the Sociology of Organizations*, 30(A), 71–114.
- Taylor, S., & Land, C. (2014). Organizational anonymity and the negotiation of research access. *Qualitative Research in Organizations and Management: An International Journal*, 9(2), 98–109.
- Tellmann, U. (2020). Beyond Performativity: Material Futures of Finance. *Economy and Society*, 49(3), 345–363.
- Thompson, P. (1997). The Pyrrhic Victory of Gentlemanly Capitalism: The Financial Elite of the City of London 1945-90. *Journal of Contemporary History*, 32(3), 283–304.
- Thrift, N. (1994). On the social and cultural determinants of International Financial Centres: The Case of the City of London. In S. Corbridge, R. Martin, y N. Thrift (Eds.), *Money, Power and Space* (pp. 327–355). Oxford: Blackwell.
- Torche, F. (2005). Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective. *American Sociological Review*, 70(3), 422–450.
- Vidal, M., y Peck, J. (2012). Sociological Institutionalism and the Socially constructed Economy. En T. Barnes, J. Peck, y E. Sheppard (Eds.), *The Willey-Blackwell Companion to Economic Geography* (pp. 594–611). Oxford: Wiley-Blackwell.
- White, H. (1981). Where do Markets come from? *American Journal of Sociology*, 87(3), 517–547.
- Zelizer, V. (2008). Pasados y Futuros de la Sociología Económica. *Apuntes de Investigación del CECYP*, 14, 95–112.