

**Actas de las XIV Jornadas de Epistemología
de las Ciencias Económicas**

XIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas

2 y 3 de octubre de 2008

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires
Av. Córdoba 2122.

PROGRAMA DE ACTIVIDADES

JUEVES 2 DE OCTUBRE

10.45 SUM, Primer Piso

Acto Inaugural

Palabras del Sr. Decano Dr. Alberto Barbieri

Conferencia Dr. Ricardo Gómez

18.15 Consejo Directivo, Primer Piso

Conferencia Dr. Uskali Mäki. University of Helsinki

"How can an unrealistic model be true?"

Exposiciones (Mañana)

Sala A (SUM, 09.00 – 12.45)

Metodología de la economía. Visión filosófica

Coordinador: Eleonora Baringoltz

09.00 Eleonora Baringoltz. ¿Una nueva economía, una nueva racionalidad?

09.30 Nora Schwartz. La modelación analógica en el descubrimiento científico desde la perspectiva de la cognición distribuída

10.00 Alicia Gianella: El lugar de la Economía en el conjunto de las ciencias

10.45 Acto Inaugural

11.15 Receso - Café

11.45 Héctor Lazzari, Esteban Arias y José Luis Soru. La metafísica y sus matices en la economía

12.15 Agustina Borella. Una ética de mínimos para la economía

Sala B (Sala de Consejo Directivo, 09.30 a 12.45)

Metodología de la Contabilidad

Coordinadora: Norka Viloria

09.30 Marco Antonio Rivera Machado. Crisis de la contabilidad: Contexto y dimensiones

10.00 Norma Geba. La contabilidad y la metodología científica

10.45 Acto Inaugural

11.15 Receso –Café

11.45 Sandra Aquel y Lucía Cicerchia. Relación entre contexto histórico, contabilidad y realidad.

12.15 Aura Peña, Rosa Casal, Fabio Maldonado Veloza y Norka Viloria. Los argumentos de Macintosh: ¿crisis o madurez en contabilidad?

Sala C (Sala de Comisiones, 09.00 – 12.45)

Economía, matemática e inteligencia artificial

Coordinador: Pablo García

09.00 Emilio A. Machado, María Teresa Casparri, Pablo Sebastián García. Errores y horrores borrosos

09.30 Marcelo Auday. El teorema de Arrow y los conjuntos de opciones

10.00 María Silvia Moriñigo. Una definición de función *fuzzy* a partir del concepto de relación
10.45 Acto Inaugural
11.15 Receso – Café
11.45 Juana Brufman y Heriberto Urbisaia. La estadística descriptiva a la inferencial: Karl Pearson vs. Ronald A. Fisher
12.15 Alfredo Palacios. Relaciones entre Economía Experimental, Econometría y Análisis Económico

Sala D (Microcine, 09.00 – 12.45)
Metodología de la administración
Coordinador: Ernesto Gantman

09.00 Carlos Jesús Fernández Rodríguez. Los discursos *manageriales*: análisis de un texto de Tom Peters
09.30 Ernesto Gantman. La eficiencia relativa de los países de América latina en la producción de conocimiento científico: una aproximación empírica mediante *data envelope analysis*
10.00 Enrique Herrscher. La sistémica no es una disciplina
10.45 Acto Inaugural
11.15 Receso -Café
11.45 Marcelo Briola. Estrategia organizacional
12.15 Rodrigo Bueno y Ricardo Pereira. On the methodology of asset pricing models

Sala F (Posgrado 231, 09.00 – 13.15)
Epistemología de la Economía
Coordinador: Hernán Ruggeri

09.00 Javier Diaz Bay. Memoria e Identidad como categorías económicas en relación al abordaje del dinero
09.30 María de las Mercedes Guzmán. El nuevo institucionalismo como enfoque teórico para analizar el sistema universitario argentino
10.00 Natalia Gajst. Los dominios de la razón práctica
10.45 Acto Inaugural
11.15 Receso - Café
11.45 Fernando Iglesias Raggio. 55 años de Economía Positiva: Ensayo sobre las influencias falsacionistas sobre "An Essay on Positive Economics"
12.15 Hernán Ruggeri. Lo constitutivo de la unidad de análisis económico
12.45 Redouane Taouil. EL nuevo paradigma monetario y el enfoque real.

Exposiciones (Tarde)

Sala A (SUM, 15.00 – 18.00)
Epistemología de la Economía
Moderador: Gabriel Zanotti

15.00 Gabriel Zanotti. La metodología de Friedman y una consecuencia importante para la escuela austriaca de economía
15.30 Ricardo Crespo. Operationalizing Sen's capability approach by some Aristotelian principles
16.00 Receso –Café
16.30 Pablo S. Garcia y Silvia T. Hoffman. Progreso evolutivo y desarrollo económico seniano
17.00 Adriana del Valle Coro El debate sobre el método en las ciencias sociales o *Methodenstreit*
17.30 Kwaku Appiah-Adu. Strategic thinking and economic development

Sala B (Consejo Directivo, 15.00 – 18.00)
Metodología de la Contabilidad
Coordinadora: Norka Vilorio

15.00 Sierra González El contexto de la contabilidad en Colombia en el siglo XIX

15.30 Nohora García Una reflexión sobre las obras clásicas de R. Mattessich y Y. Ijiri.

16.00 Receso –Café

16.30 Aura Peña, Rosa Casal; Fabio Maldonado Veloza y Norka Vilorio. Los argumentos de Viegas: ¿signos de crisis?

17.00 Germán Rodríguez, Juan Carlos Pacheco y Fredy Alberto Mora. Una revisión teórica de la teoría de la firma y sus aportes a la toma de decisiones en la administración

17.30 Mileti, Mabel; Aquel, Sandra; Berri, Ana María y Alicia Marchese. La irrupción de la informática en la información contable

Sala C (Sala de Comisiones, 15.00 -18.00)

Lógica aplicada a las Ciencias Económicas

Moderador: Javier Legris

15.00 Nancy Boyallian. La paradoja del montón

15.30 Gustavo Bodanza. Condiciones de posibilidad para la equivalencia entre mecanismos de agregación de argumentos en entornos sociales

16.00 Receso –Café

16.30 Silvia Lerner. Revocabilidad y violación en lógica deóntica

17.00 Sandra Visokolskis Toma de decisiones no determinista en la fundamentación matemática de las ciencias sociales: el aporte de la teoría de categorías

17.30 Javier Legris. Razonamiento diagramático y cálculo lógico

Sala D (Microcine, 15.00-17.00)

Presentación publicación: Desarrollo Económico Creativo. Palabras, Paradigmas y Propuestas Socioeconómicas novedosas, Ed. Universitas, 2007.

Del Prof. Lic. Alberto Testa

Comentaristas: Lic. Roxana Lobos y Lic. Marisa Pogliani

Sala E (Posgrado 233, 14.30 – 18.00)

Metodología de la administración

Moderador: Pablo García

14.30 Marcelo Briola. Ética organizacional.

15.00 Carlos E. Véliz Lara, Pedro Silvera Segovia, Dulce Monagas. Retomando los viejos principios: las cooperativas en Latinoamérica: ¿son una herramienta para el siglo XXI?

15.30 Myriam L.C. De Marco y Miguel Angel Rivadeneira Emergencia, complejidad y estrategia de valoración empresarial en la filosofía capitalista del valor de Josep A. Schumpeter. Consideraciones epistemológicas

16.00 Receso –Café

16.30 Ana Carolina Mendonca y Pablo García. La responsabilidad social empresarial como método de posicionamiento empresarial

17.00 César Pablo San Emeterio y Sofía Inés Saravia. Dimensionalidad, espacialidad y operación de saberes en la constitución del objeto de estudio organizacional

17.30 Carlos E. Véliz Lara, Pedro Silvera Segovia y Dulce Monagas. Creatividad y Humor como Estrategias para el Cambio de Actitudes en las Organizaciones. Caso: Universidad de Los Andes

18.15 Sala B (Consejo Directivo)

Conferencia Uskali Mäki

VIERNES 3 DE OCTUBRE

Desde las 17.40 Conferencias en Sala A (SUM):

Roberta Muramatsu (Erasmus Institute for Philosophy and Economics, Universidade Presbiteriana Mackenzie)
“Prospects for Putting Economics, Psychology and Neuroscience Together: an account through the lens of economic methodology”

Uskali Mäki (Department of Social and Moral Philosophy, University of Helsinki)
"Neuroeconomics as an issue of interdisciplinarity"

Comentaristas: Daniel Heymann (FCE- UBA)
Saúl Keifman (FCE- UBA)

Exposiciones (Mañana)

Sala A (SUM, 09.30 a 12.00)
Economía y psicología conductista- Los desafíos de Kahneman y Tversky.
Moderador: Diego Weisman

09.30 Presentación audiovisual de Khaneman.

10.00 Leonardo Ivarola. La Utilidad como índice de estado final o de cambio en relación a un punto de referencia.

10.30 Receso- café

11.00 Margarita Machelett y Leonardo Ivarola. Cambios en la teoría de la Utilidad y la EUT a partir de los programas de investigación de Kahneman-Tversky

11.30 Tomás Fernández. ¿Cuál es la importancia de una teoría normativa de la decisión racional?

Sala B (Sala de Consejo Directivo 09,30 a 13,30)
La problemática agraria y agroindustrial argentina: cuestiones interpretativas, metodológicas y conceptuales
Organizado por el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA)

Azcuy Ameghino, Eduardo. "Actores y conflictos en torno a la disputa por las ganancias extraordinarias en el agro pampeano: problemas teóricos y de interpretación"

Castillo, Pedro. "Expansión regional del cultivo de soja en Argentina"

Fernández, Diego. "Apuntes sobre tópicos de concentración económica y sus aplicaciones recientes sobre el sector agropecuario argentino"

Gresores, Gabriela. "Balance de un abordaje de los conflictos agrarios desde la perspectiva de la Historia Económica."

Hirsch, Mariana. "Agflación, ¿un problema de demanda?" "

Magán, María Victoria. "Territorio y Regulación. El caso de la yerba mate en Misiones"

10.30 Receso- café

Martínez Dougnac, Gabriela. ""No somos enemigos del capital". Política peronista y desarrollo del capitalismo agrario pampeano."

Muro de Nadal, Mercedes. "La Importancia de la Experiencia. Las políticas agrarias implementadas en los '90 desde la perspectiva de uno de sus principales protagonistas"

Ortega, Lucía. "Retenciones a las Exportaciones Agropecuarias (2002-2008). Una mirada desde el pequeño capital agrario"

Pierre, José. "El boom sojero en Argentina: Más allá del libre mercado y el espíritu schumpeteriano"

Villulla, Juan Manuel. "Problemas de la investigación económico-social para la cuantificación del trabajo asalariado en la agricultura pampeana (1947-1988)"

Volkind, Pablo. "La construcción de unidades de análisis para el estudio de los procesos de trabajo agrícola en la provincia de Buenos Aires (1895-1937): consideraciones y problemas"

Sala C (Sala de Comisiones 09,00 a 12,00)
Epistemología de la Economía
Coordina: Mercedes D'Alessandro

09.00 Pablo Benchimol y Verónica Romero. Teorías sobre el desarrollo agrario argentino. Una reseña crítica

09.30 Ariel Langer. Sobre la idea de universidad

- 10.00 Mariano Treacy y Sebastián Spósito. El efecto oruga: génesis del determinismo de la ciencia económica contemporánea
10.30 Receso- café
11.00 Martín Fiszbein. Crecimiento Desbalanceado y Estructura Productiva Desequilibrada en Argentina (1945-1976) Problemas e ideas del modelo industrial en retrospectiva
11.30 Alex Kodric. Las barreras de entrada al paraíso. Acerca del pecado original en el pensamiento estructuralista

Sala D (Microcine 09.00 a 12.00)
Epistemología de la Economía
Coordinador: Victoria Giarrizzo

- 09.00 Victoria Giarrizzo. Evasión, premios y castigos. Aportes de la economía experimental a la metodología de las ciencias
09.30 Luis Omar Fernández. La traslación de los impuestos
10.00 Alberto Müller. Apuntes para una Microeconomía del Capitalismo
10.30 Receso- café
11.00 Alejandro G. Miroli. ¿Es la economía ecológica un nuevo paradigma en las ciencias económicas? Una respuesta negativa (aún).
11.30 Verónica Gutman. Ética, Economía y Cambio Climático: ¿puede el análisis económico ayudar a resolver dilemas éticos?

Exposiciones (Tarde)

Sala A (SUM, 15.00 – 17.30)
Sección especial: Economía, Psicología y Neurobiología
Moderador: Javier Legris

- 15.00 Gustavo Marqués. Recientes experimentos psicológicos y su impacto sobre la teoría de la utilidad esperada
15.30 Diego Weisman. Kahneman y Tversky, los desafíos de la psicología experimental a la experimentación
16.00 receso-café
16.30 Alejandro Miroli. De la neurología a la decisión racional: el camino del funcionalismo homuncular
17.00 Eduardo Scarano. Teorías no Bernouillianas de la decisión.

Sala B (Sala de Consejo Directivo, 15 a 17.30)
Historia del Pensamiento Económico y Metodología Histórica
Moderador: Hernán Ruggeri

- 15.00 José César Villarruel. Diagnósticos y pronósticos en los debates sobre la Gran Depresión.
15.30 Iñigo Carrera. Acerca del carácter de la relación base económica - superestructura política y jurídica: la oposición entre representación lógica y reproducción dialéctica
16.00 receso-café
16.30 Alejandro Fitzsimos Una nueva discusión en torno al 'Prólogo' de 1859 de Karl Marx: cuestiones metodológicas
17.00 Eugenia Dinivtzer. Teoría Marginalista del Valor y la Distribución: análisis crítico de las contradicciones entre la teoría y su objeto de estudio

Sala C (Sala de Comisiones, 14.30 a 17.30)
Epistemología de la Economía
Moderador: Mercedes D'Alessandro

- 14.30 Ana Marsanasco, Mariano Vincenzetti y Pablo S. García. Arquitectura del conocimiento: un enfoque metodológico desde la perspectiva de las competencias
15.00 Martín Novella. Popper y la Fenomenología en Kant

15.30 Federico Gosman y Verónica Romero. El status científico de la certeza sensible: método y verdad en ciencias sociales

16.00 receso-café

16.30 Mercedes D'Alessandro. El carácter transformador del conocimiento

17.00 Pablo Levin. Economía Política de la Filosofía

Sala E (Posgrado 233, 14.30 a 17.30)

Epistemología de la Economía

Moderador: Ruth Pustilnik

14.30 Karina Temporelli Análisis económico de la oferta de bienes y servicios sanitarios

15.00 Osvaldo J. Berisso. La economía y el maldito carácter político de su objeto

15.30 José Luis Soru. Familia, estado, mercado: complemento o sustento de la economía?

16.00 receso-café

16.30 Sandra Maceri. Algunas dificultades del razonamiento económico. La resolución platónica de Las Leyes a la falacia del bien común.

17.00 Ruth Pustilnik. Teorías observaciones implícitas en anuarios en informes del Fondo Monetario Internacional

Sala G (Posgrado 232, 14.30 a 17.00)

Simposio CEINLADI: Procesos de integración regional y políticas de desarrollo nacional en América latina a comienzos del siglo XXI

Marcela Díaz, "UNASUR y la dimensión política de la integración regional"

Santiago Frascina, "La integración de la región durante el gobierno de Kirchner: el retorno del estructuralismo latinoamericano"

Miguel Gutiérrez, "Tecnología y sistemas de organización del trabajo en países periféricos. Pérdida de valor en los procesos de producción. El caso argentino (1983-1993)"

16.00 Receso –Café

María de Monserrat Llairó, "Del Acuerdo regional Alfonsín - Sarney al Mercosur"

Priscila Palacio, "El intercambio comercial Mercosur - Unión Europea"

Nidia Galé, "Costos y Beneficios en la Compleja Integración Energética Sudamericana"

EPISTEMOLOGÍA
DE LA
ECONOMÍA

STRATEGIC THINKING AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Professor Kwaku Appiah-Adu

***Head, Policy Coordination, Monitoring & Evaluation Unit and
Director of the Central Governance Project***

**Office of the President
Republic of Ghana
August 2008**

Abstract

This paper examines the significance of strategic management for economic development, and provides an array of techniques for assisting executives to adapt organisations to the marketplace in order to achieve their key objectives. Applied appropriately, strategic management can facilitate consensus decision making and compatibility. Nevertheless, accomplishment in organisational strategy is largely contingent on the appropriate mental perspective instead of specific tools because tools alone can often become an obstacle to innovative thinking. Strategic management works best when appreciated as a means of learning, as opposed to a holy grail to observe.

Introduction

In the turbulent conditions and dynamic pace of modern day business, executives often need to respond swiftly to change. Various frameworks have been developed to assist managers to respond to change. Strategic management comprises tools for establishing an organisation's long-range direction, formulating plans based on internal and external conditions and taking the relevant action to achieve those objectives. The frameworks of strategic management are believed to produce information, engender a thorough consideration of alternatives, to avoid surprises, to nurture ideas, to foster motivation, and to improve internal communications, and other commendable organisational characteristics.

However, mastery of strategy goes beyond the use of these tools; it is a mental approach (Crosby, 1991; Martin, 2007; Mintzberg, 2008). An innovative, strategic application of the mind is difficult to promulgate. The tools of strategic management are expected to foster problem resolution, yet the tools can also become ends in themselves to the detriment of what they are expected to achieve. Hence, embracing strategic management by completing forms and going through the motions of planning is not the crucial point, but the ability to reason strategically.

The fact that strategic management is no panacea for changing the fortunes of organisations and other bureaucracies does not suggest that its methods should be ignored in economic development. This paper postulates that in developing economies particularly, if applied appropriately, as a foundation to creative and consensus thinking, strategic management tools may provide additional insight into the way forward for both public and private sector organisations.

On Strategy

Although various definitions of strategic management have been proposed, the common theme shared is that it comprises the following ingredients – specific objectives, environmental appraisal, strategy formulation, evaluation of alternative strategic, explicit assumptions, management review and decision, integrated plan, action programmes, performance and review. Indeed, strategy is management's game plan for fortifying the organisation's position, satisfying customers and realizing performance targets (Thompson and Strickland, 1995; Ackerman, Eden and Brown, 2004; Johnson, Scholes and Whittington, 2008; Porter, 2008). An effectively formulated and implemented strategy is one that augments a market position adequately, and an organisation sufficiently strong to yield excellent performance

notwithstanding unanticipated events, intense competition and internal difficulties. This applies to private, public and non-profit organisations.

Strategic decisions are integrated and all embracing. They impact on the whole organisation and involve most or all its components. Strategic decisions are of great significance to an organisation's progress and must be accorded the importance they merit. Examples in the business arena are new market entry, new business development, mergers and divestments. To be successful in strategy, managers must, first, understand the organisation concerned, its capabilities, markets and potential markets. Next, analyse the external environmental variables that influence the ability of the organisation to reach its chosen destination. Finally, establish and maintain a match between the external and internal variables. This match can be achieved by involving key groups within and without the organisation who can influence its activities significantly.

Organisational success is **purported** to stem from being selective, from allocating resources appropriately among competing opportunities to maximize the impact of the organisational competencies. Failure is attributed to **lethargic** response in the light of shifts in environmental conditions. It is not possible for an organisation to sustain success without a well-conceived approach to adapt its internal variables to external influences.

From Strategic Planning to Strategic Management

The subject has become complicated over the years. Initially, the basis of an effective strategy was long-range planning. During the 1960s, several large organisations developed strategic planning units for this function. The new way involved a search into new areas of business the firm should seek to enter, as opposed to the previous approach of projecting the present into the future, an approach that was considered as too simplistic / positive (Drucker, 1974).

Strategic planning was not perceived as a dynamic way of providing a platform for organisational advancement due to the sophisticated business environments which made it virtually impossible to project distant outcomes too far into the future (Parker and Stacey, 1994; Courtney, Kirkland and Viguerie, 1997; Neilson, Martin and Powers, 2008). Consequently, by the 1970s, the subject had started shifting from strategic planning to strategic management. Instead of a focus on internal and external analysis and the formulation of grandiose plans, implementation and evaluation took the centre stage as chief elements of an organisation's success (Ansoff, Declerck and Hayes, 1976). These are the action and assessment components of strategy, without which planning alone is bound to be ceremonial, with minimal real-world effect.

In advocating implementation as a significant element, strategic management highlights the political dimension of running organisations. Since decisions about strategy emanate from both organisational politics and objective analysis, effective managers should negotiate, bargain, and form coalitions in order to achieve successful implementation of strategy (Benveniste, 1989; Piercy, 2002; Balogun, Hailey, Johnson and Scholes, 2008). Consequently, the strategic management process may be conceptualized as comprising five major components that are **iterative** and not strictly sequential in nature. These are:

Mission and Goals: Understand the special purpose for which the organisation exists and form a vision of where the organisation should be aspiring to.

Analysis: Examine the external situation and internal resources.

Formulation: Develop a strategy to position the organisation strongly, capitalizing on the capabilities and opportunities in the marketplace.

Implementation: Evaluate performance and make appropriate adaptations based on knowledge and learning gained and also in line with changing conditions.

Strategic Thinking

New developments continue to emerge and some proponents tend to prefer the terminology *strategic thinking* in organisations (Stacey, 1992; Wilson, 1994; Martin, 2007). This preference stems from the fact that, strictly speaking, strategy cannot be managed. Indeed, in the face of dynamic and stormy conditions, organisations usually rely on informed intuitions and what has been learned from experience. Executives need to make decisions against the background of conflicting or incomplete information. They need to innovate, apply their practical skills to determine and find solutions to problems.

It is worth noting that informal strategies have always dwelt in people's minds. Still in our modern world of business, good fortune and inspiration can be more consequential than sticking to a formal strategic management prototype. Not surprisingly, several organisations continue to do well without explicit adherence to strategic management tools. Although formal methods may **augment** informal processes, the challenge is that structured approaches can **inhibit** strategic thinking. What is required is a sublime blend of analytical and intuitive skills. The strategic thinker must be creative, broad-minded, inspire and able to manage effectively. Staying ahead of change also involves cooperation and commitment to being watchful and open to receive new ideas. Some of these intuition skills are inconsistent with scientific strategy theory, and are not easily imparted and replicated.

Strategic management methodologies can be a stimulant to strategic thinking – unless the methodologies degenerate into rituals that inhibit the innovativeness of mind rather than stimulating them. Lamentably, the field tends to lean towards a methodological bias (Daft and Buenger, 1990; Cherulinam, 2008). Even the practical books tend to be silent on the challenges inherent in strategy preparation and implementation, with scientific tools that play down the human element and place too much emphasis on the numbers (Freeman and Gilbert, 1988; Piercy, 2002; Bower and Gilbert, 2007). While no expert can claim to know all about effective strategic management to offer a foolproof model, strategic management cannot be considered as a mere mechanistic process.

Strategy and Management in Developing Economies

Drawing on expectations that innovative thinking can be learned and reproduced; strategic management concepts have become quite popular in many organisations. This view of management founded on piecemeal transformation and benign environments appears increasingly outmoded. Thus, the new convention in developing economies is for executives to behave like entrepreneurs with strategic management offering guidance.

Strategic management is considered as a way to strengthen organisations in developing economies (Brinkerhoff, 1991; Blunt and Jones, 1992; Appiah-Adu, 2000). Many public and private sector organisations in developing economies are not helped by the civil service attitude of their executives. Strategic management is an appropriate means of assisting private and public sector executives in developing countries to be more responsive to their customers or clients.

Against this background, international Development Partners have initiated many programmes during the last decade to transfer the skills of strategic management. An illustration is the United Nation's Development Programme's National Long-Term Perspectives Studies project. This project aimed to place emphasis on long-term focus in contrast to short-term tactical issues (Ozgediz, 1990) and also attempted to foster strategic thinking in development policy within developing economies (Adesida, Caiquo and Brito, 1994). A second example is USAID's Implementation Policy Change (IPC) project (Brinkerhoff, 1995). It was implemented in several countries, with schemes lasting from about one month to three years. Under these initiatives, host country organisations usually worked with IPC advisors to re-examine and re-affirm their mandates, to identify their internal capabilities and constraints with regard to their business environments and to conduct a stakeholder analysis among others.

At the level of government in some developing economies of Africa and South America, recent programmes include Growth and Poverty Reduction Strategy Programmes aimed at providing guidance and support in the areas of strategic planning, socio-economic growth and poverty reduction. The Canadian government has also implemented initiatives aimed at helping

developing economies to improve their policy management systems. An example is the Canadian International Development Agency's (CIDA) Central Governance Project, a joint effort by the Governments of Ghana and Canada. The knowledge gained from the project being implemented in Ghana is being shared with other African countries such as Liberia and Malawi.

A fundamental basis for these initiatives is the notion that strategic management is culturally transferable, globally applicable and has universal value. This is not to say that the techniques will work similarly in every part of the world. The conventional view is that strategic management is likely to be more effective in industrialized or developed economies compared to emerging or transition economies. This is not attributable to the cultural inclinations of strategic management tools. Rather, the tumultuous socio-economic environments of developing economies hamper an organisation's efforts to adhere to its strategic plan (Austin, 1990; Courtney, Kirkland and Viguerie, 1997; Appiah-Adu, 2000).

Likened to their counterparts in industrialised countries, executives in developing economies have to work harder to monitor and adapt to changes in the market environment. Nevertheless, this is an area where they are found wanting. Executives in developing economies tend to focus more on tactical issues as opposed to strategic issues. Indeed this behaviour might be a reaction to the turbulence in their environments. Managing within the context of turbulence usually entails re-allocation of resources planned for strategic management to critical functional areas. A myopic focus and failure to think and act long term spell the beginning of a downward **spiral** for the organisation.

Strategy Remedy or Strategy Cliché?

An organisation that is successful must have a sound strategy in one form or another, since a distinguishing feature of organisational success is to follow a plan that yields fruit. On the other hand, a declining organisation by definition has an inferior strategy or otherwise it would not be in decline. Lamentably, what constitutes a sound strategy is not easy to define. While there are many axioms and tools in strategic management, there are no rigid rules to shape the course of action.

Let us reflect on the notion of strategic innovation. Conventional wisdom advocates that organisations become successful by stretching themselves by breaking the frame (Hamel, 1994; Hamel, 1996; Balogun, Hailey, Johnson and Scholes, 2008). Executives tend to benefit from daring their organisations to contend for greater heights, rather than settle for the status quo. A few years ago, no one in Ghana probably thought that packaged water would ever become big business in the country. Today, we know that the innovative ideas of companies such as ASTEK Company Limited can work. A less revolutionary plan constrained by the conventional boundaries would not have discovered this new market.

It must be understood, however, that breaking *the frame* is not a ubiquitous tenet. There also can be sense in emphasizing what is well-known and has been effective in the past, that is, *sticking to the knitting* (Peters and Waterman, 1982). It takes time to optimize around a new strategy and organisations are often better off being patient. As a framework for decision making the existence of a strategy provides managers with a focus. Due to the guidelines it places on options and choices, the strategy helps executives to understand and manage complexity and uncertainty.

Focusing on alternatives may turn out to be useful in developing economies, which are characterized by turbulent socio-economic conditions and resource limitations may drive executives to respond to every shift in the marketplace. In Ghana, an excellent example of a company that has been highly successful at applying the "*Sticking to the Knitting*" strategy is **MARGINS COMPANY LIMITED** which has systematically honed and embellished its expertise in the provision of *identification systems* as well as *access control solutions* and is currently head and shoulders above all its competitors in these areas of business in the West Africa sub-region.

Sticking to the knitting is not always the best way forward because a conservative approach can degenerate into counterproductive, reactive objection to favourable change. However, what

separates winners (such as Margins Company Limited) from losers among those who adopt such a strategy is the ability to reinvent themselves using well-established principles of success in a unique way that leaves competitors always struggling to catch up. The challenge with strategic management is that the domain provides limited guidance about what type of strategy is best, given a set of prevailing conditions. Detecting an effective strategy is easy in retrospect - simply by examining the best-performing organisations. The task is more difficult when judging ahead of time. Good reasoning and understanding are required more than quantitative tools to resolve this issue.

Strategic Management Tools

Notwithstanding the difficulties associated with strategic management, strategic thinking remains a useful component of the management function and organisational development. While it may be superfluous to claim that organisational success stems from having the *correct* strategy, it is still plausible to suggest that managers would do well to assess their organisation and the opportunities presented to it. Although an effort to anticipate events is better than leaving things to chance.

Managers who employ strategic management techniques believe it hones their focus, enhances their insight into the environment, increases their willingness to change, and provides a host of tangible and intangible benefits (Appiah-Adu, Morgan and Katsikeas, 1996; Appiah-Adu, 2000; Kaplan and Norton, 2008). Nevertheless, few managers know how to generate superior outcomes using these techniques. The tendency is to be caught in the trappings of strategic management, never addressing the challenging, innovative tasks required to perform the work effectively. When the tools become a ritual, they pose a danger of stifling the organisation, instead of providing a platform for its advancement.

Organisations in developing countries are more likely to face enormous difficulties in carrying out daily responsibilities of management, let alone addressing strategy. Within this context, strategic management techniques can become the objects of strategy in themselves, and the essence of strategy is lost, a point which may be better understood by giving further consideration to the techniques of strategy.

Mission and Goals

Strategic management is founded on the basis that proficient organisations have a continuity of purpose, agreement on basic ideals and what is to be accomplished. In tumultuous conditions, a self-identity can foster managed change by offering a focal point for all in the organisation. A key task of strategic management is to stimulate this feeling of team purpose.

The essence of having a mission in organisations operating within developing economies cannot be overemphasized because of the tendency for managers to be snowed under by daily operational functions. It is important for executives to be aware of this and for them to purposely attend to the wider longer-range mission of their organisations periodically.

In the past decade, the IPC project has included mission-improvement efforts in many developing economies. For instance in Ghana, workshops have emphasized the distinction between mission-propelled governance and the existing bureaucratic approach. As democracy in Ghana advances, there would have to be a change from fanatically sticking to procedures to a stronger emphasis on results. Examples of other development partners' efforts which have focused on mission improvement include the World Bank-funded institutional renewal projects for Ghana's tertiary institutions and DfID's support for the Forestry Commission and its strategic business units. Yet still, other efforts have been made by the African Project Development Facility and the erstwhile Enterprise Support Services for Africa to help small and medium sized firms to develop appropriate strategies to enable them to compete effectively in their respective marketplaces.

One issue that cannot be ignored is how to create mission statements, which usually entail a summary of the organisation's strategic intent and business direction. These statements are now in vogue as a means of keeping organisations on course. Modern day mission statements

place emphases on teamwork, innovation, quality, continuous improvement, customer or citizen benefits, among other values (Van Wart, 1995; Davenport, 2006; Neilson, Martin and Powers, 2008). Nonetheless, mission statement instruments are not easy to use in practice. Mission documents tend to be standard and insipid, divorced from the real true abilities of the organisation, with the consequence that the lofty words they contain are hardly taken seriously.

This does not suggest that the notion of mission statements is flawed, as much as it demonstrates that establishing commitment among employees for a united purpose is difficult to achieve. Organisations with striking mission statements commit major resources to forums to get their employees to have deeper appreciation in order to win their backing for each distinct component of the mission. A more difficult aspect may be to demonstrate commitment to the mission through behaviour. An artificial mission is worse than having none because it breeds staff cynicism, which has a negative impact on the organisation.

Analysis

Strategic management urges executives to analyse their organisation and the external environment for market opportunities. One favourite tool for conducting this scan is the SWOT analysis. The essence is to find matches between the organisation's capabilities and opportunities while working around weaknesses and threats. This tool has been used extensively in both the public and private sectors. For instance, the IPC project has tried to promote capacity for SWOT analysis in a number of developing economies, with favourable outcomes. Participants in forums to build a network of businessmen and women in West Africa assert that SWOT analysis is amongst the most beneficial analytical tools they applied (Orsini, Courcelle and Brinkerhoff, 1996; Davenport, 2006; Hitt, Ireland and Hoskisson, 2006).

Nevertheless, this technique must be employed with an appreciation of its shortcomings. While there is no theoretical foundation for identifying the key internal and external variables, there is neither an objective method for measuring their significance. One employee's perception of an internal capability can be another employee's internal weakness.

Views concerning external opportunities and threats may also be influenced by similar misperceptions. Generally, executives tend to see dangers more readily compared with opportunities, and consequently, in analyzing the environment executives wrongly overplay the negative and understate the positive. A high performing organisation is likely to be complacent about the marketplace, causing executives to believe that the external environment is benign though in reality it might not (Milliken and Lant, 1991; Courtney, Kirkland and Viguerie, 1997; Hitt, Ireland and Hoskisson, 2006).

Strengths, weaknesses, opportunities and threats are all subject to human belief and action. The characteristics and conditions of an enterprise sometimes vary in response to what people think they are. The issue is that the outcomes of SWOT analysis can be different and discretionary, highly dependent on who is conducting the analysis. Efforts should therefore be made to address this difficulty by including a variety of stakeholders in strategy formulation.

Formulation

Strategy is now viewed as a process to be negotiated, not engineered. This change in focus places emphasis on stakeholder analysis, participation and cooperation. Stakeholder analysis seeks to answer questions such as: On whom is the organisation dependent for survival? Among the stakeholders, who are the winners and losers from a given strategy? Who has not been included? Who can be excluded without causing harm? What should be done to win the backing of all critical groups? The buy-in of stakeholders for a selected stance to the future results in sound strategies. In developing economies, it is well acknowledged that key players must be involved for most projects to advance and have an impact (Kinsey, 1988; Appiah-Adu, 2000; Cullen, 2008). In our contemporary world, stakeholder analysis becomes even more critical as a more democratic tool for making decisions.

It is worth mentioning that in formulating strategy, every effort should be made by executives in developing economies to identify stakeholders and include them in the process. Amongst many

executives in these economies, further illumination is provided when they recognize the significance of working together with key stakeholders (Ink, Klauss and Boynton, 1994; White, 2004). For instance, in West Africa, stakeholders' analysis turned out to be highly beneficial in formulating a regional plan for making livestock. In the absence of strategic management tools, the traditional approach to decision making would have excluded private sector groups. However, in this particular initiative, the ground rules were altered to provide input from more stakeholders, which ultimately, resulted in a more effective livestock plan. The challenge here is to be able to identify key stakeholders rather than all potential groups. It is also important for executives to do something positive about what they consider to be interests of their stakeholders, else they risk falling short of expectations. Where managers get caught in the trapping instead of the substance of stakeholder involvement, it may rather isolate groups and cause more difficulties. Stakeholders need to be given the required attention for this tool to be effective.

Implementation

A fundamental component of successful strategy implementation is organisation culture (patterns of shared values). A culture-strategy fit is a potent lever for changing behaviour and facilitating job performance in a more strategy-supportive fashion (Thompson and Strickland, 1995; Piercy, 2002; Mankins and Steele, 2005; Balogun, Hailey, Johnson and Scholes, 2008). Executives are encouraged to utilize both intangible and tangible methods of building solidarity. Managing organisation culture entails working on changing any dimensions of treasured beliefs that are hampering the implementation of strategy. The challenge here is to identify which types of culture result in which level of performance in what kinds of organisations within what environments. Success in examining and changing values in an organisation is vital as they influence the organisation's policies (Eisenhardt and Sull, 2001; Piercy, 2002; Mintzberg, Lampel and Quinn, 2007). Worthy of note is the fact that a strong group culture is no guarantee for effective strategy implementation. This is a difficulty in many developing economy organisations, which are stifled by deeply entrenched retrogressive cultures. The failure in the long-term of many technical assistance programmes over the last many decades is, in part, attributable to the inability of the local workforce to shift from their traditional, self-defensive perspectives of today's changing environment. Undoubtedly, favourable progress is possible. While new culture behaviours can be established through management effort and will, they are hard to sustain to replicate in other contexts.

Conclusion

Quite clearly, strategic thinking, described as the ability to learn from the environment while adopting a wider perspective, is a distinct attribute of sound management. Reaching conclusions based on a holistic standpoint is critical because of the changing environment that most organisations will encounter as we evolve into 21st Century.

Moreover, there is no arguing that many managers in developing economies tend to approach their situations compartmentally rather than being strategic. Instead of being concerned with what is happening within their environment, they place undue emphasis on internal matters. As a result of shrinking budgets, strong competition, rapid technological change and fluctuating demand for their offerings, this myopic stance is exactly at odds with what is required in emerging developing economies.

Any approach that prevents managers from dwelling needlessly on mundane practices is expedient. Strategic management can be a useful aid but, on the other hand, it can be a drag if used just routinely. A challenge lies in the fact that strategic management tools tend to be reductionism, splitting strategy into distinct tasks. Finishing these tasks can override the real challenge of crafting the sophisticated, holistic scheme of an organisation's game plan. Rigid or haphazard thinking, even about strategic thrusts, is at odds with the holistic, integrated perspective that is required. Rather than resolving an organisation's difficulties, strategic management could even exacerbate the problems by shifting an organisation's focus from maintenance operations that themselves are the subject of poor management.

How one can avoid the trappings of strategic management and focus more on the substance of strategic thinking is not easy to decipher. The various project experiences in developing economies, however, provide some interesting pointers. In developing countries indications of where lessons have been learned suggest that strategic management has been most effective when applied in a consensual manner. A rigid method often tends to be regressive (Ink, Klauss and Boynton, 1994; Eisenhardt and Sull, 2001; Neilson, 2008). Provided the strategic tool is tailored to the conditions of an organisation and country, it turns out to be beneficial as a means of assisting managers to adopt a holistic, long-term standpoint or think strategically. While there is no magic formula for successful strategies, prudent application of strategic management tools can often be a step in the right direction.

REFERENCES

- Ackerman, F., C. Eden and I. Brown, *The Practice of Making Strategy* (Sage Publications Ltd, 2004).
- Adesida, O., B. Caiquo and J. Brito, "African futures: Challenges, achievements and the way forward." *Futures*. Vol. 26, No.9 (1994), pp 903-911
- Ansoff, H.I., R.P. Declerk and R.L. Hayes (Eds.) *From Strategic Planning to Strategic management* (London: John Wiley, 1976).
- Appiah-Adu, K., R. Morgan and C. Katsikeas. "Diagnosing organisational planning benefits: The efficacy of formalisation" *Journal of Strategic Marketing*, Vol 4, No 4 (1996), pp 231-238.
- Appiah-Adu, K. "Managerial perceptions of strategic planning benefits: A study of Ghana" *Journal of African Business*, Vol. 1, No.3 (2000), pp. 7-28.
- Austin, J.E. *Managing in Developing Countries: Strategic Analysis and Operating Techniques* (New York: Free Press, 1990).
- Balogun, J., V. Hailey, G. Johnson and K. Scholes, *Exploring Strategic Change* (Pearson Publications, 2008).
- Benveniste, G., *Mastering the Politics of Planning* (San Francisco: Jossey-Bass, 1989).
- Blunt, P. and M.L. Jones, *Managing Organisations in Africa* (Berlin, Walter de Gryter, 1992).
- Bower, J.L. and G. Clark. "How managers' everyday decisions create or destroy your company strategy." *Harvard Business Review*, February (2007).
- Brinkerhoff, D.W., *Improving Development Program Performance* (Boulder CO: Lynne Reinner, 1991).

Brinkerhoff, D.W. "Technical cooperation for capacity, building in strategic policy management in developing countries." American Society for Public Administration. Section on Internal and Comparative Administration, Occasional Paper Series (September 1995).

Cherunilam, F., Strategic Management (Prentice Hall, 2008).

Courtney, H., J. Kirkland and P. Viguerie, "Strategy under uncertainty." Harvard Business Review." November (1997).

Crosby, B.L. "Strategic management and strategic planning: What they are and how they are different." Technical Note No.1 (Washington DC: US Agency for International Development. Implementing Policy Change Project, 1991).

Cullen, J. B., International Management: A Strategic Perspective (Prentice Hall, 2008).

Daft, R.L. and V. Buenger, "Hitching a ride on a fast train to nowhere: The past and future of strategic management research." J.W. Frederickson (Ed). Perspectives on Strategic Management (New York: Harper Business, 1990) pp. 81-103.

Davenport, T.H., "Competing on analytics." Harvard Business Review." January (2006).

Drucker, P.F., Management: Tasks, Responsibilities, Practices (New York: Harper and Row, 1974)

Eisenhardt, K.M. and D.N. Sull, "Strategy as simple rules." Harvard Business Review." January (2001).

Freeman, R.E. and D.R. Gilbert, Jr. Corporate Strategy and the Search for Ethics (Englewood Cliffs. NJ: Prentice-Hall, 1988).

Hamel, G. "Breaking the frame: Strategy as stretch and leverage," in H. Thomas et al. (Eds.), Building the Strategically-Responsive Organization (Chichester: John Willey & Sons, 1994) pp. 45-97.

Hamel, G., "Strategy as revolution." Harvard Business Review, July (1996).

Hitt, M., D. Ireland and R. Hoskisson., Strategic Management (Prentice Hall, 2006).

Ink, D.R. Klaus and P. Boynton, Implementing Policy Change Project: Mid-term Evaluation (Washington DC. Academy for Educational Development, 1994).

Kaplan, R. S. and D.P. Norton. "Mastering the management system," Harvard Business Review January (2008).

Kinsey, J., Marketing in Developing Countries (London: Macmillan, 1988).

Mankins, M.C. and Steele, R. "Turning great strategy into great performance." Harvard Business Review, July (2005).

Martin, R., "How successful leaders think." Harvard Business Review, June (2007).

Milliken, F.J. and T.K. Lant, "The effect of an organization's recent performance history on strategic persistence and change: The role of managerial interpretation," Advances in Strategic Management, Vol.7 (1991), pp. 129-155.

Mintzberg, H., J. Lampel and J. Quinn, The Strategy Process, Concepts, Contexts and Cases (Prentice Hall, 2007).

Mintzberg, H., Tracking Strategies: Towards a General Theory of Strategy Formation (Oxford University Press, 2008)

Neilson, G., K. Martin and E. Powers, "The secrets to successful strategy execution" Harvard Business Review, June (2008).

Orsini, D. M., M. Courcelle and D. W. Brinkerhoff, "Increasing private sector capacity for policy dialogue: The West African Enterprise Network," World Development, Vol.24, No.9 (1996), pp. 1453-1466.

Ozgediz, S. "Strategic planning – concept and issues," in R.O. Echeverria (Ed.), Methods for Diagnosing Research System Constraints and Assessing the Impact of Agricultural Research, Vol.1 (The Hague Internal Service for National Agriculture Research, 1990).

Piercy, N., Market-led Strategic Change (Oxford: Butterworth-Heinemann, 2002).

Parker, D. and R. Stacey, Chaos, Management and Economics: The Implications of Non-linear Thinking (London: Institute of Economic Affairs, 1994).

Porter, M., "The five competitive strategies that shape strategy," Harvard Business Review, January (2008).

Stacey, R.D. Managing the Unknowable: Strategic Boundaries Between order and Chaos in Organisations (San Francisco: Jossey-Bass, 1992).

Thomas A.A., Jr. and A.J. Strickland, III, Strategic Management: Concepts and Cases, Thirteenth edition (Chicago: Irwin, 2003).

Van Wart, M., "The first step in the reinvention process," Public Administration Review, Vo.55, No.5 (1995), pp 429-438.

White, C., Strategic Management, Competitiveness and Globalisation: Concepts and Cases (Prentice Hall, 2004).

Wilson, I. "Strategic planning isn't dead – its changes" Long-Range Planning, Vol.27. No.4 (1994), pp.12-24.

RELACIÓN ENTRE CONTEXTO HISTÓRICO, CONTABILIDAD Y REALIDAD.

Sandra Aquel - Lucía Cicerchia (U. N. R. – Facultad de Ciencias Económicas y Estadística)

A MANERA DE INTRODUCCIÓN

A lo largo de la historia intelectual de occidente la noción de realidad ha sido objeto de las más diversas consideraciones. Una línea de argumentación sostiene que la realidad no puede ser vista como hechos sin significación y que está siempre contextualizada. Ese punto de vista le adjudica al individuo -siendo el científico uno de ellos- su conformación histórica e involucra las condiciones sociales de producción y de reproducción en la práctica científica.

Sobre la base de ese supuesto, la incidencia de las condiciones históricas generales en la producción de conocimiento científico, este trabajo abordará la cuestión de la relación entre realidad y contabilidad. El punto de partida del análisis es el mundo moderno en su etapa fundacional, por coincidir con la formalización de la contabilidad. Se examinará luego la conformación del orden actual y cómo ese orden es “leído” desde la contabilidad. La idea es realizar una exposición que relacione la teoría con el clima de época y así ver como los actores se vinculan con el orden social de exigencias y qué nuevas preguntas puedan surgir de esa articulación.

EL NACIMIENTO DEL MUNDO MODERNO

Dos situaciones se dan en Europa a partir del siglo XV cuando se produce el surgimiento del mundo moderno. La lógica del capitalismo comienza a impregnar el modo de vida de la gente y el proceso de individuación renacentista invade todas las esferas. Esto motiva a los espíritus inquietos a intentar conocer el mundo por sí mismos para su posterior transformación. Se va constituyendo así una imperceptible alianza entre el representante típico del capitalismo, el burgués, y un nuevo modo de hacer ciencia que designará como objeto de estudio la naturaleza y como método la observación experimental. El burgués se caracteriza por dominio y autoridad, avidez por el dinero, capacidad para expandirse, búsqueda de nuevos mercados. Lo que identifica a los principales exponentes de la ciencia nueva es la obtención de un saber práctico, útil, basado en el *ordenamiento* de los datos observados según su magnitud para concluir en la elaboración de la ley general.

El protagonismo de la burguesía comercial europea está centrado en la expansión marítima y los intercambios internacionales. Las luchas por el dominio de los mares y de las rutas comerciales serán distintivas del período. Posteriormente surgirá la banca, institución encargada de receptor el capital excedente del comercio urbano y de la sustracción de metales preciosos de las colonias, conjuntamente con la financiación y el otorgamiento de créditos. Así, la circulación de dinero inaugura un universo nuevo, infinito, donde la burguesía aglomera la población, centraliza los medios de producción y concentra la propiedad en manos de unos cuantos desplegando de ese modo su dominación.

Un instrumento se revelará indispensable en la construcción de la nueva cosmovisión: el cálculo racional; y, junto a él, la aparición y posterior expansión de la técnica contable por partida doble. La racionalidad de la técnica y la racionalidad de la dominación están inevitablemente unidas en el capitalismo. La racionalidad en la empresa capitalista es el factor individual más importante que diferencia lo moderno de lo premoderno. En cuanto a la racionalidad técnica, el hecho de ser considerado el saber empírico un conocimiento privilegiado y valioso, superior al resto de los saberes, eso muestra su poder.

Con el tiempo la lógica de “la razón y el dinero” diseñará culturas y modelará geografías. La modernidad tuvo como proyecto civilizador un elemento clave, la ciencia y, junto a él, la idea de progreso indefinido. En ese proyecto: la razón liberaría al hombre haciéndolo constructor de una sociedad más humanizada orientada a la igualdad, la libertad, la fraternidad y la propiedad como metas, y el capitalismo se consolidaría como sistema de producción estableciendo el libre juego de la oferta y la demanda, la fábrica como instituto productivo y el mercado como

relación social fundamental para el intercambio de bienes y servicios. Sin dinero las transacciones no serán posibles.

Los momentos de génesis y aparición de la partida doble, así como su consolidación y expansión ocurren en el citado período de surgimiento del mundo moderno con la “formalización de la contabilidad” a partir de la obra de Luca Pacioli¹ *Summa de Arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita*, impresa en Venecia en 1494. En este escrito el autor despliega el método conocido como Partida Doble, desarrollado específicamente en el capítulo “Tractatus XI de Computis et Scripturis”. Esta técnica resulta clave para alcanzar uno de los principales objetivos de la época: evitar el caos y la confusión originados por la explosión comercial y por la tormenta de transacciones de la baja Edad Media y Renacimiento.

La situación anteriormente expuesta, hace referencia a los grandes cambios en el comercio, originados por la disponibilidad de medios de comunicación que permitían travesías de ultramar, las dilaciones de tiempo que transcurrían entre el comienzo de una transacción y su finalización, los nuevos medios de pago, tales como las letras de cambio, los diversos tipos de pagarés, y la práctica del crédito en general. Todo esto “alteró el orden” tradicional de comerciar; por ejemplo, en el nuevo esquema podía darse el caso de que el pago fuera anterior a la entrega de los bienes. En este contexto la partida doble protegía al comerciante del desorden. Al respecto Luca Pacioli dice (...) “Si las cosas no están asentadas debidamente en su lugar se vería afectado el comerciante por enorme dificultad y confusión en todos sus negocios. Según el conocido refrán, donde no hay orden, reina allí la confusión.” (Pacioli, 1995: 25). Es para evitar esta confusión que Pacioli brinda un modelo completo para todos los comerciantes, que haga posible llevar un registro exacto de todas sus transacciones.

Resulta a la vista que la realidad para Pacioli y la comunidad científica de su época, era accesible, observable y medible. Pacioli era miembro de la corte del duque de Sforza en Milán. “En ella tenía por compañero y consejero a Leonardo Da Vinci, a quien debía de resultarle fácil estar de acuerdo con un hombre que escribió que la vista es el más noble de los sentidos y que el ojo es el portal de entrada por medio del cual percibe la inteligencia. Fue Leonardo quien proporcionó las ilustraciones geométricas para *Divina Proportione*”. (Crosby, 1988: 174 - 175)

Es claro, la realidad era un objeto que se podía conocer, y la contabilidad viene a otorgar claridad a la confusión en la que ella estaba inmersa. No es que esto antes no se hiciera; previo a la partida doble se realizaban anotaciones simples de manera narrativa, se contaba lo que iba pasando en la marcha de los negocios pero esto no permitía ver de manera clara los débitos y créditos, las ganancias y resultados.

La partida doble en cambio, registra, clasifica, separa y compara los hechos económicos: “Lo primero que el comerciante debe hacer es su diligente inventario de la siguiente manera: hace constar en una hoja o en un libro aparte, todo lo que posee en este mundo de cosas muebles e inmuebles, comenzando siempre por las cosas que son de mayor valor y más fáciles de perder, como son el dinero en efectivo, las joyas, la platería, etcétera, ya que las inmuebles tales como, casas, terrenos, lagunas, valles, estanques y otras similares no pueden extraviarse como las cosas muebles.” (Pacioli, 1995: 27). La cosa está allí; sólo es cuestión de registrarla, parece ser la clave.

EL ORDEN ACTUAL

¹ “El sistema de doble entrada de los *massari* (administradores) de la comuna genovesa del año 1340, proporciona evidencias de que el principio de partida doble fue una posesión cultural del Primer Renacimiento y no, como se cree erróneamente, un invento de Fray Luca Bartolomeo Pacioli. Este hecho, sin embargo, no despoja a este monje franciscano, amigo de Leonardo da Vinci, del eminente rol que ocupa en la historia de nuestra disciplina. Fue suyo el mérito de *publicar* (3) por primera vez una exposición sistemática de la teneduría de libros por partida doble. El famoso capítulo sobre “Particulares de computis et scripturis” (de la obra de Pacioli *Summa de arithmetica, geometrica, proportioni et proportionalita*, publicada en Venecia en 1494) continuará siendo la señal de un hecho cultural, que ha sido equiparado con los logros de Colón, Copérnico, Galileo, Descartes y Newton. Notas al pie: (3) En 1458 Benedetto Cotruglio Raugo ya había escrito un libro *Della mercatura et del mercante perfetto* que contenía una introducción de la teneduría de libros por doble entrada. Pero esta tratado permaneció sin ser publicado hasta 1573. Ver PERAGALLO [1938], páginas. 54-55”. (Mattessich, 2002: 102).

En el transcurso de la segunda mitad del siglo XX un orden diferente se va delineando en el escenario mundial. En el "diseño" de la nueva configuración, el binomio capitalismo - tecnología ocupa un papel clave, central. El fuerte predominio de la economía de mercado junto con el desarrollo tecnológico viene a crear un mundo sin fronteras, a modificar las reglas del juego y la estructura de poder existente e incidirá en la recomposición de la relación de fuerzas sociales.

En cuanto al capitalismo, reacomodamientos internos devienen en él como consecuencia del shock del petróleo -'73/74-. Magmas y turbulencias lo afectan y, a su vez, hacen que comience a expandirse por nuevos senderos y hasta que multiplique sus fuerzas. Como consecuencia de esa crisis el sistema capitalista se reestructuró a escala planetaria; en la actualidad promueve un nuevo modelo de acumulación en discontinuidad histórica con el capitalismo de posguerra.

Por el lado de la tecnología, acontecimientos tales como la revolución tecnológica, que posibilitó la revolución de las comunicaciones, del transporte y de los modelos productivos, provoca una nueva división social y estructura ocupacional. En un período relativamente breve, el desarrollo tecnológico evolucionó desde la microelectrónica a las nuevas tecnologías de información reformulando la interacción mundial por la universalización de redes tecnológicas y comunicacionales. Pero, lo sorprendente de esa evolución es la velocidad del cambio y la importancia que adquiere la velocidad ante la territorialidad una vez instalado dicho cambio tecnológico.

Hay un orden nuevo que es producto de la complejidad social y que supone el debilitamiento de las identidades colectivas, el triunfo de la imagen y de las tecnocracias. Las computadoras, conectadas a través de redes mundiales como la Internet, los medios de comunicación interactiva, la realidad virtual y otros avances en el área de la informática, transformaron radicalmente las nociones del tiempo y del espacio e incluso de la realidad. El análisis, entonces, se complejiza. Trasciende el ámbito de lo económico - tecnológico para avanzar a una dimensión cultural y valorativa respecto a la cual se ubica el discurso.

En consonancia con la etapa inicial de las transformaciones señaladas, los vientos de cambio soplaron también en el ámbito académico y universitario dando lugar a la aparición de un conjunto de eminentes intelectuales que señalaron una ruptura en la historia de la ciencia y al interior de la disciplina contable. Sobresale entre ellos la figura de R. Mattessich quien afirma que su obra se entiende sólo enmarcada en el contexto cultural de la universidad norteamericana de la posguerra, donde "reinaba una singular atmósfera intelectualmente estimulante y excitante, a la vez que desafiante" (Mattessich, 2002: XIII) Fue así que fue posible que se convirtiera en uno de los autores que orientó sus esfuerzos a darle un carácter científico a la investigación contable, no sólo desde el punto de vista metodológico sino también desde el campo epistémico dando lugar a la idea de que la contabilidad es una ciencia aplicada.

A partir de esta concepción el tema de la realidad es abordado por Mattessich desde su Modelo de Capas de Cebolla de la Realidad -en adelante OMR, sus siglas en inglés- desarrollado en el texto "Social versus physical reality in accounting, and the measurement of its phenomena" y elaborado en su obra *Critique of accounting -- examinations of the foundation and normative structure of an applied discipline*. Este modelo observa las capas de realidad como dependiente de e incluidas una en la otra, como las de una cebolla, desde una perspectiva multidimensional y que, además, contiene el concepto de propiedades emergentes el cual es especialmente importante para distinguir las diferentes capas de la realidad. Esta distinción es importante para determinar en qué nivel o niveles algo es real y en cuál no lo es. "El OMR ve a la realidad como una jerarquía de muchas capas y subcapas que van desde la realidad absoluta (por vía de la realidad física, química, biológica y mental) a la realidad social (incluso la de la jurisprudencia, la economía la contabilidad)" (Mattessich, 2004: 20-21).

La aplicación de este modelo a la contabilidad implica centrarse fundamentalmente en dos capas, la realidad física y la realidad social. Esta última adquiere relevancia ya que (...) "en nuestra disciplina casi todo gira alrededor de la propiedad, la deuda y otros derechos, sus derivados y valoraciones" (Mattessich, 2004: 11). Esta concepción de la realidad como una

estructura jerárquica de capas, le permite a Mattessich afirmar la hipótesis de la estructura abandonando la de la uniformidad; como consecuencia de ello, la hipótesis de la imposibilidad del conocimiento es reemplazada por la hipótesis de la aproximación. "Lo último expresa la idea que aunque la suma de la totalidad de la realidad es desconocida, se puede reconocer un gran número de relaciones estructurales inherentes en muchas partes de la realidad, por lo menos de manera indirecta y aproximada" (Mattessich, 2004: 16).

Sobre la base de que sólo es posible una aproximación a la realidad, Mattessich se pregunta si la contabilidad intenta representar o dominar la realidad. Al considerar a la contabilidad una ciencia aplicada contestará que normalmente el énfasis estará puesto al intento de dominar la realidad y que su representación, en caso de que le sea exigida, estará orientada deliberadamente hacia un propósito específico; generando este último punto una toma de conciencia del necesario análisis de los medios y fines en la disciplina. "Sólo si se revela el nexo de medios y fines y se establece el objetivo claramente el usuario de datos contables puede considerar esta subjetividad y juzgar si una representación específica es apropiada para su propósito o no" (Mattessich, 2004: 18). Que la representación conceptual sea pragmática no necesariamente implica una completa arbitrariedad; el autor propone una manera de objetivar tal proceso. "Si se puede determinar que método de valoración es el más adecuado para cada propósito, y luego explicar el propósito específico, se puede preservar la neutralidad de la valoración". (Mattessich, 2004: 20).

ALGUNAS REFLEXIONES

En las afirmaciones que anteceden se exhiben dos momentos claves en la evolución de la sociedad occidental y en la disciplina contable, intentando poner en evidencia la relación contexto, contabilidad y realidad. Esto porque se parte de considerar que cada época debe encontrar sus propias respuestas a la pregunta qué es real y qué no lo es. La formulación de ese interrogante nos remonta al momento en el cual el interés en el tema se instituyó como tal, es decir cuando el hombre por primera vez reflexionó sobre sí mismo y su lugar en el mundo.² En su instancia de formalización, la contabilidad constituye su objeto de análisis desde el punto de vista de registrar hechos e intenta describir y predecir la realidad. Si bien actualmente se sigue pensando que la contabilidad, segmenta, modeliza y mide la realidad, se tiene más en claro que sólo es posible una aproximación a la misma. La contabilidad sólo tiene como finalidad registrar hechos cuando la creencia generalizada es que la realidad es estática; que está allí para ser vista y que todos la pueden ver por igual. Se habla hoy de una realidad dinámica, compleja, multidimensional, lo que requiere nuevas teorías contables adaptables a las circunstancias actuales. En parte eso explica la necesidad de que en una época (renacimiento italiano) los esfuerzos se orientaron a lo metodológico y con posterioridad a la segunda posguerra esos esfuerzos se reorientaron a lo epistémico - metodológico.

Pacioli en la modernidad habla de la práctica contable, propone un método y lo hace rigurosamente. Esto se explica en el hecho de que en ese momento era necesario dar solución a los problemas que se presentaban y es quizás debido a eso que el lugar de la reflexión científica haya sido "poner orden" sobre la confusión existente en la realidad. La formalización metodológica de Pacioli va de la mano de un cambio epocal. Ese autor es a la contabilidad lo que Lutero a la religión, Descartes a la filosofía y Copérnico - Galileo - Newton a las ciencias físico naturales. Con ellos se produce una ruptura en el orden establecido y se inaugura una nueva cosmovisión sobre la base del pensamiento mecanicista y cuya lógica de unificación social se hallará en la ciencia.

² A partir de entonces se inicia un debate que continúa a través del tiempo y que se apoya o bien en la idea de aceptar la transformación de la realidad como algo dado (Heráclito) o en relegar el orden empírico sino a la nada, al ámbito de la opinión (Parménides). En su complejo corpus, Platón, transforma el concepto socrático en Idea, objeto del verdadero conocimiento; mientras que los fenómenos empíricos quedan relegados al ámbito de la opinión. La objeción planteada por Platón a los fenómenos empíricos encuentra una inmediata réplica en su discípulo Aristóteles para quien, si bien el fenómeno no agota lo real -que muestra una dimensión formal-inteligible- se presenta como una vía válida de acceso al conocimiento científico, y además, en el ámbito del ente empírico, un aspecto necesario para fundar la validez del mismo.

Mattessich es un teórico que reflexiona acerca de cuestiones ontológicas, metodológicas y valorativas de la contabilidad y también lo hace rigurosamente. Como él mismo reconoce él formó parte de lo que se conoce como la revolución contable de los años de 1960 y 1970, o “la edad de oro de la contabilidad”, por tratarse de un particular proceso histórico en el transcurso del cual cobra fuerza, en el ámbito de la ciencia, la idea de interdisciplinariedad y de interdependencia. Una de sus más ilustres contribuciones es una formulación epistemológica, al justificar que la contabilidad es una ciencia aplicada. Su postura se asocia con la necesidad de darle sustentabilidad a un discurso científico en una época en la cual el mismo es cuestionado.

Resulta interesante efectuar una comparación de los autores según niveles y de acuerdo al propósito que guía su investigación. En la época de Pacioli la realidad es abarcable en toda su dimensión: nivel ontológico; en lo metodológico, el método de la partida doble sirvió para leer la realidad y en cuanto a lo valorativo, la información tiene un destinatario específico que es el propietario. No era necesario explicitar el propósito pues era uno el destinatario de la información y el orden se orientaba a satisfacer sus necesidades; saber qué tenía, cuánto debía, cuánto había ganado. Se ponen en juego los medios para obtener resultados para “uno”. En la época de Mattessich es más difícil leer la realidad debido a la complejidad. No hay tanto acuerdo sobre qué es lo real. Cada vez nos acercamos más a conceptos intangibles y eso es en parte por el desarrollo tecnológico: nivel ontológico. En lo metodológico, la partida doble es uno de los métodos de resolución de problemas, pero no el único. En parte debido a la evolución propia de toda disciplina que va acumulando conocimiento en pos de su progreso, pero además porque la complejización social es tan grande que muestra una realidad dinámica en la cual lo patrimonial y lo financiero tiene tanto peso como la gestión y la producción. En relación con lo valorativo, la dimensión actual modifica la categoría de propietario con la que se asocia al burgués renacentista, es un mundo de interdependencia en el cual se incluyen socios, estado, bancos, accionistas. En los escenarios actuales explicitar o no los propósitos de la información contable, o de la representación contable se vuelve determinante dada la multiplicidad de actores involucrados cada uno con un interés particular.

Si ya pudo observarse los resultados que tuvo la convivencia intelectual en la casa de Sforza, y en mucho mayor medida el ambiente intelectual al que alude Mattessich, la multidisciplinariedad se convierte en una herramienta clave para afrontar los desafíos de la disciplina contable en sus aspectos metodológicos, ontológicos y valorativos. Por ejemplo abordar la problemática de las numerosas relaciones medios - fines existentes en la contabilidad, resulta sino imposible al menos insuficiente y dificultoso realizarlo por una formación exclusivamente contable. No cabe duda que los dos autores son clásicos y resaltamos en ellos un punto en común que los eleva por sobre los demás autores y los hace permanecer en el tiempo: ambos supieron ser profundamente conscientes de lo que pasaba en la realidad en la que estaban inmersos y fueron capaces de reflejarlo en sus escritos.

REFERENCIAS

- Carrizo, W, y León, N, “Qué realidad representa la contabilidad?”, en Miroli, A, y Ruggeri, H, (comp.). (2006). *Selección de trabajos de las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Buenos Aires: UBA-Facultad de Ciencias Económicas.
- Crosby, A.W. (1988). *La medida de la realidad. La cuantificación y la Sociedad Occidental, 1250-1600*, traducción castellana de Jordi Beltrán, Barcelona: Crítica.
- Mattessich, R. (2002). *Contabilidad y métodos analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía*, Buenos Aires: La Ley.
- _____ (2004). *La representación contable y la realidad*, disponible en: <http://www.mgeu.uma.es/CONFERENCIAS/Reality-Malaga-LV.pdf>. Consulta: 2008, junio 20.
- Pacioli, Luca, (1995). “Tractatus XI de Computis et Escripturis”, Buenos Aires: Ediciones UADE.

EL TEOREMA DE ARROW Y LOS CONJUNTOS DE OPCIONES Marcelo Auday (Departamento de Humanidades, UNS)

INTRODUCCION

La teoría de la elección social se ocupa de la agregación de preferencias individuales. El teorema de Arrow (1951), punto de partida de esta disciplina, establece que no es posible agregar tales preferencias de manera coherente si exigimos que la agregación cumpla con ciertas condiciones. En términos más precisos, a ser aclarados luego, el teorema establece que toda función de bienestar social que cumpla las condiciones de eficiencia paretiana e independencia de alternativas irrelevantes es dictatorial. A partir de esto, gran parte de la investigación se concentró en variar las condiciones originales para escapar al resultado de imposibilidad. Por otra parte, la aparición del teorema de Gibbard-Satterthwaite (Gibbard (1973), Satterthwaite (1975)), que establece que toda función de elección social que sea no-manipulable es dictatorial, llevó a tratar de establecer de manera precisa las conexiones entre ambos teoremas. Finalmente, diferentes trabajos han tratado de simplificar ambas demostraciones y de desarrollar, con tal fin, nociones y técnicas que hagan más transparente las similitudes entre las mismas.

Barberà (1980) introduce la noción de *votante pivot* para probar tanto el teorema de Arrow como el de Gibbard-Satterthwaite (1983). Variantes de esta noción han sido luego usadas para obtener ambas demostraciones de una manera bien simple (Reny (2001)). Una segunda noción, que es la que aquí nos interesa, es la de *conjunto de opciones* (*option sets*). La misma es introducida por Barberà & Peleg (1990) para demostrar el teorema de Gibbard-Satterthwaite. Ambas nociones, la de *votante pivot* y la de *conjunto de opciones* están estrechamente relacionadas: un individuo es *pivot* en una situación de elección social determinada si, dadas las preferencias de los demás, él puede cambiar el resultado social cambiando sus preferencias personales. Por otra parte, en una situación de elección social, el conjunto de opciones de un individuo es el conjunto de resultados sociales que los demás, al fijar sus preferencias, le dejan a este individuo como elegibles. Así, un individuo es *pivot* en una situación si y sólo su conjunto de opciones en dicha situación tiene más de una opción.

Ahora bien, mientras que Barberà ha usado la noción de *pivot* para probar los dos teoremas mencionados, sólo ha usado la noción de *conjunto de opciones* para probar el teorema de Gibbard-Satterthwaite. En este trabajo llevamos a cabo el ejercicio de probar el teorema de Arrow siguiendo paso a paso la demostración de Barberà & Peleg (1990) para el otro teorema. En particular, esta parte de la demostración prueba el teorema de Arrow para funciones de elección social. Luego, usamos el procedimiento de Quesada (2002) para pasar a funciones de bienestar social, que es el formato original del teorema. Finalmente, debemos aclarar que este ejercicio tiene dos simplificaciones: consideramos sólo dos individuos y las preferencias, tanto individuales como sociales, son lineales.

EL MARCO

Sean una sociedad de 2 individuos y un conjunto finito X de 3 o más alternativas. Cada individuo i está caracterizado por preferencias lineales R_i sobre X , esto es, tales preferencias pertenecen al conjunto \mathbf{R} de todas relaciones binarias completas, transitivas y asimétricas posibles sobre X . Sea \mathbf{R}^2 el conjunto de todas las duplas de elementos de \mathbf{R} . Una *función de elección social* $g: \mathbf{R}^2 \rightarrow X$ asigna a cada dupla de preferencias individuales (R_1, R_2) una única alternativa $g(R_1, R_2)$ en X . Una *función de bienestar social* $f: \mathbf{R}^2 \rightarrow \mathbf{R}$ asigna a cada dupla de preferencias individuales (R_1, R_2) una preferencia social lineal $f(R_1, R_2) = R$. Una función de elección social satisface:

eficiencia paretiana si y sólo si para cualquier par de alternativas x, z en X y para cualquier dupla (R_1, R_2) en \mathbf{R}^2 se cumple: si para todo individuo i $(xR_i z)$ entonces $g(R_1, R_2) \neq x$

Independencia de alternativas irrelevantes (IIA) si y sólo si para cualquier alternativa x en X tal que $g(R_1, R_2) \neq x$ y cualquier otra dupla (Q_1, Q_2) en \mathbf{R}^2 se cumple que: si (R_1, R_2) y (Q_1, Q_2)

coinciden respecto del par de alternativas $\{g(R_1, R_2), x\}$, entonces $g(Q_1, Q_2) \neq x$.¹

Análogamente, una función de bienestar social satisface:

eficiencia paretiana si y sólo si para cualquier par de alternativas x, z en X y para cualquier dupla (R_1, R_2) en \mathbf{R}^2 se cumple: si para todo individuo i ($xR_i z$) entonces xRz .

Independencia de alternativas irrelevantes (IIA) si y sólo si para cualquier par de alternativas x, z en X y cualquier par de duplas $(R_1, R_2), (Q_1, Q_2)$ en \mathbf{R}^2 se cumple que: si (R_1, R_2) y (Q_1, Q_2) coinciden respecto del par de alternativas $\{x, z\}$, entonces xRz si y sólo si xQz .

Mientras que las dos versiones de la eficiencia paretiana son casi idénticas, IIA para funciones de elección social es bastante más débil que su análoga para las funciones de bienestar social: la primera sólo establece restricciones para los pares de alternativas donde una de las alternativas haya sido la elegida, mientras que la segunda restringe todo par de alternativas. En lo que sigue nos concentramos en las funciones de elección social.

Dada cualquier preferencia R , sea $\text{top}(R)$ la mejor alternativa según R , esto es $\text{top}(R) = \{x: xRy, \text{ para todo } y \text{ en } X\}$. Entonces, Un individuo i es un *dictador* (en una función de elección social) si y sólo si para toda dupla (R_1, R_2) se cumple que $g(R_1, R_2) = \text{top}(R_i)$. Por otra parte, un individuo i es un *dictador* (en una función de bienestar social) si y sólo si para toda dupla (R_1, R_2) se cumple que $f(R_1, R_2) = R_i$.

El teorema de Arrow establece que si X tiene la menos tres alternativas entonces toda función de bienestar social que cumpla la eficiencia paretiana y la independencia de alternativas irrelevantes es dictatorial.² El mismo resultado se obtiene para funciones de elección social³. Aquí partimos de esta segunda versión.

LA DEMOSTRACIÓN

Funciones de elección social

Como dijimos, seguimos la demostración de Barberà & Peleg (1990) paso a paso, reemplazando su uso de la condición de no-manipulabilidad por las dos condiciones de eficiencia paretiana y de independencia de alternativas irrelevantes. Antes de desarrollarla necesitamos definir algunas nociones más: dada cualquier dupla (R_1, R_2) , denominamos *conjunto de opciones* para el individuo 1 al conjunto $O_1(R_2) = \{x: \text{ existe una preferencia para 1 } Q_1 \text{ tal que } g(Q_1, R_2) = x\}$. Así, el conjunto de opciones para el individuo 1 en la dupla (R_1, R_2) consiste en todas las alternativas que puede producir la función $g(\cdot)$ si variamos las preferencias de 1 mientras queda fija R_2 . Análogamente se define el conjunto de opciones para el individuo 2.

$C[R_1, O_1(R_2)]$ es la mejor alternativa según R_1 de entre las que forman parte de su conjunto de opciones para cuando las preferencias del individuo 2 son R_2 . Finalmente, sea r_g el rango de $g(\cdot)$, esto es $r_g = \{x \text{ en } X: \text{ existe una dupla } (R_1, R_2) \text{ en } \mathbf{R}^2 \text{ tal que } g(R_1, R_2) = x\}$.

¹ Dos duplas *coinciden* respecto de un par de alternativas $\{z, w\}$ si y sólo si la preferencia de cada individuo sobre ese par es la misma en ambas duplas. En palabras, lo que dice IIA (para funciones de elección social) es que si una dupla x no fue elegida (y fue elegida, por ejemplo, z), entonces x tampoco será elegida en cualquier otra dupla en la cual las preferencias individuales respecto de $\{z, x\}$ sean las mismas que en la dupla original.

² La condición de *dominio irrestricto*, usual en las presentaciones del teorema, está aquí incorporada en la definición tanto de las funciones de bienestar social como de las funciones de elección social.

³ Mientras que nosotros usaremos la noción de independencia de alternativas irrelevantes (en una versión para funciones de elección social), una noción cercana para este tipo de funciones es la de *monotonía*. En particular, Reny (2001) prueba que las funciones de elección social que son monótonas y pareto eficientes son dictatoriales (si hay al menos 3 alternativas). En términos informales, la condición de independencia establece que *la misma información debe producir el mismo resultado*, mientras que la condición de monotonía establece que *el resultado social se mueve en la misma dirección que los cambios en las preferencias individuales*. Ya hemos dado una versión de la condición de independencia para funciones de elección social. Introducimos ahora la definición de *monotonía* usada por Reny (2001):

Monotonía: sea cualquier par de duplas $(R_1, R_2), (Q_1, Q_2)$. Entonces, si para todo individuo i y para toda alternativa z se cumple que $g(R_1, R_2)R_i z$ implica $g(R_1, R_2)Q_i z$, entonces $g(R_1, R_2) = g(Q_1, Q_2)$.

Los siguientes ejemplos muestra que ninguna de estas dos condiciones implica a la otra:

Ejemplo 1 (se cumple IIA y falla monotonía): $(R_1, R_2) = (xR_1zR_1w; xR_2zR_2w)$; $(Q_1, Q_2) = (xQ_1zQ_1w; zQ_2xQR_2w)$, $g(R_1, R_2) = z$, $g(Q_1, Q_2) = x$. Ejemplo 2 (se cumple monotonía y falla IIA): $(R_1, R_2) = (xR_1zR_1wR_1p; zR_2xR_2wR_2p)$; $(Q_1, Q_2) = (zQ_1xQ_1pQ_1w; zQ_2xQ_2wQ_2p)$, $g(R_1, R_2) = x$, $g(Q_1, Q_2) = p$.

Prop.1: Para toda dupla (R_1, R_2) en \mathbf{R}^2 , $g(Q_1, Q_2) = C[R_1, O_1(R_2)] = C[R_2, O_2(R_1)]$.

Es decir, lo elegido por la función de elección social en cada dupla es el óptimo en el conjunto de opciones de cada individuo.

Prop.2⁽⁴⁾: Para toda preferencia R_1 se cumple que $C[R_1, r_g] \in O_2(R_1)$.

Prop.3: Para toda $x \in r_g$ se cumple que si $\text{top}(R_1) = \text{top}(Q_1) = x$, entonces $O_2(R_1) = O_2(Q_1)$.

Prop.4: Para toda preferencia R_1 se cumple que o bien $O_2(R_1)$ tiene un único elemento o bien $O_2(R_1) = r_g$.

Prop.5: o bien para toda preferencia R_1 $O_2(R_1)$ tiene un único elemento, o bien para toda preferencia R_1 $O_2(R_1) = r_g$.

Prop.1: Para toda dupla (R_1, R_2) en \mathbf{R}^2 , $g(R_1, R_2) = C[R_1, O_1(R_2)] (= C[R_2, O_2(R_1)])$.

Prueba: Supongamos que es falso. Entonces existe una (R_1, R_2) tal que

$g(R_1, R_2) = z \neq x = C[R_1, O_1(R_2)]$. Por lo tanto, xR_1z . Además, existe Q_1 tal que

$g(Q_1, R_2) = x$. Por IIA, R_1 y Q_1 no pueden coincidir respecto de $\{x, z\}$. Por lo tanto, zQ_1x . Por otra parte, xR_2z o zR_2x . En cualquier caso, se viola la eficiencia paretiana: o bien (xR_1z, xR_2z) y $g(R_1, R_2) = z$, o bien (zQ_1x, zR_2x) y $g(R_1, R_2) = x$. q.e.d.

Prop.2: Para toda preferencia R_1 se cumple que $C[R_1, r_g] \in O_2(R_1)$.

Prueba: g es Pareto eficiente, por lo tanto $r_g = X$. Por lo tanto, para cualquier R_1 se cumple $C[R_1, r_g] = \text{top}(R_1)$. Sea entonces cualquier $x = C[R_1, r_g]$. Tomemos ahora cualquier R_2 tal que $\text{top}(R_2) = x$. Por la eficiencia paretiana, $g(R_1, R_2) = x$. Por lo tanto, $x \in O_2(R_1)$. q.e.d.

Prop.3: Para toda $x \in r_g$ se cumple que si $\text{top}(R_1) = \text{top}(Q_1) = x$, entonces $O_2(R_1) = O_2(Q_1)$.

Prueba: Supongamos que es falso. Entonces, existe un z tal que $z \in O_2(R_1)$ y $z \notin O_2(Q_1)$. Por la proposición 2, $x \in O_2(R_1)$ y $x \in O_2(Q_1)$. Como $z \in O_2(R_1)$, existe un Q_2 tal que $g(R_1, Q_2) = z$. Por la proposición 1, $z = C[Q_2, O_2(R_1)]$. En particular, zQ_2x . Sea ahora una preferencia S_2 tal que zS_2xS_2w (para toda w diferente de x y z). Entonces, en la dupla (R_1, S_2) , ambos individuos prefieren x a w (para toda w diferente de x y z). Por lo tanto, $g(R_1, S_2) \neq w$. Por otra parte, (R_1, S_2) y (R_1, Q_2) coinciden respecto de $\{x, z\}$. Por lo tanto, por IIA, $x \neq g(R_1, S_2)$ y, entonces, $z = g(R_1, S_2)$. Dado que $\text{top}(R_1) = \text{top}(Q_1)$, el mismo razonamiento aplicado a (R_1, S_2) y (Q_1, S_2) implica que $z = g(Q_1, S_2)$. Por lo tanto, $z \in O_2(Q_1)$. Contradicción. q.e.d.

Prop.4: Para toda preferencia R_1 se cumple que o bien $O_2(R_1)$ tiene un único elemento o bien $O_2(R_1) = r_g$.

Prueba: Sea cualquier R_1 . Por eficiencia paretiana, $\text{top}(R_1) \in O_2(R_1)$; sea $x = \text{top}(R_1)$. Si la proposición es falsa, entonces hay al menos dos alternativas w, z tal que $w \neq z \neq x$, tal que $w \in O_2(R_1)$, y $z \notin O_2(R_1)$. Por la proposición 3, para cualquier Q_1 tal que $\text{top}(Q_1) = \text{top}(R_1) = x$, se cumple que $x, w \in O_2(Q_1)$, y $z \notin O_2(Q_1)$. En particular, esto es cierto para cualquier Q_1 tal que xQ_1zQ_1p (para toda p diferente de x y z). Consideremos ahora cualquier R_2 tal que zR_2wR_2p (para toda p diferente de w y z). Por la proposición 1, se sigue que $g(Q_1, R_2) = C[R_2, O_2(Q_1)] = w$, lo cual viola la eficiencia paretiana, pues zQ_1w y zR_2w . q.e.d.

Prop.5: o bien para toda preferencia R_1 , $O_2(R_1)$ tiene un único elemento o bien para toda preferencia R_1 , $O_2(R_1) = r_g$.

Prueba: Supongamos que es falso. Entonces existen R_1, Q_1 , tales que $O_2(R_1) = r_g$, y $O_2(Q_1) = x$, para alguna x . En virtud de la proposición 3 y de que r_g tiene más de dos alternativas podemos suponer xR_1z , para alguna z ⁵. Sea cualquier R_2 tal que $\text{top}(R_2) = z$. Por la proposición 1, $g(R_1, R_2) = z$ ⁶. Ahora, (R_1, R_2) y (Q_1, R_2) coinciden respecto de $\{x, z\}$. Por lo tanto, por IIA, $x \neq g(Q_1, R_2)$. Contradicción. q.e.d.

Finalmente, si $O_2(R_1) = r_g$ para cualquier R_1 , entonces por la proposición 1 sabemos que $g(R_1, R_2) = C[R_2, O_2(R_1)] = \text{top}(R_2)$ y, por ende el individuo 2 es el dictador. Si, por el contrario, $O_2(R_1)$ tienen un único elemento para cualquier R_1 , por la proposición 2 sabemos que ese elemento es $\text{top}(R_1)$ y por ende, para cualquier R_2 $g(R_1, R_2) = C[R_2, O_2(R_1)] = \text{top}(R_1)$, y el individuo 1 es el dictador.

⁴ Si bien de aquí en más expresaremos las proposiciones y las demostraciones en términos de las preferencias del individuo 1, obviamente son también verdaderas para el individuo 2.

⁵ Si $\text{top}(R_1) = x$ se cumple trivialmente. De lo contrario, Por la proposición 3, $O_2(R_1) = O_2(Q_1)$ para cualquier Q_1 , tal que $\text{top}(Q_1) = \text{top}(R_1)$; en particular, para cualquiera donde xQ_1z , para alguna z .

⁶ Pues $g(R_1, R_2) = C[R_2, O_2(R_1)] = C[R_2, r_g] = z$.

De las funciones de elección social a las funciones de bienestar social

Quesada (2002) provee una forma de pasar de funciones de elección social con ciertas propiedades a funciones de bienestar sociales que cumplen eficiencia paretiana e independencia de alternativas irrelevantes y, por ende, son dictatoriales.

Denotamos por $(R_1 \downarrow x)$ la relación que se obtiene a partir de R_1 moviendo x al último lugar en el ranking. Análogamente, $((R_1, R_2) \downarrow x) = (R_1 \downarrow x, R_2 \downarrow x)$.

Condición A: Para toda dupla (R_1, R_2) y para toda alternativa x en $X \setminus \{g(R_1, R_2)\}$ se cumple $g((R_1, R_2) \downarrow x) = g(R_1, R_2)$ (es decir, si en una dupla bajamos alguna alternativa no elegida al último lugar, el resultado social no varía).

Supongamos que hay m alternativas, entonces para $1 \leq k \leq m$, ${}^k R_i$ es la k -ésima alternativa en R_i (en particular, ${}^1 R_i = \text{top}(R_i)$). Además, definimos para cualquier dupla (R_1, R_2) : ${}_1(R_1, R_2) = (R_1, R_2)$, y para todo $2 \leq t \leq m$: ${}_t(R_1, R_2) = {}_{t-1}(R_1, R_2) \downarrow g[{}_{t-1}(R_1, R_2)]$. En palabras, por ejemplo, ${}_2(R_1, R_2)$ es la dupla obtenida a partir de (R_1, R_2) moviendo el resultado social obtenido $g(R_1, R_2)$ en la misma al último lugar en el ranking de cada uno de los individuos.

Procedimiento B: dada una *función de elección social* $g: \mathbf{R}^2 \rightarrow \mathbf{X}$ que sea pareto eficiente⁷ y cumpla la condición A, construimos una *función de bienestar social* $f: \mathbf{R}^2 \rightarrow \mathbf{R}$ de la siguiente forma: para toda dupla (R_1, R_2) , ${}^k f(R_1, R_2) = g({}_k(R_1, R_2))$.

Quesada (2002) demuestra que si una función de bienestar social fue obtenida mediante el procedimiento B entonces cumple independencia de alternativas irrelevantes. Si además cumple la eficiencia paretiana tenemos, por el teorema de Arrow, que es dictatorial.

Prop. 6: Si $g: \mathbf{R}^2 \rightarrow \mathbf{X}$ cumple eficiencia paretiana e independencia de alternativas irrelevantes, entonces cumple la condición A.

Prueba: sea cualquier dupla (R_1, R_2) y cualquier x en $X \setminus \{x \in X \setminus \{g(R_1, R_2)\}\}$. $g(R_1, R_2)$ y $g((R_1, R_2) \downarrow x)$ coinciden respecto de $\{g(R_1, R_2), z\}$ para toda $z \neq x$, $z \neq g(R_1, R_2)$. Luego, por IIA, $z \neq g((R_1, R_2) \downarrow x)$. Por otra parte, por eficiencia paretiana, $x \neq g((R_1, R_2) \downarrow x)$. Por lo tanto, $g((R_1, R_2) \downarrow x) = g(R_1, R_2)$.

Por lo tanto, las funciones de elección social de nuestra demostración cumplen con las condiciones para aplicarles el procedimiento B. Pero dado que ya hemos probado que tales funciones son dictatoriales, simplemente aplicamos tal procedimiento sobre las dictatoriales para probar que las funciones de bienestar social asociadas también son dictatoriales:

Prop 7: si f es una función de bienestar social obtenida mediante el procedimiento B a partir de una función de elección social g pareto eficiente e independiente, entonces f es dictatorial.

Prueba: Dado que g es pareto eficiente e independiente, g cumple la condición A y, por ende, el procedimiento B asocia a g una función de bienestar social f independiente. Por otra parte, dado que g es pareto eficiente e independiente, g es dictatorial. Sin pérdida de generalidad, supongamos que 1 es el dictador. Por lo tanto, para cualquier dupla (R_1, R_2) , $g(R_1, R_2) = \text{top}(R_1) = {}^1 R_1$. Luego, $f(R_1, R_2) = R$ tal que ${}^1 R = {}^1 R_1$. En general, dado que g elige en cada dupla (R_1, R_2) el tope de 1, para cualquier $2 \leq k \leq m$, ${}^k R = {}^k f(R_1, R_2) = g({}_k(R_1, R_2)) = {}^k R_1$ y, por ende $R = R_1$. Por lo tanto, f es dictatorial. q.e.d.

CONCLUSIONES

En este trabajo presentamos una demostración de una versión simplificada del teorema de Arrow combinando, por una parte, la estructura de demostración usada por Barberà & Peleg (1990) en base a la noción de conjuntos de opción y, por otra, el procedimiento de Quesada (2002) para pasar de funciones de elección social a funciones de bienestar social. Queda como

⁷ Esta condición es necesaria para asegurar que el procedimiento genere una función de bienestar social.

trabajo futuro el extender la demostración para el caso de más de dos individuos y para preferencias individuales y sociales que admitan indiferencias.

REFERENCIAS

- Arrow, K. (1951) *Social Choice and Individual Values*, Wiley, New York.
- Barberà S. (1980) "Pivotal Voters. A new proof of Arrow's theorem", *Economics Letters*, 6: 13-16.
- Barberà S (1983) "Strategy-Proofness and Pivotal Voters: a Direct Proof of the Gibbard-Satterthwaite Theorem", *International Economic Review*, 24: 413-417.
- Barberà, S. & Peleg (1990) "Strategy-Proof Voting Schemes with Continuous Preferences", *Social Choice and Welfare*, 7: 31-38.
- Gibbard, A. (1973) "Manipulation of Voting Schemes: a General Result", *Econometrica*, 41: 587-601.
- Quesada, A (2002) "From social choice functions to dictatorial social welfare functions", *Economics Bulletin*, vol 4, No. 16: 1-7.
- Reny, P. (2001) "Arrow's Theorem and the Gibbard-Satterthwaite Theorem: a Unified Approach", *Economic Letters*, 70: 99-105.
- Satterthwaite, M. (1975) "Strategy-Proofness and Arrow's Conditions: Existence and Correspondence Theorems for Voting Procedures and Social Welfare Functions", *Journal of Economic Theory*, 10: 187-217.

Teorías sobre el desarrollo agrario argentino. Una reseña crítica.

Pablo Benchimol

Verónica Romero*

Introducción

Los debates surgidos en la década del '70 acerca del desarrollo agrario argentino, basados en mayor o menor medida en la teoría de la renta diferencial de la tierra, constituyen una instancia de análisis ineludible a la hora de comprender el actual funcionamiento de la economía nacional. En el presente trabajo nos proponemos retomar de forma crítica esta discusión. La reexposición de los aportes teóricos estará guiada por dos grandes ejes: la transferencia internacional del plusvalor determinada por las condiciones particularmente favorables del suelo pampeano y la dinámica específica que el sector primario imprime en el proceso nacional de desarrollo.

Nuestro abordaje toma como base del análisis la distinción entre los mecanismos de generación y apropiación de la renta. De esta manera, se hace posible vislumbrar una unidad entre las distintas explicaciones expuestas que nos permita avanzar en la comprensión de la especificidad del proceso de acumulación de capital en Argentina.

La renta de la tierra y los países subdesarrollados

Entendemos que para abordar el desarrollo agrario argentino es menester comprender antes la vinculación existente entre la teoría de la renta de la tierra y la teoría de la dependencia.

Ernesto Laclau expone en su trabajo de 1969¹ una tesis sobre la existencia y apropiación de la renta diferencial internacional. Una de las particularidades de este artículo es que introduce en el debate sobre la dependencia el problema de la renta de la tierra. A partir de su publicación, abrigó tanto seguidores como detractores. Para establecer una estructura que permita una clara comprensión de la discusión es

* Centro de Estudios para la Planificación del Desarrollo (CEPLAD), Instituto de Investigaciones Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. vromero_ar@yahoo.com.ar, pablobenchimol@gmail.com. Teléfono: 4374-4448, interno: 6560.

¹ Laclau, Ernesto (1969) "*Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno*"

conveniente exponer los ejes fundamentales del texto original culpable de la controversia.

En el marco de su búsqueda por entender el fenómeno de la marginalidad social, Laclau se centra en su texto en la distinción entre modos y sistemas de producción y, posteriormente, en uno de temas que aquí nos interesa estudiar: su abordaje del problema de la dependencia.

La definición que Laclau da de dependencia como *“la absorción estructural y permanente del excedente económico de un país por parte de otro”* (Laclau, 1969: 33). Ahora bien, siguiendo la exposición del autor, este proceso puede llevarse a cabo por medio de dos grandes formas. La primera consiste en que la apropiación del excedente del país central se dé sobre uno periférico donde no impera el modo de producción capitalista. En este marco, la continuidad de la dinámica que vincula a estos polos complementarios se funda en el establecimiento y continuidad de relaciones colonialistas. Mientras que en la segunda el vínculo de dependencia, siempre en los términos planteados, se produce (y reproduce) en el marco de relaciones capitalistas plenamente desarrolladas en los dos países en cuestión.

Como es el problema de la dependencia en el caso de dos países capitalistas el que nos interesa, nos detendremos un poco más en este punto. En este respecto, Laclau expone dos grandes mecanismos por medio de los cuales se desencadenan relaciones de dependencia. En primer lugar, sostiene que la existencia de una menor composición orgánica de capital en uno de los países es condición suficiente para erigirlo como “dominado” dado que, inmerso dentro del flujo mundial de capitales, éste tendría que ceder una cuota de su excedente económico al otro.

“Puede haber en ambos un modo hegemónico de producción capitalista y, no obstante, existir una relación que suponga dependencia en el sentido indicado. Sería el caso de dos países económicamente vinculados, en que la división del trabajo resultante determinará en uno de ellos una composición orgánica menor de capital. En las condiciones de un flujo mundial de capitales, la tasa media de ganancias resultante implicaría que el país con menor composición orgánica de capital cede al otro parte de su excedente económico.” (Laclau, 1969: 33)

El planteo se fundamenta, básicamente, en el conocido mecanismo marxiano de transformación de valores en precios de producción. En el mismo, las ramas con mayor proporción de capital constante producen menos plusvalor que el que apropian, mientras que sucede lo inverso en caso de que se trate de una rama intensiva en capital variable.

Es sobre la base de este mismo argumento puesto en términos de países centrales (de alta composición orgánica de capital) y periféricos (de baja composición orgánica de capital) que Laclau expone una de las formas en que se produce la dependencia.

Ahora bien, al capital, en tanto sujeto inmediato de la reproducción social, la forma material en la que circulan sus componentes para valorizarse no modifica la esencia de su problema: el incremento constante de su valor. Esto es, no resulta relevante si se desembolsa en capital constante o en capital variable ya que, en última instancia, suponiendo la igualación de las tasas de ganancia, al capital comprometido le corresponderá la misma alícuota proporcional del plusvalor general, que a otros fragmentos del capital total de la sociedad. De esta manera, se observa que el planteo de Laclau no contempla las determinaciones generales por medio de las que el capital lleva adelante su proceso de valorización de manera regular y toma al contenido que encarna el desarrollo teórico de la transformación de valores en precios de producción como una suerte de proceso histórico temporal concreto. Como si en algún momento las mercancías se cambiaran directamente por sus valores y luego sí lo hicieran a través de sus precios de producción.

En segundo lugar, Laclau ofrece una explicación de la dependencia estrictamente vinculada a la renta de la tierra. En efecto, entrarán en la categoría de “dependientes” aquellos países en donde *“por su peculiar estructura económica, una categoría capitalista dependiente del proceso de acumulación de capital, como la de la renta, se transformara en el motor del crecimiento.”* (Laclau, 1969:34)

Laclau no ahonda suficientemente en esta afirmación. A partir de aquí se abren preguntas que quedan pendientes de resolución en el desarrollo del texto, algunas formuladas, incluso, explícitamente. En primer lugar, no queda claro cuál es exactamente el significado concreto de que la renta de la tierra se vuelva “el motor del crecimiento” a principios del siglo XX en Argentina. En efecto, no encontramos en el desarrollo ninguna precisión al respecto, teniendo en cuenta la relevancia que esta afirmación conlleva para la determinación del carácter dependiente del país en cuestión. Al respecto, el autor se ataja al sostener que no hay datos suficientes para determinar con precisión las magnitud de la renta de la tierra para el período analizado: *“No existen estudios que permitan evaluar con precisión la magnitud de la renta diferencial, lo que requeriría una comparación de los costos internacionales y de estos con los precios*

mundiales; pero todos los índices permiten afirmar que fue excepcionalmente alta.”
(Laclau, 1969: 37)

Pese a que el autor no responde a las problemáticas enunciadas arriba respecto de la renta diferencial, intenta vincular con aquella la explicación de la relativa “prosperidad” reinante en el período de análisis en un país subdesarrollado como Argentina. En este camino se evidencia una clara contradicción con la definición de dependencia que había esbozado previamente:

“Pero la renta diferencial –surgida de los menores costos, que benefician a su poseedor con elevadísimas ganancias– es plusvalía, producida por el trabajador extranjero e introducida en el país en virtud de la amplitud de la demanda de materias primas proveniente del mercado mundial. De ahí que la Argentina, al absorberla, obtuviera un elevado ingreso per cápita que no guardaba relación con su esfuerzo productivo.” (Laclau, 1969: 37) (el subrayado es nuestro)

A esta altura del texto, Laclau estaría sosteniendo, sobre la base de su definición de dependencia, que Argentina no es el país dependiente sino su opuesto. En rigor, gracias a la absorción estructural y continua de excedente (que, en este caso, toma la forma de renta de la tierra) el papel que le cabe a la economía argentina en este planteo es el de país dominante. Esta inversión de los términos resulta un claro problema para Laclau. A subsanarlo destinará parte de las subsiguientes líneas de su texto.

El escollo conceptual con el que se choca Laclau es tapado de inmediato por el autor al proseguir con su análisis de la vinculación entre la renta de la tierra y la dependencia. En efecto, el concepto de dependencia que había expuesto anteriormente, basado en la transferencia de excedente de un grupo de países hacia otros, es despojado de todo contenido. En rigor, la “dependencia a la Laclau” se transforma. Ahora el problema estará vinculado a la posibilidad de realizar los productos en que se especializa cada uno de los contendientes:

“Pero como la magnitud de la renta diferencial depende de la posibilidad de colocar las materias primas en el mercado mundial, y puesto que dicha posibilidad deriva de la acumulación capitalista de los países industrializados, toda la expansión económica del país termina por depender de una variable que escapa a su control.” (Laclau, 1969: 37)

Aquí aparece en la exposición de Laclau un nuevo problema que no es respondido de manera satisfactoria. ¿En qué medida los países productores de medios de producción son menos dependientes que los productores de materias primas?

La respuesta de Laclau estriba, en última instancia, en la existencia de una demanda externa que permita realizar socialmente la producción de las mercancías agropecuarias locales. Ahora bien, en este sentido que puntualiza el autor no parece haber grandes diferencias entre los medios de producción y las mercancías agropecuarias, es decir, tanto unos como las otras necesitan de una demanda externa que permita su realización. Dados los patrones de especialización productiva que adoptaron los países en cuestión sabemos, incluso antes de que Adam Smith escribiera, que con el desarrollo de la división internacional del trabajo ya no se consumirá internamente la totalidad del producto que se realiza en el mismo país sino que exigirá una demanda que exceda los límites nacionales. En los términos del autor, para sostener el planteo, tiene que poder argumentarse que el ciclo debería producirse y autoreproducirse en el centro con cierta autonomía de la demanda externa de la periferia. Esta premisa es, evidentemente, de difícil justificación.

Con lo visto, nos encontramos que por este otro flanco de la exposición vinculado estrictamente a la existencia de la renta de la tierra (que, a su vez, buscaba salvar las contradicciones del primer abordaje), tampoco se puede rastrear una respuesta sólida al problema de la dependencia en términos de Laclau.

El trabajo de Ernesto Laclau tuvo una repercusión importante en el ambiente académico. Una de las críticas más recientes que suscitó es la de Sergio Salvatore². Salvatore elabora una crítica a la teoría de la renta diferencial internacional de Laclau remarcando inicialmente, la contradicción mencionada más arriba entre sus dos definiciones de “dependencia”, los respectivos flujos de riqueza social entre uno y otro país y la ambigua caracterización que le cabía, por lo tanto, a Argentina, en particular.

En segundo lugar, Salvatore traslada el centro de la controversia hacia la “nacionalidad” del plusvalor que se constituye en renta de la tierra. En este caso, lo que se aducirá es que (en oposición a Laclau) la cuota de riqueza devenida en renta de la tierra es creada al interior del proceso nacional de acumulación. Las razones no serán del todo claras. Veamos.

Por un lado, Salvatore intenta argumentar que la renta que perciben los terratenientes está constituida en parte por la ganancia que se les escapa a los arrendatarios argentinos. Según el autor, para que se sostenga el argumento de que la

² Salvatore, Sergio (1997) *“La renta diferencial internacional. Una teoría inconsistente”*, PIEA, Buenos Aires.

renta diferencial internacional proviene del exterior debe cumplirse la igualación de las tasas de ganancia pero no sólo al interior de cada país, sino también en términos internacionales. Justamente, respecto de la verificación de este fenómeno están las dudas de Salvatore. Sin embargo, las vacilaciones no son trascendidas, es decir, no se añaden elementos para el análisis que puedan oponerse con consistencia al razonamiento de Laclau:

“Es dudoso que los miles de arrendatarios de la pampa húmeda percibieran una tasa de ganancia equiparable a la de los industriales de Manchester” (Salvatore, 1969:23)

Por otro lado, intentará establecer una vinculación entre el monopolio de la propiedad del suelo y los agentes que quedan excluidos de ellas: los arrendatarios y obreros rurales... argentinos. Esta simple asociación es suficiente para que Salvatore dé el *salto mortal* y afirme que el plusvalor que constituye la renta de la tierra proviene de los “productores argentinos”, no se encuentra aquí ninguna mediación que permita darle más rigurosidad a lo que parece una simple enunciación de fenómenos inconexos:

“Ahora bien, el monopolio de la propiedad del suelo detentado por los terratenientes sobre esta porción de la ‘superficie del planeta’, excluía de dicha propiedad a los arrendatarios y los obreros rurales argentinos, y, en consecuencia, la renta de la cual se apropiaban tomaba la forma de una fuerte extorsión de plus-trabajo proveniente de los productores argentinos y no de los consumidores europeos.” (Salvatore, 1997: 24)

Como vimos, los dos argumentos mencionados por Salvatore para justificar que el plusvalor que deviene en renta de la tierra es argentino son incompletos e insuficientes.

Finalmente, desentendiéndose de la crítica que le propina a Laclau, Salvatore expone muy someramente lo que entiende por dependencia argentina. Para ello, echará mano al mecanismo marxiano por medio del cual se explican las ganancias extraordinarias de capitales con mayor potencia productiva, pero esta vez, “aplicado” a países dependientes e imperialistas. Mientras que los segundos monopolizan la tecnología de punta para la producción de manufacturas, accederán a un beneficio extraordinario proveniente de los menores costos unitarios que le poseen respecto de los segundos. Esta relación se sostendrá en el tiempo. Más allá de los problemas que se pueden encontrar en esta “definición” de dependencia, se observa que la vinculación respecto de la problemática con la renta de la tierra ha quedado esfumada.

En suma, luego de seguir los lineamientos trazados por los autores, notamos que las insuficientes explicaciones o abiertas contradicciones a las que arriban nos dejan sin

armas para comprender los problemas planteados. Es menester ahora, retomar la explicación general básica de la renta de la tierra y la transferencia de plusvalor para con ella sí abordar la discusión de manera completa.

Génesis de los ingresos extraordinarios en el agro pampeano

La interpretación de Laclau sobre la particularidad del desarrollo argentino descansa, en última instancia, en la idea de la transferencia internacional de plusvalor, más precisamente, de plusvalor generado por la clase obrera inglesa a la oligarquía argentina. Laclau sostiene, siguiendo a Marx, que la elevada fertilidad del suelo pampeano da lugar a la existencia de una renta diferencial de la tierra que es apropiada por sus dueños. Como toda forma de ganancia, esta renta no puede ser más que plusvalor. Por otra parte, dado que el destino de gran parte de las mercancías primarias es el mercado británico, Laclau concluye que ese plusvalor es producido por los obreros industriales ingleses, cuyo salario está compuesto mayormente por esos productos primarios.

Miremos con más detenimiento el argumento. La renta de la tierra constituye una ganancia extraordinaria, es decir, una ganancia que supera a la media. Este tipo de ingresos no existe sólo en el sector primario sino que puede aparecer en cualquier rama de la producción en la que uno o más capitales posean condiciones de producción superiores a las promediales. Como el precio de cualquier producto se determina por los costos en las condiciones de producción medias de la rama, un capital que opere con menores costos obtendrá una tasa de ganancia extraordinaria. La diferencia que existe entre el sector industrial y el agropecuario en este sentido es que, mientras que en el primero las ganancias extraordinarias tienden a desaparecer por la difusión de las mejores condiciones de producción a toda la rama, no ocurre lo mismo en el segundo. El sector agropecuario posee la particularidad de que uno de sus medios de producción, la tierra (con sus particulares condiciones de fertilidad y ubicación), no es reproducible y, al mismo tiempo, presenta distintos grados de fertilidad en el espacio. Este hecho determina que las ganancias extraordinarias derivadas de la producción en las mejores de ellas adquieran un carácter estructural; se convierten en renta diferencial de la tierra. Pero esto no explica aún cuál es la relación de estos ingresos extraordinarios con el plusvalor al que se refiere Laclau.

La producción de plusvalor depende en cada rama de la composición orgánica del capital que posea. Sin embargo, esto no implica que su apropiación siga el mismo curso; la competencia entre los capitales individuales determina que su distribución quede disociada de su creación. En la distribución del plusvalor total generado en el sistema, cada capitalista individual recibe una porción que se establece en relación al capital invertido y no al plusvalor generado por su empresa, por su industria, por su rama ni por su sector; esto es, el sistema forma una tasa media general de ganancia. De este modo, la transferencia de plusvalor de las ramas de baja composición orgánica a las de alta composición orgánica no se traduce, de ninguna manera, en una mayor ganancia de los capitales que participan en esta última. Esto implica que la renta de la tierra no tiene por qué ser plusvalía producida por el trabajador extranjero; al menos existen otras posibilidades, en total son tres.

La primera es que la producción agraria (que, suponemos, es desarrollada en mayor proporción en Argentina) tenga una composición orgánica de capital más alta que la media social, de manera que al cambiarse las mismas por su precio de producción, apropiarán una mayor cuantía de valor que la creada, es decir, toda la renta de la tierra que porten estas mercancías provendrá de otra rama (u otro país, en caso de que hablemos en términos internacionales). La segunda posibilidad es que la producción agraria, teniendo una composición orgánica de capital menor que la media, cree más valor que el que apropia primariamente, en función de lo que correspondería según los precios de producción vigentes pero que, a su vez, esta diferencia no sea suficiente para constituir la cuota total de renta de la tierra. Así, este flujo de plusvalor devenido en renta provendrá, nuevamente, de otra rama (o país). El tercer y último caso posible es aquél en el que la composición orgánica de capital es menor que la media social y además el monto total de la renta de la tierra es menor que la diferencia entre el plusvalor creado y el apropiado. De esta manera, todo ese excedente que constituirá la renta diferencial, provendrá de la misma rama agraria (o del mismo país productor de aquellas)³.

³ Con esto se observa que el mecanismo no es cabalmente comprendido por Salvatore quien sostiene que para que haya una transferencia de plusvalor desde el exterior hacia un país subdesarrollado, como Argentina, es necesario que las mercancías transables del segundo (carnes y el trigo) se vendan por encima de su valor: *“Además, no hay ninguna razón que permita suponer que el trigo o las carnes argentinas se vendían por encima de su valor en forma sistemática. Solamente en este espacio es pensable una extorsión de plusvalor de otras regiones, tal que los terratenientes se apropien de una masa de plusvalor en parte generada en el exterior, al propio tiempo que permitiera la obtención de una tasa*

Con esto queda claro que la renta de la tierra no tiene por qué ser necesariamente plusvalía producida por el trabajador extranjero; lo extraño de este concepto no es que implique la apropiación de plusvalor producido en otra rama sino que signifique la existencia una ganancia que sistemáticamente se ubique por encima de la media.

Especialización agropecuaria y estancamiento del sector primario en la pampa húmeda

Al continuar con este desarrollo nos encontramos, sin embargo, con un problema adicional. Siendo la renta de la tierra una ganancia extraordinaria (provenga ésta de la transferencia de plusvalor de otra rama o no) debería ser un estímulo para el desarrollo del capital en la rama primaria. Paradójicamente, no es esto lo que ocurrió (y ocurre) en Argentina. Las causas del bajo grado de intensidad del capital en el sector agropecuario fueron abordadas recurrentemente por la literatura económica nacional con diferentes resultados.

Uno de los autores que aborda esta problemática es Horacio Giberti en un recurrido texto de 1966⁴. Aquí la explicación sobre la extensividad de la producción agraria en Argentina, gira en torno a la particular conciencia que portan los empresarios rurales: no tienen el *desideratum maximizador* de ganancias como su principal norte.

“Como los predios se reciben por herencia, no por compra, falta también el sentido empresario de pretender que el capital reditúe el interés acorde con la inversión. Además, razones de prestigio social y de salvaguardia de excedente de capital inducen a en no pocas ocasiones a invertir en tierras a personas que por esa misma circunstancia no atienden tanto a la rentabilidad del capital sino a la sencillez de la administración de la empresa. Es común que las familias terratenientes orienten a sus hijos hacia actividades profesionales o como dirigentes de grandes empresas, financieras, comerciales, industriales, lo cual los desvincula más todavía de la rentabilidad máxima de las empresas agrarias.” (Giberti, 1966: 29)

En el mismo tipo de argumentos conductuales se basa Ferrer para explicar el fenómeno de las explotaciones extensivas y la excesiva tenencia de tierras: “*En cuanto*

media de ganancia por parte de los arrendatarios argentinos similar a la de los ‘países más antiguos’”. (Salvatore, 1997:24)

4 Giberti, Horacio (1966) “*Uso racional de los factores directos de la producción*”, Desarrollo Económico, Abril- Junio, Vol 6, N° 21.

a los grandes propietarios territoriales su comportamiento parece no estar regulado por las normas habituales de conducta del empresario en el sistema capitalista. Frecuentemente la propiedad de tierras es más un elemento de prestigio y status social y un refugio contra la inflación que un capital al que debe sacársele todo el provecho posible mediante la conjugación de otros factores productivos: mano de obra e inversiones.” (Ferrer, 1963: 165 y 166)

A estas explicaciones basadas en la irracionalidad (en términos capitalistas) de los agentes económicos se enfrentará Flichman. Su argumento se sustenta, efectivamente, en un comportamiento racional empresario. En definitiva, la base de la exposición de Flichman girará en torno a dos grandes pilares.

En primer lugar, Flichman sostiene, tomando estudios realizados por Obschatko y de Janvry (1971), que *“la incorporación de más capital por unidad de superficie, adoptando nuevas formas de manejo de las explotaciones, no redundará en la obtención de mayores beneficios por unidad de capital invertido”*. (Flichman, 1977: 153). Siguiendo el estudio de Obschatko y de Janvry en el que se relevaban las explotaciones ganaderas de cría, que son las más extensivas, se concluye que en los establecimientos de mayor tamaño (en promedio 3625 hectáreas) con una tecnología extensiva obtienen una tasa de ganancia de 4,81%, mientras que en caso de aplicar una intensiva, podría llegar sólo a un 5,74%. Esta leve diferencia, aducen, no constituye un argumento racional para añadir nuevas cuotas de capital a la explotación.

En segundo lugar, Flichman complementa estos datos con un nuevo elemento que en publicaciones previas había tenido una preponderancia explicativa mayor⁵. Se trata de la denominada *renta especulativa*. La misma consiste, básicamente, en la existencia de un ingreso para el propietario de las tierras que surge del constante aumento de precios, que, a su vez, crea una expectativa de nuevas subas. Estos incrementos (que efectivamente se registraron para los años en que el autor realiza el análisis) se traducen en un “premio” adicional por la posesión de terrenos que, en definitiva, promueve un uso excesivo de los mismos en detrimento de una mayor inversión de capital por hectárea.

Tenemos aquí que, en un caso, la mera descripción de los datos recabados por Obschatko y de Janvry no es acompañada por una suficiente conceptualización del

⁵ Nos referimos aquí al texto que publicó en 1971 *“Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario”*.

problema, en rigor, no se trasciende esa instancia que si bien resulta necesaria, no es en absoluto suficiente. Por otro lado, la explicación de la renta especulativa ha encontrado problemas de distinta índole que, en parte, fueron esbozados por autores que estudiaron la temática en cuestión. Veamos a continuación algunos de ellos.

Para comprender cabalmente la crítica que se le hace a Flichman, conviene antes rever algunas implicancias relevantes de su desarrollo. Repasemos. En el planteo de Flichman, resultaba condición fundamental para la existencia de la renta especulativa el hecho de que el precio presente de la tierra estuviera escindido de las expectativas de los agentes sobre los precios futuros. Es decir, los incrementos que se registraron en el pasado, venían de la mano de expectativas de aumentos posteriores, pero éstas no se tenían en cuenta a la hora de calcular el precio actual de la tierra, de manera que, al comprarla, se podría realizar una ganancia extra que no fue prevista en la conformación del precio presente.

En este punto es donde Braun se separa del argumento de Flichman. En efecto, Braun sostendrá que los aumentos de precios posteriores no pueden quedar fuera del cálculo maximizador del capitalista.

“Esto no es legítimo, ya que al aumentar la tasa de aumento esperada en el precio de la tierra, debe aumentar el precio de mercado actual de la tierra que, como sabemos, en un mercado perfecto no es en última instancia más que el valor descontado a la tasa normal de ganancia de los rendimientos futuros de la tierra, incluidos los aumentos en valor de la misma”. (Braun, 1970/71: 390)

En Braun la determinación del precio de la tierra incluirá completamente (y no a medias como sostenía Flichman) las expectativas de subas de los mismos. Es decir, los servicios de la tierra “vuelven” a ser los determinantes del precio del suelo, a la Marx⁶. La vuelta se produce luego de que Flichman haya invertido la relación causal sosteniendo que los precios eran los que determinaban la magnitud de la renta (especulativa).

Una vez que Braun critica la explicación de Flichman, llevará adelante una argumentación “positiva” del problema. Para ello, Braun comienza remontándose a la determinación básica del precio de la tierra, y los respectivos ajustes que se dispararían

⁶ En rigor, Braun no cree que el precio de la tierra esté determinado por la actualización a la tasa normal de ganancia de las ganancias esperadas en el futuro. Sin embargo, como vimos, su negación de la separación flichmaniana de las expectativas de precios y de los precios lo condicen a la noción marxiana básica.

en caso de que tuviera lugar un desequilibrio. Por ejemplo, si se produjera un incremento del precio de la tierra por encima del equilibrio, ningún capitalista compraría tierras, mientras que si el precio vigente fuera más bajo, se lanzarían al mercado de tierras una cantidad de compradores que presionarían al alza el precio.

A partir de aquí, la explicación de Braun sobre la extensividad se basará en las características propias que se presentan en el caso argentino para el período en estudio. En efecto, la alta inflación que se registró en buena parte de las décadas del '50 y '60 se traducían en un mercado de valores públicos de escaso rendimiento y, por tanto, casi nulo atractivo. Así, para obtener una tasa real de interés positiva, los inversores deben volcarse a la compra de algún activo físico⁷ que, en caso de tener “dificultades institucionales para realizar su compra”, traerá aparejado un alto precio. Sin profundizar en las mencionadas “dificultades”, Braun agrega que, teniendo lugar una competencia entre muchos rentistas por un número acotado de activos físico, se dispararán los precios. En base a esto, Braun concluye:

“La renta que obtiene está evidentemente muy por debajo de r , la tasa normal de ganancia; sin embargo, ésta puede ser una decisión muy racional en ausencia de alternativas más interesantes” (Braun, 1974: 403)

Hasta aquí, Braun no parece encontrar grandes problemas. No obstante, se tropezará a la hora de intentar explicar cómo es el mecanismo que opera en el caso de la compra de tierra utilizada con fines productivos. Teniendo en cuenta que el análisis se realiza considerando las dificultades con las que se enfrenta *el dueño de una parcela de tierra*, Braun expone tres argumentos generales.

En primer lugar, arguye que los rentistas no están en condiciones de realizar exitosamente la aplicación de cantidades importantes de capital si esto implica el manejo tecnología relativamente compleja. En segundo lugar, la existencia de contratos de corto plazo impedirá el desembolso de cuantías importantes de capital fijo. Por último, resta considerar la opción de que la explotación sea administrada por un tercero. Pero, en este caso, sostiene Braun, el administrador especializado puede también suboptimizar como consecuencia de: a) que el dueño entienda que existe un riesgo muy grande al dar a un tercero la administración de la explotación, b) que este no maximice la ganancia y c) que el dueño no ceda toda la información relevante para que el administrador la gestione.

⁷ Dentro de este ítem Braun incluye a casas, terrenos, estancias, etc.

Como vemos, las explicaciones últimas que ofrece Braun pierden totalmente consistencia y rigurosidad. Ni la subestimación de los dueños parece válida para dar cuenta del problema de la extensividad, ni tampoco hay novedad alguna en los contratos de arrendamiento cortos (tampoco se muestra evidencia de un particular boom de contratos cortos para el período en estudio). Por último, es claro que no se puede esperar que el administrador no maximice las ganancias de la explotación más que como excepciones a la regla, o casos particulares que tampoco representan un avance en el entendimiento de la problemática analizada.

En suma, considerando los autores aquí analizados, se concluye que los planteos arriban a problemas irresueltos, contradicciones evidentes, o bien, omiten, aunque parezca lo contrario, aquello mismo en lo que se basaron inicialmente: la teoría de la renta de la tierra. Si bien ha habido recientemente intentos de dar cuenta de los fenómenos de la extensividad y estancamiento agrario en base a la teoría de la renta⁸ nos hemos limitado aquí a exponer particularmente los autores que buscaron explicar el proceso en el mismo período en que tenía lugar (o bien, al poco tiempo de generarse esa dinámica). El abordaje de las explicaciones más novedosas queda postergado para un próximo trabajo. La comprensión de la especificidad del proceso de acumulación de capital en Argentina exige retomar rigurosamente el concepto que fue perdido de vista al tratar esta problemática.

⁸ Ver Rodríguez, Javier (2004) “Desarrollo Agropecuario, renta y extensividad: consideraciones teóricas del caso argentino” e Iñigo Carrera, Juan (1999) “La apropiación de la renta de la tierra pampeana y su efecto sobre la acumulación del capital agrario”

Bibliografía

- Bruan, Oscar (1974) "*La renta absoluta y el uso ineficiente de la tierra en la Argentina*", Desarrollo Económico, N° 54, Buenos Aires.
- Flichman, Guillermo (1974) "*Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes*", Desarrollo Económico, Vol. 14, N° 54, julio- septiembre, Buenos Aires.
- Flichman, Guillermo (1971) "*Modelo sobre la asignación de recursos en el sector agropecuario*", Desarrollo Económico, Vol. 10, N° 39/40, octubre 1970-marzo 1971, Buenos Aires.
- Flichman, Guillermo (1977) "*La renta del suelo y el desarrollo agrario argentino*", Buenos Aires, Siglo XXI.
- Giberti, Horacio (1966) "*Uso racional de los factores directos de la producción*", Desarrollo Económico, Abril- Junio, Vol. 6, N° 21.
- Laclau, Ernesto (1969) "*Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno*", Revista latinoamericana de sociología, Vol. V, N° 2, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1867 y 1894) "*El capital. Crítica de la Economía Política*", Siglo XXI, Tomo I (1867) Buenos Aires, 2004 y Tomo III (1894), México D.F, 2004.
- Obstchatko, Edith y de Janvry, Alain (1971) "*Factores limitantes al cambio tecnológico en el sector agropecuario argentino*", Desarrollo Económico, N° 42-44, julio 1971, marzo 1972.
- Ricardo, David (1817) "*Principios de Economía Política y Tributación*", Fondo de Cultura Económica, México, 2004.
- Salvatore, Sergio (1997) "*La renta diferencial internacional: una teoría inconsistente*", Cuadernos del PIEA (Programa Interdisciplinarios de Estudios Agrarios), Buenos Aires.

LA ECONOMÍA Y EL MALDITO CARÁCTER POLÍTICO DE SU OBJETO

Oswaldo J. Berisso (FCE/UBA, IIE/FCEyE/UM)¹

A la memoria de Jorge Schvarzer, que discrepando, como siempre, supo decir que la economía es una ciencia, pero una ciencia política

Para que la filosofía de la ciencia equipare sin prejuicios la jerarquía de los usos metodológicos en ciencias sociales y naturales debe caer la pretensión de neutralidad como condición de la objetividad científica en general. Todo conocimiento científico pertenece a un cierto marco histórico y político desde que su existencia y progreso resultan de las mismas necesidades sociales y dependen de los mismos agentes que explican la dinámica de la superestructura política e ideológica, esfera donde la ciencia se incluye con un rol crecientemente protagónico.

Este artículo plantea que las características políticas de la ciencia económica, propias también de las demás ciencias sociales, explican la pluralidad de escuelas en competencia y resultan inseparables de su objeto de estudio. Sin embargo, los estudios sociales resultan cuestionados y, a veces, incluso privados de sus méritos científicos por traslucir permeabilidad y funcionalidad respecto de los debates ideológicos y políticos emergentes del conflicto social.

Los criterios metodológicos que fundamentan la discriminación parten de un pretendido *paradigma de la física* constituido en modelo mistificador cuya función latente es ocultar las raíces políticas e ideológicas que sostienen a las investigaciones científicas tanto en el campo de lo social como en el de lo natural.

1. Presunción de neutralidad y discriminación

Las definiciones standard de ciencia aluden al estudio de la realidad de acuerdo con métodos objetivos a fin de obtener conocimientos contrastables y comunicables en forma de teorías y modelos que permitan formular pronósticos acerca de los procesos naturales y sociales. Este abordaje deja de lado la finalidad esencial que comparte la ciencia con conocimientos de cualquier clase: el conocimiento científico debe resultar *útil a la sociedad*. Y es justamente en virtud de esta esencia social de la ciencia que la misma obedece a los intereses sociales que definen el contenido de su *utilidad*, que la motivan, la nutren y la condicionan desde su nacimiento y a lo largo de su desarrollo.

En ese contexto, el supuesto de neutralidad, tributario de la objetividad científica, se determina como mero elemento ideológico orientado a encubrir la función política real o potencial del sistema institucionalizado de investigación científica en relación con intereses sociales en conflicto.

En consonancia con esa noción y con ese rol, el supuesto *paradigma de la física* con el que se suele opacar el valor de las ciencias sociales se revela como construcción ideológica, apologética y mistificadora de las teorías naturalistas en tanto que se las presenta como independientes respecto de toda subjetividad y políticamente neutrales, desalentando la crítica desnaturalizadora, humanizadora, que amenaza el mito desde la sociología de la ciencia. El reconocimiento de la trayectoria de diversas ciencias sociales, su equiparación *jerárquica* en cuanto a madurez metodológica con las ciencias naturales, supone por eso denunciar la hipocresía del requisito de neutralidad frente a intereses y valores como condición para hacer ciencia.

La ciencia funge como recurso ideológico en un contexto de luchas políticas donde la supuesta objetividad derivada de su metodología alumbraría verdades más firmes que sus predecesores, los dogmas religiosos y morales tradicionales, muy debilitados luego de haber servido a la construcción de poder durante milenios. *“Que nadie diga que la ciencia, por ser puramente*

¹ berisso@gmail.com

*teórica, no tiene nada que ver con la acción y la política [...] La conexión entre teoría y política siempre debe ser tomada en consideración*².

Desde siempre, la ciencia moderna se postuló como usina ideológica alternativa al dogma. Su tarea es generar ideas útiles acerca del mundo natural y social. Las ideas producidas por las ciencias naturales permiten transformar a la naturaleza en nombre de la sociedad. Las ideas de la realidad producidas por las ciencias sociales son incorporadas selectivamente por partidos y grupos sociales y así influyen en el pensamiento colectivo con la mira puesta en la acción social.

Un tiempo de cambio político caracterizó los albores de la ciencia moderna, cuya tarea fue por entonces enfrentar mediante observación y razonamiento a los dogmas religiosos vigentes. La ciencia postula su método como el más conveniente en la producción de conocimientos útiles para la comunidad. Pero los intereses comunes son entendidos siempre, necesariamente, desde el punto de vista del observador. Rescatar del desván de la vergüenza antipartidista de la filosofía standard esta génesis moderna de todo lo que se llame hacer ciencia conduciría a comprender que su método históricamente específico, es decir, el recurso a la observación y al razonamiento contra el dogma, la tradición y el prejuicio, es inseparable de la visión que se tenga de los intereses sociales involucrados en la investigación.

En consonancia con las demás ciencias, la economía fue también, desde sus orígenes, la principal fábrica de las ideas disponibles para ayudar a dirimir los conflictos internos de su respectivo objeto de estudio. Acompañando o adelantándose a la política, la ciencia económica fue -y es- en este sentido una prolongación de las guerras sociales por otros medios. Las ideas económicas, como advirtiera Keynes (1936), son decisivas para inducir comportamientos en la práctica social: “[p]ractical men, who believe themselves to be quite exempt from any intellectual influences, are usually the slaves of some defunct economist”.

La versión standard de objetividad científica, vinculada con el “consenso” acerca de un estudio “metódico” de los “hechos” realizado con “honestidad”, “imparcialidad” y exento de toda “subjetividad”, etc., resultará más convincente si está aplicada al estudio de la naturaleza que al de la gente. De ahí que resulte usualmente artificioso y difícil diferenciar metodológicamente ciencias sociales de naturales conservando la consistencia con aquella versión³.

El problema consistiría en cómo preservar el credo vulgar de la objetividad de las ciencias, incluso cuando resulte inocultable a los ojos de cualquiera que dicha versión es desbordada de manera natural por los estudiosos de la sociedad⁴. En definitiva, tales esfuerzos -sobrehumanos y destinados al fracaso- suscitaron en algunos autores la tentación de condenar a gran parte de las disciplinas sociales al ostracismo científico: si resulta insostenible esa “objetividad”, no es *ciencia*. De inmediato se busca darle cualquier otro nombre, aún parecido a ciencia, pero jamás éste: cambiando de nombres se quiere salvar el problema.

La visión ingenua de la objetividad de la ciencia fue desafiada en los aportes de Kuhn y Feyerabend. Kuhn (1971) propone un reconocimiento de algunos fenómenos ideológicos específicos de la actividad científica. Sin embargo, su enfoque supone que la existencia de métodos “normales” del trabajo científico garantiza el avance y la obtención de resultados. Tales métodos incluyen, otra vez, las conductas típicas de las ciencias “duras”: superespecialización, aislamiento de la comunidad en cada disciplina, enigmas para la investigación acotados al marco teórico recibido, aversión a la creatividad filosófica y a la innovación teórica y, finalmente, dominio uniforme y excluyente de un marco teórico único.

² Feyerabend, P. (1984, nota 46).

³ Un abordaje epistemológico diferente y superior, ya a mediados del siglo XIX, fue intentado y puede hallarse, como sucede tan a menudo, entre el rico legado del pensamiento clásico marxista. “*Conocemos sólo una ciencia, la ciencia de la historia. [...] La historia de la naturaleza, las llamadas ciencias naturales, no nos interesa aquí, en cambio tenemos que examinar la historia de los hombres, puesto que casi toda la ideología se reduce ya bien a la interpretación tergiversada de esta historia, ya bien a la abstracción completa de la misma. La propia ideología no es más que uno de tantos aspectos de esta historia*”, extraído de Marx C. y Engels F. (1973), borrador, luego eliminado de la versión final de “La Ideología Alemana”, obra redactada entre noviembre de 1845 y agosto de 1846.

⁴ Incluso las aburridas promesas de prefacio, anunciando una mirada neutral, políticamente impoluta, cayó afortunadamente en desuso. Ello en beneficio tanto de una disminución de la ingenuidad como de la hipocresía ambiente entre los autores, según corresponda en cada caso juzgar.

Feyerabend (1984), en cambio, va mucho más allá y cuestiona la pretensión de objetividad fundada en la imposición de métodos específicos en la actividad científica.

A pesar de que profundas diferencias los separan entre sí, tanto el enfoque standard como el de Kuhn hallan gran dificultad para formular un terreno conceptual común aplicable tanto a las ciencias naturales como a las sociales. Ello deriva en la tendencia a considerar a las ciencias sociales como atravesando en términos generales una etapa de *subdesarrollo* que se verificaría por la heterogeneidad aparentemente inconciliable de las escuelas que componen cada disciplina de ciencias sociales y, entre ellas, la economía. El enfoque vulgar acá criticado consiste en identificar como fallas metodológicas a las que en verdad son simples características específicas del estudio de la sociedad.

Se deben reconocer en las particularidades del objeto de estudio las causas de esa permeabilidad mediante el rechazo de la supuesta barrera existente entre los datos y los valores: *no hay una manera de pensar y de juzgar aplicable a cosas existentes y otra para estimar valores y todo juicio involucra tanto a datos como a ideales.*⁵

Lejos de ser una muestra de inmadurez, la fragmentación de la comunidad científica es consecuencia natural de su evolución y la discordia está permanentemente realimentada por el avance del conocimiento sobre un **telón de fondo conflictivo** en la sociedad. Las ciencias sociales son así ciencias políticas y su progreso está atado al de su objeto, la sociedad que las engendra: sólo perderían su naturaleza "política" en caso de desaparecer el conflicto y, con ello, la necesidad misma de la función de los estudios sociales de ser una herramienta ideológica de organización social⁶. Sólo en esa hipótesis serían viables los grandes consensos en este campo de conocimiento.

Por el contrario, para las ciencias naturales su objeto asume, en apariencia, una relación de independencia real e ideal respecto de los intereses sociales en pugna. Allí radica una clave de la posibilidad de los amplios consensos de las comunidades profesionales de las ciencias "duras"⁷. Cuando se trata de ciencias sociales, cuya mirada se dirige hacia personas e intereses, ese consenso hacia los "objetos" debe ampliarse mediante el debate y la **persuasión**, mucho más allá de la estrecha comunidad de científicos, hacia la sociedad en general.

Otra diferencia consiste en que las ciencias naturales recurren más comúnmente a ubicar en un rol preponderante a la simple **descripción** del referente empírico, dejando sólo un muy pequeño rol, en el margen, para la **interpretación** en la construcción de teorías. En economía, la interpretación ocupa muchas veces el primer plano, originando debates que no se resuelven por la determinación de tal o cual hecho o de su contrario.⁸

Olivera (1997) sostiene que las actividades que estudia la economía se ajustan a determinadas formas de cooperación e interdependencia social, los objetivos de los participantes están sujetos a restricciones y a **finalidades** que dan sentido a las acciones. Pero *"[e]stablecer el sentido de una acción implica interpretarla [... L]a ciencia económica es por consiguiente una ciencia de interpretación, una hermenéutica, y en virtud de la naturaleza de su objeto, una hermenéutica social"*. Olivera, en terreno de la economía, ataca también la pretensión positivista de predictibilidad de la ciencia que sostiene el enfoque standard y que también, en este punto, es rescatada por Kuhn.⁹

2. La sociedad, ese maldito objeto de estudio

⁵ Durkheim, É. (1911).

⁶ Próbrajensky E. (1966).

⁷ "In the natural sciences there evidently exists a tendency, even if sometimes slow and halting, for opinion to converge on relevant and valid knowledge. Evidently this is not the case in the social sciences". Hillinger, C. (2006).

⁸ Olivera, J. (1997).

⁹ "Aunque un comportamiento sólo es predecible desde el punto de vista económico si es económicamente inteligible, un comportamiento plenamente inteligible en términos económicos puede no ser predecible [...] La predecibilidad no requiere solamente la existencia sino la unicidad de la solución [...] Las funciones de comportamiento individual de los productores y consumidores son simples correspondencias, funciones de punto a conjunto, 'multifunciones'". Olivera, J. (1997).

El objeto de las ciencias sociales es la misma sociedad que acoge -bien o mal- al científico que la estudia. Las ciencias sociales tienen la terrible particularidad de la **identificación** real pero parcial del objeto y del sujeto que estudia. Los valores sociales del investigador (intereses, ideas, marco social, educación, compromisos, etc.) influyen necesariamente en su tarea interpretativa tanto como en la selección de los hechos relevantes u otros aspectos, determinando así condiciones para la formulación de teorías científicas. Y dados esos valores se analizarán los fenómenos sociales.

Esta diferencia específica del objeto social tiene varios aspectos. Por una parte, la diferente velocidad de evolución y de transmutación de los fenómenos bajo estudio. Si la fuerza de la gravedad se debilita por la cercanía de otros cuerpos celestes y se ve afectada por otros factores además de la masa de los cuerpos, su principio no registra cambios y lo mismo sucede en general con las leyes naturales. En oposición a ellas, la mayoría de los grandes cambios políticos y sociales alteran las figuras sociales y, con ellas, la esforzada elaboración cristalizada por los investigadores entra en desuso. La permanente movilidad del telón de fondo debilita todo supuesto acerca de las circunstancias que enmarcan las acciones sociales. Como si ello fuera poco, la complejidad de cada fenómeno social se multiplica en posibilidades analíticas debido a las modificaciones esenciales e idiosincráticas que le imprimen sus circunstancias.

Por otra parte, la conducta de los individuos es consciente y abierta a muchos grados de libertad, situación obviamente muy diferente a la de los elementos de la naturaleza. Ello introduce un factor de incertidumbre esencial en la interpretación de los fenómenos sociales, especificando diferencias radicales en las condiciones para la formulación de teorías. La conducta consciente obedece tanto a circunstancias presentes como pasadas o especulativas. La ideología propia de cada agente se combina con la de su entorno condicionando las decisiones de una manera tal que escapa a toda previsión.

Un agravante de ello radica en la capacidad de los agentes para ajustar su conducta porque ella está siendo observada. La simulación consciente del "objeto" con la intención de que no resulte encuadrable en ciertas categorías usuales induce fallos en la investigación que permiten cuestionarla con el fin de, eventualmente, escapar a intereses sociales adversos operando, por ejemplo, de manera contrainductiva y en el sentido contrario al que podría esperarse de acuerdo con el paradigma teórico dominante.

En general, las conductas sociales son emergentes de alta complejidad con determinantes multifactoriales. Similares conductas pueden resultar de causales diferentes y hasta contrapuestas. Y la variedad de posibles respuestas se multiplicará considerando la conducta de los agentes en forma individual y grupal.

Una particularidad adicional consiste en la existencia de algunas formas fenoménicas que presentan serias analogías en diferentes momentos de la historia, sugiriendo cierto carácter pendular de las mismas acompañando los cambios en lo que podríamos denominar la *demanda* de instrumentos ideológicos para la comprensión de los hechos sociales.¹⁰

En general, el "método de las ciencias naturales" no sería aplicable a la historia social porque ella no estudia objetos inanimados sino seres vivos dotados de conciencia y donde lo relevante es conocer sus relaciones y explicar sus conductas, siempre difíciles de predecir (Toynbee, 1952).

En *Contra el Método*, Feyerabend cuestiona la validez de lo que suele presentarse como el mayor mérito de las ciencias duras: su rigidez metódica en resguardo de la presumida "objetividad". Aunque no se plantee el tema de manera explícita, esta línea de ataque a la visión standard de la ciencia permitiría acercar "jerárquicamente" a las ciencias naturales con

¹⁰ Esta percepción aparece tajante en Hillinger, C. (2006): "we cannot expect in the social sciences to discover anything that is startlingly new". Un fenómeno análogo de este "retorno cíclico" se da a veces en las ciencias duras por efecto de la evolución teórica general, incluidos los vinculados a *cambios de paradigma* en la conocida versión de Kuhn (1971). H. Poincaré (1907) hace referencia a que, en la física, "ciertas hipótesis, que se creía abandonadas y condenadas definitivamente por la experiencia, renacen de improviso de sus cenizas y comienzan una nueva vida" (cap. X).

las sociales. En tanto y en cuanto las ciencias sociales parecen, por ejemplo, compatibles con el retorno de viejas concepciones y son proclives a la toma de partido en el terreno político: esas características, Feyerabend (1984)¹¹ las atribuye correctamente a toda la ciencia en general, como una parte de su naturaleza misma, sin discriminar por la propensión de cada disciplina a caer en el pecado de politizarse o convalidar conocimientos originados fuera del campo científico.

Apoyándose en una reseña de la visión de J. S. Mill al respecto de su sostén a la “proliferación” de teorías explicativas superpuestas, Feyerabend (1984, cap. III) afirma que “[e]l método científico es parte de una teoría general del hombre. De esta teoría recibe sus reglas y se construye de acuerdo con nuestras ideas de una existencia humana que merezca la pena”. En esta línea de abordaje, el método científico se determina también como político e histórico y el nexo entre ciencia e ideología no es privativo de las ciencias sociales.

A diferencia del enfoque que propone este artículo, muchos economistas ven una falla a subsanar en la discordia teórica y metodológica que reina en economía, por lo que cuestionan que se tome por ciencias en un mismo nivel u “orden” a tales bolsas de gatos, por oposición con las ciencias duras.

En consonancia con esa visión, se suman en la versión *mainstream* de la economía los vericuetos del método a los entresijos del instrumental estadístico para disimular el carácter ideológico de la producción científica, permitiendo así cualquier clase de abuso consagrado por la tosca objetividad de las cifras. Así, un uso profuso del instrumental matemático y estadístico aplicado a indicadores empíricos hace aparecer, erróneamente, un aura de mayor científicidad sobre los economistas que sobre los demás científicos sociales. Confusión relevante para la profesión en cuanto permite una mejor valorización del título en un mercado privado que todavía cree en la ficción standard.

3. Bibliografía utilizada

Durkheim, É., (1911) "*Jugements de valeur et jugements de réalité*", accesible desde http://classiques.uqac.ca/classiques/Durkheim_emile/Socio_et_philo/ch_4_jugements/jugements.html.

Feyerabend, P. (1984), *Contra el método: Esquema de una teoría anarquista del conocimiento*, Ediciones Orbis S.A., Hyspamérica, Buenos Aires. Ver también en la red *Against Method* publ. Humanities Press, 1975, con el Índice Analítico que esquematiza el argumento principal del libro. Accesible desde www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/ge/feyerabe.htm

Hillinger, C. (2006), *Science and Ideology in Economic, Political and Social Thought*, Universidad de Munich, Dto. de Economía, editado por la Volkswirtschaftliche Fakultät Ludwig-Maximilians-Universität München, Discussion paper 2006-35, November, accesible en <http://epub.ub.uni-muenchen.de>.

Keynes, J.M., (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, cap. 24, accesible desde <http://gutenberg.net.au/ebooks03/0300071h/0-index.html>.

Kuhn, T.S. (1971), *La Estructura de las Revoluciones Científicas*, editado por Fondo de Cultura Económica, reimpresso en Chile en 1996.

Marx, C. y Engels, F. (1973), *La Ideología Alemana*, Ediciones Pueblos Unidos, Buenos Aires.

Olivera, J. (1997), *Realidad e idealidad en la ciencia económica*, publicado por la revista *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, Vol. VII, n° 13, 2° sem..

Poincaré, H. (1907), *La Ciencia y la Hipótesis*, traducido por P.M.González Quijano y editado por Librería Gutenberg de José Ruiz, Madrid.

¹¹ Ver Índice Analítico.

Préobrajensky E. (1966), *La nouvelle économique*, E.D.I. Paris (existe traducción al castellano de Pasado y Presente, agotada hace ya muchos años)

Toynbee, A. J. (1952), *Estudio de la Historia*, Compendio de los volúmenes I al VI a cargo de D.C. Somervell, Emecé Editores, Buenos Aires, cap. II, apartado V.

CONDICIONES DE POSIBILIDAD PARA LA EQUIVALENCIA ENTRE MECANISMOS DE AGREGACIÓN DE ARGUMENTOS EN ENTORNOS SOCIALES

Gustavo Bodanza (Universidad Nacional del Sur – CONICET)

Es natural pensar en la argumentación como uno de los rasgos fundamentales de las democracias deliberativas y, en general, de cualquier forma de decisión social racional. Idealmente, los individuos deben proponer y confrontar argumentos, y las decisiones racionales serán aquellas basadas en los argumentos que la sociedad considere mejor justificados.

Los argumentos pueden derrotarse unos a otros y, en consecuencia, algunos resultan “justificados” (ganadores) y otros no. El campo de estudio de esto se conoce como argumentación rebatible (*defeasible argumentation*) y ha surgido como una rama de la inteligencia artificial en busca de implementar formas de razonamiento de sentido común. En este campo, la relación de derrota entre argumentos es usualmente considerada como la conjunción de dos relaciones previas: una de *desacuerdo* y otra de *preferencia* entre argumentos. La relación de desacuerdo se verifica entre dos argumentos si éstos no se consideran justificables a la vez (por lo tanto es simétrica). La relación de preferencia, por su parte, indica que un argumento es mejor que el otro (en algún sentido determinado), lo que no excluye *per se* que ambos sean justificables a la vez. Veamos los siguientes ejemplos:

A: El fumar me produce placer y yo debo procurar hacer todo lo que me produce placer, por lo tanto, debo seguir fumando.

B: El fumar me produce daño en los pulmones y yo debo evitar hacer todo lo que me produce daño, por lo tanto, debo dejar de fumar.

C: El fumar está mal visto entre mis amigos, y yo debo evitar hacer cosas que puedan perjudicar mis amistades, por lo tanto, debo dejar de fumar.

El argumento A está en desacuerdo con los argumentos B y C puesto que sus conclusiones son contradictorias entre sí y no resulta razonable sancionar como justificables a la vez a A y B o a A y C. Por otra parte, el argumento B puede considerarse (según un criterio determinado) preferido al argumento C, aunque bien podrían considerarse justificables ambos a la vez. Supongamos que yo considero que entre mis reglas de conducta deben tener prioridad aquellas que preservan mi salud por sobre las demás. Entonces consideraría al argumento B preferible al argumento A y al argumento C, y quizá me mostraría indiferente entre A y C (i.e., igualmente preferidos). Según este criterio y los desacuerdos establecidos, tendremos que el argumento B derrota al argumento A, mientras A y C se derrotan mutuamente; por otra parte, no hay derrota entre B y C puesto que no están en desacuerdo. Supongamos en cambio que yo considero que respecto de mis conductas es prioritario el placer. Entonces consideraría al argumento A preferible al argumento B, y podría dirimir la preferencia entre A y C según una gradación entre el placer/displacer que me produzcan el fumar, por un lado, lo que puede perjudicar mis amistades, por otro; supongamos que del resultado de esto determino que A es preferido a C. En este caso tendré que A derrota a B y a C, mientras no hay derrota entre B y C (sea cual fuere mi preferencia entre éstos).

Supongamos ahora que se plantea el problema de tomar una decisión colectiva que sea lo más justa posible respecto de las preferencias de los individuos, tal como, por ejemplo, prohibir o permitir fumar en un espacio cerrado compartido. Supongamos además que se realiza un debate entre los individuos que comparten ese espacio, en el que se plantean los distintos argumentos y se discuten las derrotas entre los mismos. Una cuestión que nos resulta interesante es si la agregación de los distintos criterios de *derrota* individuales tiene las mismas características que la agregación de las *preferencias* individuales respecto de los argumentos.

Esta cuestión sería trivial si una relación de derrota tuviera exactamente las mismas propiedades que una relación de preferencia. Sin embargo no es así, y podemos ver esto a través de nuestro ejemplo. Según el primer criterio, puesto que B es preferido a A y A es (al menos tan) preferido a (como) C, tendremos que B es preferido a C, dado que las relaciones de preferencia son siempre transitivas. Pero, como vimos, B derrota a A y A derrota a C, pero B *no* derrota a C, lo que muestra que la relación de derrota *no* es transitiva. Luego, no es claro que al agregar criterios de derrota individuales obtendremos los mismos resultados que al agregar los criterios de preferencia individuales sobre los que se construyen tales derrotas.

La teoría de la elección social estudia los requisitos que toda agregación de preferencias individuales debería cumplir para ser considerada racional. Este trabajo combina los problemas de la argumentación rebatible y de la elección social en uno sólo: el de determinar cómo pueden justificarse *socialmente* los argumentos propuestos por los individuos. En particular, discutiremos la posibilidad de intercambiar dos mecanismos distintos: 1) Agregar

primero los criterios de derrota individuales obteniendo un criterio de derrota colectivo, y luego en base a éste obtener el conjunto de argumentos socialmente elegidos, 2) cada individuo elige los mejores argumentos en base a su criterio de derrota individual, y luego se agregan todas las decisiones individuales obteniendo un único conjunto de argumentos socialmente aceptados. Dado que se presentan muchos contraejemplos que muestran que los mecanismos no dan siempre el mismo resultado, aquí propondremos ciertas condiciones razonables para que, al menos en casos sencillos, ambos mecanismos coincidan.

Proto-marcos argumentativos

Introducimos la noción de *proto-marco argumentativo*, al que definimos como un sistema $ProtoAF = \langle AR, \otimes \rangle$, donde AR es un conjunto de argumentos, y \otimes es una relación binaria simétrica entre elementos de AR , que representa el *desacuerdo* entre dos argumentos. Un proto-marco argumentativo representa una situación de debate en la que se presentan los argumentos en AR (a la formación de este conjunto pueden contribuir todos los individuos) y \otimes determina (para simplificar, de un modo objetivo o acordado entre todos los individuos) qué argumentos son incompatibles entre sí. A partir de aquí, la sociedad decidirá cuáles serán los argumentos justificados o ganadores. Para esto será necesario además tener en cuenta uno o varios criterios de preferencia entre los argumentos, siendo de nuestro interés este último caso.

Criterios de preferencia abstractos y derrotas

Consideramos las preferencias entre argumentos como órdenes débiles (reflexivos, transitivos y completos) arbitrarios. Esto nos permitirá investigar las posibilidades formales de agregación de las preferencias sin necesidad de considerar su adecuación material. Partiendo de que un proto-marco argumentativo nos dice qué argumentos están en desacuerdo entre sí, la función de un criterio de preferencia será dar un veredicto acerca de cada par de argumentos en desacuerdo: uno derrota al otro, el segundo derrota al primero, o no hay derrota entre ellos (esta última posibilidad no habilita a aceptar ambos argumentos a la vez, en virtud de estar en desacuerdo). Supondremos que cada individuo propone un y solo un criterio de preferencia. Para nuestros fines, entonces, consideraremos un conjunto de individuos $N = \{1, 2, \dots, n\}$, cada i ($1 \leq i \leq n$) con su criterio de preferencia \succsim_i , interesándonos en especial los casos en que $n \geq 2$. La derrota de un argumento A por otro argumento B relativa a un individuo $i \in N$ se define como sigue:

Definición. Dados dos argumentos A y B tales que $A \otimes B$, decimos que A *derrota a* B según el criterio de preferencia i , en símbolos, $A \succsim_i B$, si y sólo si $A \succsim_i B$ (A es preferido a B según el criterio del individuo i).

Al definir sus preferencias, cada individuo determina un *marco argumentativo* $AF_i = \langle AR, \succsim_i \rangle$ (esta noción está definida en Dung (1995)). La idea ahora es obtener un marco argumentativo social (agregado) en base al cual se establecerá cuáles son los argumentos elegidos por la sociedad. Para esto, primero debemos agregar los criterios de derrota.

Agregación de derrotas basada en agregación de preferencias: regla-q

Una de las condiciones usuales para la aceptabilidad de una la elección social es que la alternativa elegida cuente con un número mínimo q de votos. Veamos qué podemos decir respecto de la aceptación de criterios de derrota introduciendo esta regla.

Definición. Definimos la relación de *derrota calificada* como el conjunto de pares de argumentos $\succsim^q = \{(A, B) : A \otimes B \text{ y } |i \in N : A \succsim_i B| > q \text{ ó } |i \in N : B \succsim_i A| \leq q\}$.

La idea es que la derrota calificada quede definida para cada par de argumentos A y B tales que $A \otimes B$. Cuando q o más individuos prefieren A antes que B , el par (A, B) se impone solo, y en otro caso se impone (B, A) sin perjuicio de que también se imponga (A, B) . De acuerdo a esto diremos que se aplica la 'regla- q '.

Una vez obtenida la derrota calificada, podemos formar el *marco argumentativo social* $AF^q = \langle AR, \succsim^q \rangle$, donde \succsim^q representa el criterio de derrotas socialmente determinado sobre AR .

Por otra parte, vamos a considerar la agregación de las *extensiones* que cada individuo obtenga, en una extensión social. Por *extensión* se entiende el subconjunto de argumentos que resulta elegido en un marco argumentativo. Sea G_i el conjunto de argumentos elegido por el individuo i (seguiremos la noción de *grounded extension* de Dung (1995)), consistente en el menor punto fijo de la función $E: AR \rightarrow 2^{AR}$ tal que $E(S) = \{A : \text{para todo } B \in AR, \text{ si } B \text{ derrota a } A, \text{ entonces existe un } C \in S \text{ tal que } C \text{ derrota a } B\}$ (i.e., S contiene todos los argumentos que puede defender S mismo, y nada más). Del mismo modo, podemos encontrar la extensión del

marco argumentativo social, G^q , que contendrá los argumentos ganadores a en base a la relación de derrota calificada \succ^q . Pero por otra parte, podríamos pensar que los argumentos socialmente ganadores son aquellos que son elegidos por al menos $q+1$ individuos, formalmente, $G^Q = \{A: |\{i \in N: A \in G_i\}| > q\}$.

Entonces podemos pensar el proceso de elección mediante dos mecanismos distintos:

1. Se agregan primero los criterios de derrota individuales obteniendo un criterio de derrota colectivo, y luego en base a éste se obtiene la extensión que determinará los argumentos socialmente elegidos, obteniendo así G^q .

2. Cada individuo obtiene su extensión en base a su criterio de derrota individual, y luego se agregan todas las extensiones individuales obteniendo una extensión de argumentos socialmente soportada, obteniendo así G^Q .

El problema que nos interesa es el de determinar si ambos mecanismos darán el mismo resultado, es decir, si siempre concluirán en el mismo conjunto de argumentos socialmente aceptados, i.e. $G^q = G^Q$. Varios contraejemplos muestran que esto en general no se cumple, incluso en casos muy sencillos (ver Auday(2008)). Nos ocuparemos, entonces, de buscar ciertas condiciones "razonables" bajo las cuales ambos mecanismos coincidan.

El problema de la conmutación de las agregaciones

Analizaremos primero el caso extremo en que solo dos individuos deben ponerse de acuerdo acerca de dos argumentos. Veremos que en este caso es posible aplicar ambos mecanismos con una regla de mayoría obvia ($q=1$) y con el mismo resultado, si las preferencias de los individuos son estrictas sobre pares de argumentos distintos.

Proposición 1. Si se cumplen:

1) $|N|=2$, $|AR|=2$, $q=1$;

2) \otimes no tiene ciclos, salvo posiblemente los formados por un argumento en desacuerdo consigo mismo.

3) para cada individuo i , si $A \otimes B$ y $A \neq B$ entonces A

ERROR: undefinedresource
OFFENDING COMMAND: findresource

STACK:

/1
/CSA
/1