

# Actas de las XIX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas 2013

Ian Hülskamp  
(Compilador)



*Centro de Investigación en Epistemología  
de las Ciencias Económicas*



Actas de las  
XIX Jornadas de  
Epistemología de las  
Ciencias Económicas  
2013



Ian Hülskamp  
(Compilador)

CIECE  
Centro de Investigación en Epistemología  
de las Ciencias Económicas

Staff

Director: Gustavo Marqués

Comisión de Publicaciones:

Ariel Zagarese - Germán Thefs - Leonardo Ivarola

Secretario: Maximiliano Tasogniero

Editor Responsable:

CIECE

Centro de Investigación en Epistemología  
de las Ciencias Económicas

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Buenos Aires

Av. Córdoba 2122 - Piso1º - Of. CIECE - C.P.: C1120AAQ

Ciudad Autónoma de Buenos Aires – Argentina

Tel.: (54-11) 4370-6152

Correo electrónico: [ciece@econ.uba.ar](mailto:ciece@econ.uba.ar)

Página web: [www.ciece.com.ar](http://www.ciece.com.ar)



Licencia Creative Commons

Atribución - No Comercial - Compartir Igual

Hülkamp, Ian

Actas XIX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas 2013. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires, 2014.

E-Book.

ISBN 978-950-29-1503-6

1. Epistemología. 2. Ciencias Económicas. I. Título  
CDD 121

Fecha de catalogación: 17/09/2014

<b>PRÓLOGO .....</b>	<b>9</b>
<b>LA “CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA” EN MARX Y SU INCOMPATIBILIDAD CON EL “MATERIALISMO HISTÓRICO”.</b>	
OMAR ACHA .....	10
<b>UN SISTEMA ARGUMENTATIVO PARA RAZONAMIENTO DEFAULT: UNA REVISIÓN</b>	
CLAUDIO A. ALESSIO .....	16
<b>ADMINISTRACIÓN Y TECNOLOGÍA</b>	
MARIANA ALONSO BRÁ .....	23
<b>ADOPCIÓN E IMPLEMENTACION DE TIC’S EN LAS ORGANIZACIONES: UN ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE DIFERENTES AUTORES</b>	
CELINA NOÉ AMATO .....	31
<b>EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN</b>	
SANDRA FABIANA ARONICA.....	36
<b>COMENTARIO SOBRE EL SUPUESTO DE RACIONALIDAD EN LA TEORÍA ECONÓMICA</b>	
MARCELO AUDAY .....	40
<b>SRAFFA Y LA ESTRUCTURA LÓGICA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO</b>	
FERNANDO H. AZCURRA .....	45
<b>KARL POLANYI’S PROPHECY ON THE NATURE OF NEOLIBERALISM</b>	
GIANDOMENICA BECCHIO .....	51
<b>ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE LA COMPETENCIA COMO PROCEDIMIENTO DE DESCUBRIMIENTO AMBIGÜO, A PROPÓSITO DE UN ARTÍCULO DEL PROFESOR U. WITT</b>	
RAFAEL E. BELTRAMINO .....	57
<b>LAS CADENAS DE VALOR EN TANTO REDES DE TRADUCCIÓN: REFLEXIONES METODOLÓGICAS A PARTIR DE UN ESTUDIO DE CASO</b>	
JORGE WALTER ZULEMA BEZ.....	62
<b>HACIA ENFOQUES INTRADISCIPLINARIOS EN EL DISEÑO DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN</b>	
MIGUEL BLAZQUEZ .....	68
<b>DECISIONES ARGUMENTATIVAS CRÉDULAS COMO ELECCIONES RACIONALES Y RACIONALIZABLES</b>	
GUSTAVO BODANZA .....	75
<b>BOCETOS Y SIMULACROS DE UN MUNDO A PINTITAS</b>	
AGUSTINA BORELLA.....	81
<b>KEYNES: PROBABILIDAD, INCERTIDUMBRE Y LA FORMACIÓN DE EXPECTATIVAS.</b>	
HERIBERTO L. URBISAIA; JUANA Z. BRUFMAN; GUIDO IANNI.....	86
<b>O NOVO-DESENVOLVIMENTISMO: UMA CONSTRUÇÃO INACABADA</b>	
ANA PAULA BUHSE; JOSÉ MARIA DIAS PEREIRA .....	93
<b>INCORPORACIÓN DE CRITERIOS LOCALES EN LA EVALUACIÓN DE REPORTES DE SUSTENTABILIDAD MEDIANTE MÉTODOS DE DECISIÓN MULTICRITERIO DISCRETA</b>	
MÓNICA BURASCHI; MARÍA FLORENCIA PERETTI .....	100
<b>LA MONEDA Y LA IDENTIDAD CAPITALISTA.</b>	
MARIO E. BURKUN .....	109

<b>¿QUÉ ROL JUEGA LA INTERDISCIPLINARIEDAD EN LA FORMACIÓN DE LOS ECONOMISTAS?</b>	
YHELIN CRISTINA CALLE ESPINOSA .....	119
<b>ECONOMIA MODERNA, PEDAGOGIA Y EDUCACIÓN: “PROFESIONALES A LA CARTA”.</b>	
OSCAR A. CAMPETELLA.....	126
<b>UN ANÁLISIS DE “LOS FUNDAMENTOS ÚLTIMOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA” DE MISES.</b>	
IVÁN CARRINO; GABRIEL ZANOTTI .....	131
<b>LA IDEA DE JUSTICIA SENIANA Y LAS TRADICIONES MODERNAS</b>	
GONZALO CARRIÓN .....	138
<b>PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO DE RECUPERACIÓN DE TESIS COMO ESTRATEGIA PEDAGÓGICA PARA LA FINALIZACIÓN DE TESIS EN CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE.</b>	
MÓNICA INÉS CESANA BERNASCONI .....	144
<b>INCENTIVOS FINANCIEROS PARA ELIMINAR LA ESCASEZ DE ORGANOS PARA TRASPLANTE: ASPECTOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA</b>	
GERMÁN RAÚL CHAPARRO .....	151
<b>ENSAYO ACERCA DE “DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA”</b>	
LEONARDO IGNACIO CÓRDOBA .....	157
<b>APUNTES PARA REPENSAR LAS TEORÍAS DEL (SUB)DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA</b>	
D’ALESSANDRO, MERCEDES; KEJSEFMAN, IGAL .....	163
<b>CRESCIMENTO ECONÔMICO E PRESSÃO AMBIENTAL. UMA ANÁLISE DA CURVA AMBIENTAL DE KUZNETS À LUZ DA PEGADA ECOLÓGICA</b>	
VANESSA DE OLIVEIRA MORAES; VALNY GIACOMELLI SOBRINHO.....	171
<b>UN MARCO EPISTEMOLÓGICO PARA COMPRENDER LOS ROLES E IMPLICANCIAS DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES</b>	
JAVIER DÍAZ BAY; ERIC BRIAN DAHL .....	181
<b>LA ORGANIZACIÓN COMUNITARIA O “EUDOLOGOS” Y LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA ECONÓMICA</b>	
NINOSKA A. DÍAZ DE MARIÑA .....	188
<b>UN ABORDAJE DEL LIDERAZGO, CON PERSPECTIVA DE GÉNERO</b>	
NINOSKA A. DÍAZ DE MARIÑA .....	196
<b>LA DISCUSIÓN DEL MÉTODO EN SI, ABSTRAIDO DEL MOVIMIENTO REAL. UN CALLEJÓN SIN SALIDAS.</b>	
DILEO ESTEFANÍA; MONTEFORTE EZEQUIEL; DANELOGLU LUCAS.....	203
<b>LA SOCIALDEMOCRACIA EN NÚMEROS. UN CASO DE APLICACIÓN PARA LA TEORÍA AUSTRIACA DEL CICLO ECONÓMICO (TACE). APLICABILIDAD DEL TERMINO PARADIGMA EN LA CONTABILIDAD.</b>	
MARIA ANGELICA FARFAN LIEVANO .....	220
<b>CONTRIBUCIONES SOCIOLOGICAS PARA EL MODELAMIENTO EN ECONOMÍA</b>	
MIGUEL FERNÁNDEZ-LLANOS .....	228
<b>INSTITUCIONALIZACIÓN DE DISCIPLINAS CIENTÍFICAS. LA SOCIOLOGÍA EN ARGENTINA Y ESPAÑA: REFLEXIONES COMPARATIVAS PRELIMINARES</b>	
CARLOS J. FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ; ERNESTO R. GANTMAN.....	237
<b>ECONOMÍA, ÉTICA Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA</b>	

HUGO. D. FERULLO .....	243
<b>LOS MICROCRÉDITOS COMO INSTRUMENTO FINANCIERO: SU ALCANCE DESDE EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA SOCIAL</b>	
GLADIS NOEMÍ FRANCO; LUCILA MABEL ZAYAS; TANIA CAÑETE .....	250
<b>EL PROCESO DE VIRTUALIZACIÓN EN EL MUNDO DEL TRABAJO. SU NATURALEZA, DINAMICA Y EFECTOS.</b>	
RODOLFO GARCÍA ARÁOZ .....	257
<b>DINERO: REPRESENTACION, HISTORICIDAD Y CONTINGENCIA ()</b>	
ALFREDO GARCÍA; CLAUDIA MORA .....	263
<b>ESTADO E DESENVOLVIMENTO: UMA DISCUSSÃO A PARTIR DA ABORDAGEM DAS CAPACITAÇÕES DE AMARTYA SEN</b>	
GIANA GIACOMELLI; SOLANGE REGINA MARIN; PAULO RICARDO FEISTEL .....	270
<b>¿REFORMAR O MODIFICAR EL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA DE LICENCIADO EN ECONOMÍA? GUÍA METODOLÓGICA PARA ANALIZAR UN PLAN DE ESTUDIOS</b>	
MARÍA GUZMÁN; MANUEL ARGUMEDO .....	277
<b>NEOMECANICISMO Y MECANISMISMO</b>	
HIPÓLITO HASRUN .....	285
<b>LA EXPLICACIÓN CIENTÍFICA Y LOS PROVISOS</b>	
GRACIELA HERNÁNDEZ; GUSTAVO ARIEL RICETTA .....	292
<b>LA RELACIÓN ENTRE RELIGIÓN Y ECONOMÍA EN AMÉRICA LATINA Y LA ARGENTINA: UN CASO DE COMPLEJIDAD METODOLÓGICA</b>	
CARLOS HOEVEL .....	298
<b>ANÁLISIS Y REFLEXIÓN SOBRE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA, VALOR COMPARTIDO Y NEGOCIOS INCLUSIVOS.</b>	
GUILLERMO EDUARDO HOFFMANN .....	305
<b>EL BALANCE SOCIAL COMO ELEMENTO INSTRUMENTO DE DIALOGO CON SU GRUPOS DE INTERES</b>	
GUILLERMO EDUARDO HOFFMANN .....	312
<b>LAS POSIBLES DEFINICIONES DE LA CREATIVIDAD Y SU RELACIÓN CON LAS PRÁCTICAS ORGANIZACIONALES PARA SU DESARROLLO</b>	
EDUARDO KASTIKA .....	319
<b>ANÁLISIS DE LOS APORTES DE KARL POPPER SOBRE VERDAD Y SUBJETIVIDAD EN LA CIENCIA.</b>	
M. JORDAN KRISTOFF .....	326
<b>AUTORREGRESIVIDAD Y AUTOPROGRESIVIDAD EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS FENÓMENOS DINÁMICOS</b>	
ALBERTO H. LANDRO; MIRTA L. GONZÁLEZ .....	334
<b>LAS CONCEPTUALIZACIONES SOBRE LA INFORMALIDAD LABORAL EN AMÉRICA LATINA</b>	
FACUNDO LASTRA .....	344
<b>EL ASPECTO NORMATIVO DE LAS LEYES FUNDAMENTALES DE LA MATEMÁTICA EN EL A SYSTEM OF LOGIC DE JOHN STUART MILL.</b>	
ANA PÍA LEÓN .....	351

<b>MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO SOSTENIBLE: INCORPORACIÓN DE METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS PARA SU ANÁLISIS</b>	
MARÍA BELÉN BERTONI; MARÍA MARÍA IBAÑEZ; SILVIA LONDON .....	357
<b>DESDE EL LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN AL GESTIONADOR ORGANIZACIONAL: PRÁCTICA, EXPERIENCIA Y PENSAMIENTO EN ACCION</b>	
LORENZO, CARLOS ALBERTO; LORENZO, MARÍA NATALIA.....	364
<b>UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INTERSUBJETIVIDAD INSTITUCIONALIZADA.</b>	
<b>EL CASO DEL INSTITUTO INTERDISCIPLINARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA DE BUENOS AIRES DE LA FACULTAD.</b>	
SANDRA MACERI.....	371
<b>PARTICULARISMO Y “EXTERNAL VALIDITY”. UN REPLANTEO DE LA PERSPECTIVA USUAL EN FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA.</b>	
GUSTAVO MARQUÉS .....	376
<b>EL BIENESTAR COMUNAL COMO ALTERNATIVA AL CONCEPTO DE BIENESTAR NEOCLÁSICO: LA MEDICIÓN DE LA CALIDAD DE VIDA EN ÁREAS URBANAS Y EL DESARROLLO LOCAL</b>	
SILVANA MATEU .....	382
<b>CORRUPCIÓN Y NORMAS SOCIALES: ANÁLISIS METODOLÓGICO Y RESUMEN DE UN ESTUDIO EXPERIMENTAL</b>	
RODRIGO MORO; HIPÓLITO HASRUN; ESTEBAN FREIDIN.....	388
<b>CAPITALISMO, INCERTIDUMBRE Y EL ABORDAJE DE RACIONALIDAD LIMITADA</b>	
ALBERTO MÜLLER .....	403
<b>ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA AGROINDUSTRIA EN EL CONO SURPERSPECTIVAS DEL SECTOR ARGENTINO A MEDIANO PLAZO</b>	
AGRON. SUSANA MERLO; MERCEDES MURO DE NADAL .....	412
<b>PROBLEMAS DE EPISTEMOLOGIA DE LA ECONOMIA_A PROBLEMÁTICA DO SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO BRASILEIRO</b>	
DANIELE NEUBERGER .....	428
<b>CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS VIRTUALIZADOS.</b>	
MARIANO OLMOS.....	435
<b>REFLEXIONES ACERCA DE LA EPISTEMOLOGÍA EN EL CAMPO ECONÓMICO.</b>	
CLEMENTE PANZONE .....	438
<b>LA PERSPECTIVA DEL CONSUMIDOR EN EL CONSTRUCTO DE LA SUSTENTABILIDAD ORGANIZACIONAL. CONCLUSIONES DE UN RELEVAMIENTO EN LA CIUDAD DE CÓRDOBA. LOS PROGRAMAS DE INVESTIGACIÓN LAKATOSIANOS APLICADOS AL DOMINIO CONTABLE</b>	
CECILIA PIACQUADIO .....	457
<b>LAS INSTITUCIONES EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: ALGUNOS ASPECTOS EPISTEMOLÓGICOS</b>	
FLAVIA POINSOT .....	461
<b>ASPECTOS TEÓRICOS E EMPÍRICOS DO MODELO DE THIRLWALL</b>	
HENRIQUE REICHERT SOLANGE REGINA MARIN .....	467
<b>DESARROLLO ECONÓMICO Y CAPACIDADES SEGÚN AMARTYA SEN. EL CASO DE LA ARGENTINA ACTUAL</b>	
SABRINA SOLANGE RUIZ DIAZ .....	484

<b>EL MARXISMO ANALÍTICO COMO ALTERNATIVA CRÍTICA AL MARXISMO ORTODOXO: RELECTURAS DE LA ESCUELA NEOCLÁSICA</b>	
HORACIO EDUARDO RUIZ.....	484
<b>DO ECONOMISMO PARA A ÉTICA DO DESENVOLVIMENTO: O SENTIDO ÉTICO SUBJETIVO EM KIERKEGAARD</b>	
CÉZAR AUGUSTO PEREIRA DOS SANTOS; SOLANGE REGINA MARIN; ANDRÉ MARZULO QUINTANA .....	492
<b>EL SABER ADMINISTRATIVO. CLAVES Y MIRADAS PARA LA PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTOS</b>	
RAQUEL SASTRE .....	499
<b>TRUEQUE WALRASIANO Y CIENCIA.</b>	
ALEJANDRO C. SINLAND .....	506
<b>TRUEQUE WALRASIANO Y VALOR.</b>	
ALEJANDRO C. SINLAND .....	512
<b>LA INTERPRETACIÓN EVOLUCIONISTA DE LA TEORÍA DE JUEGOS Y LOS MODELOS DEL ORIGEN DE LAS INSTITUCIONES</b>	
ADRIANA SPEHRS .....	518
<b>CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL DECISOR Y TOMA DE DECISIONES ETICAS EN EL MARKETING</b>	
FERNANDO GABRIEL TORRES .....	526
<b>FILOSOFIA, HISTORIA Y POLÍTICA EN CRÍTICA A LA FILOSOFÍA DEL DERECHO DE HEGEL: UNA INTRODUCCIÓN.</b>	
LUCAS VILLASENIN.....	534
<b>INDIVÍDUOS, INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO</b>	
ALINE ZULIAN; SOLANGE REGINA MARIN; PAULO RICARDO FEISTEL.....	540



## **PRÓLOGO**

La necesidad imperiosa de transformar el mundo social hace de las ciencias económicas un espacio fértil para el debate filosófico, metodológico y epistemológico. La exposición y contraposición de diversas perspectivas es imprescindible para orientar y discutir críticamente sus investigaciones. Con este propósito el CIECE organiza, desde 1995, las Jornadas en Epistemología de las Ciencias Económicas. Una visión pluralista e interdisciplinaria permite a los investigadores exhibir sus posturas dentro de un amplio espectro de temáticas: Epistemología de la Economía, Historia del Pensamiento Económico, Filosofía de la Contabilidad y de la Administración, Matemática e Inteligencia Artificial, Pedagogía de la Economía, Instituciones, Tecnologías Sociales, Metodología de la Ciencia, etc.

Los expositores, nacionales y extranjeros, junto al público interesado, han favorecido el intercambio y la discusión de ideas a través de secciones especiales, ponencias, mesas de debate y conferencias. De igual forma, la contribución de investigadores de reconocimiento mundial, invitados por el centro, da a las Jornadas un atractivo académico envidiable.

El presente libro reúne una selección de trabajos presentados en las XIX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, que tuvieron lugar en nuestra casa de estudios los días 6, 7 y 8 de setiembre de 2013. Esperamos que los mismos sean de utilidad tanto para estudiantes e investigadores, como para toda aquella persona interesada en el aspecto filosófico de las ciencias económicas.

**Ian Hülskamp**

## LA “CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA” EN MARX Y SU INCOMPATIBILIDAD CON EL “MATERIALISMO HISTÓRICO”.

Omar Acha UBA-CONICET-CIF

### INTRODUCCIÓN

Una interpretación de amplia repercusión en los estudios marxistas situó la obra madura de Marx en el seno de una teoría de la historia cuyo nombre más habitual fue el de “materialismo histórico”. Para esta interpretación una teoría “materialista” de la historia basada en la centralidad asignada a la *producción* para la explicación de las sociedades fue el marco analítico donde se desplegó la crítica del capitalismo. En *El capital* Marx no habría sino la aplicación a una lógica societal específica, la capitalista, de una batería conceptual capaz, no obstante, de explicar el conjunto de la historia de las sociedades complejas. El argumento de esta ponencia sostiene que esa interpretación es errónea. La aspiración a brindar un encuadre histórico-material de la historia humana fue, es cierto, un proyecto del joven Marx, cuya plasmación más conocida es el llamado “Manuscrito Feuerbach” (incluido por Riazanov en su edición de *La ideología alemana*). Todavía en *Miseria de la filosofía* esa concepción brinda los supuestos de una primera revisión de los esquemas de la economía política, y encuentra una formulación política en el *Manifiesto comunista*. No obstante, luego de la derrota de las revoluciones europeas de 1848 Marx ingresa a lo que José Sazbón denominó la “primera crisis del marxismo”, y dio paso a una reformulación de su “crítica”. El resultado de las nuevas investigaciones encaradas en el exilio londinense encuentra sus textos más significativos en los borradores (*Grundrisse*) de 1857-1858 y en *El capital*. Las categorías presentadas por Marx en esos escritos de madurez no pretenden ser conceptos fundados en una validez transhistórica. Por el contrario, son expresiones categoriales de relaciones sociales efectivamente existentes en una época y lugar históricos: las sociedades capitalistas euroatlánticas. Es verdad que Marx atribuye a algunas categorías (valor, producción, dinero, mercancía, fuerza de trabajo) un grado de abstracción que permitía analizar otras realidades sociales. No obstante, eso no las constituye en nociones universales sino en esquemas de inteligibilidad útiles para esclarecer relaciones sociales sustantivamente diversas a las prevalecientes en la sociedad capitalista pero justamente por eso iluminadoras de las peculiaridades de su lógica histórica. Por ejemplo, Marx discute en el pasaje sobre el “fetichismo de la mercancía” del volumen uno de *El capital* las limitaciones de la circulación mercantil en sociedades precedentes al capitalismo y, por lo tanto, su incapacidad para disolver las relaciones sociales. No obstante, la crítica histórica a la economía política no es “historicista” (es decir, no se restringe meramente al capitalismo), pues la elaboración de nociones que posibiliten explicar las diferencias sistémicas entre sociedades y, sobre todo, los procesos de transición, son intrínsecas al entendimiento de la propia génesis histórica de las abstracciones categoriales singulares de la sociedad analizada. La crítica de la economía política pertenece a la época de la economía política, es decir, a la sociedad burguesa. Esa crítica requiere una teoría de la historia, pero ya no como sinónimo de marxismo ni de cobertura conceptual de la crítica de la economía política. Esa teoría de la historia necesita del marxismo pero lo excede. De allí el carácter finito y los anclajes históricos de las nociones marxistas. El devenir “materialista histórico” del marxismo participó de un proceso de positivización del marxismo operado por los teóricos de la Segunda Internacional y luego refrendada por el marxismo soviético. Una vez desanudado ese lazo conceptual inadecuado la “crítica de la economía política” recupera la dimensión radicalmente crítica (o revolucionaria) y negativa (o política) de su impugnación del orden objetivo y subjetivo de la sociedad actual.

\* \* \*

Me interesa destacar un punto de debate particularmente importante para reinterpretar a Marx y al marxismo: el “materialismo histórico”. Marx nunca utilizó la noción de “materialismo histórico”, el que constituye como tal una reinterpretación de su pensamiento crítico en términos de una teoría general de la historia.

Voy a plantear sumariamente lo que se entiende por “materialismo histórico”. La secuencia que presentaré se puede hallar en dos diccionarios bien conocidos que expresan la notación estandarizada la presunta teoría marxiana de la historia: el *Dictionnaire critique du marxisme* y *A Dictionary of Marxist Thought*.<sup>1</sup> El joven Marx descubrió en *La esencia del cristianismo* (1841) de Ludwig Feuerbach una aguda refutación del hegelianismo. La argumentación feuerbachiana estaba inscrita en un debate más amplio con la metafísica teológica, la cual delataba el fundamento humano de todas las representaciones teológicas.<sup>2</sup> Una de las consecuencias de ese orden de razonamiento fue la denuncia feuerbachiana en Hegel de una inversión mística de la experiencia humana, del cimiento empírico de la existencia terrenal. Todavía en 1844 la revisión marxiana de la dialéctica hegeliana encontraba en Feuerbach el soporte que le permitía reconocer la “grandeza” de la *Fenomenología* al destacar el carácter negativo y productor del trabajo.<sup>3</sup> Las “tesis sobre Feuerbach” dieron un paso decisivo un año más tarde hacia una primera enunciación de un “nuevo materialismo”. Marx escribió allí, en la *tesis uno*, que el error del materialismo precedente consistía en considerar idealistamente su “fundamento”, concibiendo una realidad pasiva e impotente. Al desconsiderar el “lado activo” y “práctico” de la acción humana, Feuerbach dejó de lado su efectividad “objetiva” y “revolucionaria”.<sup>4</sup>

En ese mismo año 1845 Marx y Engels escribieron *La ideología alemana* con la meta de debatir los arrestos proclamadamente “críticos”, pero en verdad conservadores, de los jóvenes hegelianos de izquierda con quienes habían roto relaciones hacía poco. Marx reprochó a los jóvenes “críticos” su desacertada superación de Hegel. Con Engels, planteó que una opción más adecuada consistía en explicar el proceso histórico que generaba las representaciones e instituciones celebradas por Hegel: el Estado, la religión, el arte, la filosofía. Antes que situarse en la unidad “crítica” de quien se aleja higiénicamente de la “masa”, era preciso dar cuenta por qué y cómo se produce lo real y sus formas mistificadas. Entonces el materialismo “práctico-crítico” adquirió la forma de una “concepción materialista de la historia”. Marx y Engels hallaron que las formas de sociedad están supeditadas a las técnicas de producción, a la complejización de las relaciones sociales luego de la ruptura de la comunidad primitiva de tipo rural, la aparición de las diferenciaciones sociales (las clases), las instituciones estatales, las legitimaciones ideológicas de la dominación de clase, el derecho y la religión. Cada tipo de sociedad se ordenaba a partir de la manera de

---

1 Bottomore, Tom (ed.): *A Dictionary of Marxist Thought*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1983; Bensussan, Georges y Labica, Georges (dirs.): *Dictionnaire critique du marxisme*, París, Presses Universitaires de France, 1982. Versiones del “materialismo histórico” se encuentran en autores tan distintos como Gueorgui Plejanov, Antonio Labriola, Lenin, Antonio Gramsci, György Lukács, Herbert Marcuse, Walter Benjamin, Louis Althusser, Etienne Balibar, Helmut Fleischer, Jürgen Habermas, Gerald Cohen, Jon Elster, Perry Anderson, Alex Callinicos, Erik O. Wright, Paul Blackledge, entre otros. El marxismo “occidental” y el “soviético”, así como el “chino”, el nutrido por la “teoría crítica” y por la “filosofía analítica”, se hermanan en la gran familia del materialismo histórico. La revista marxista actualmente más conocida en el hemisferio occidental se intitula *Historical Materialism*.

2 Leopold, David: *The Young Karl Marx. German Philosophy, Modern Politics, and Human Flourishing*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

3 Marx, K.: “Ökonomische-philosophische Manuskripte aus dem Jahre 1844”, en *Marx/Engels Werke* [en adelante *MEW*], Berlín, Dietz, *Ergänzungsband I*, pp. 468 y ss.

4 Marx, K.: “Thesen über Feuerbach”, en *MEW*, vol. 3, pp. 533-535.

producir bienes y reproducir su población. A ellas correspondían formas de conciencia.<sup>5</sup>

Según el orden de emergencia del “materialismo histórico”, con *Miseria de la filosofía*, de 1847, Marx dio un paso conceptual decisivo al forjar la noción de relaciones sociales de producción, prestando mayor consistencia a la idea de “modo de producción”.<sup>6</sup> Los acontecimientos políticos lanzaron ese mismo año a Engels y a Marx a escribir el *Manifiesto comunista* con el objetivo de intervenir en la coyuntura revolucionaria próxima a desencadenarse.<sup>7</sup> El folleto enfatizó la importancia transhistórica de la “lucha de clases”, una afirmación relativamente compatible con la “concepción materialista de la historia” esbozada en *La ideología alemana*.<sup>8</sup>

La derrota del momento revolucionario y el exilio en Londres caracterizaron una etapa de estudio que produjo una formulación más concisa pero articulada del “materialismo histórico”: en el “Prefacio” a la *Contribución a la crítica de la economía política* de 1859 Marx diseñó los conceptos cruciales: toda sociedad está compuesta por una base conformada por las relaciones sociales de producción, a la vez tensionadas por unas fuerzas productivas tendientes al desarrollo; llegado a cierto punto del despliegue contradictorio de la “base económica”, las fuerzas productivas hacen crujir la continuidad de las relaciones de producción, traccionando mutaciones en la “superestructura” jurídica, política e ideológica correspondientes; se inicia entonces una “época de revolución social”; los diferentes tipos de sociedades complejas se reconocen por el modo de ensamblar –nunca de manera pacífica ni definitiva– fuerzas productivas, relaciones de producción y sus correspondientes superestructuras.<sup>9</sup>

Numerosos pareceres han sostenido que el “materialismo histórico” se encontraría así plenamente desplegado.<sup>10</sup> El razonamiento “materialista histórico” prosigue: con el planteo del “Prefacio” Marx dispuso de una noción de sociedad, de sus contradicciones, de la evolución entre formas sociales, en los que puede situarse la acción de las clases sociales. El “materialismo histórico” revela, ante la ingenuidad ideológica burguesa que naturaliza y así eterniza la sociedad actual, el carácter mutable y transitorio de sus categorías y de su misma existencia material. La investigación histórica fundamentada en el “materialismo histórico” debe reconstruir las diferentes formas económico-sociales, las transformaciones de las clases y sus relaciones, las peculiaridades de las superestructuras, mostrando en cada época las especificidades de una historia sin embargo accesible a una explicación científica. En *El capital* Marx aplicó el “materialismo histórico” para revelar la lógica oculta del capitalismo y las contradicciones que desgarran su reproducción, establecer las razones de sus inevitables crisis y la ventura de un comunismo como realidad necesaria. Así las cosas, avanza esta interpretación, Marx elaboró a lo largo de su derrotero un “materialismo histórico” al que imaginó inicialmente bajo el nombre de “concepción materialista de la historia”.

Fue Engels quien consagró el alcance “marxista” de la categoría de materialismo histórico, después de la muerte de Marx. Empleó el término hacia 1890 en una carta a Joseph Bloch (21-09-1890), reinterpretando así su *Anti-Dühring* (donde no utilizó la categoría), pero también buena parte de la obra de Marx, incluyendo *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* y “alusiones” en *El capital*.<sup>11</sup> En honor a la verdad hay que

---

5 Marx, K., y Engels, F.: “Die deutsche Ideologie”, en *MEW*, vol. 3, pp. 7 y ss.

6 K. Marx, *Das Elend der Philosophie*, en *MEW*, vol. 4. Sobre la importancia de la noción de relaciones sociales de producción: Mandel, Ernest: *La formación del pensamiento económico de Marx. De 1843 a la redacción de El capital*, México, Siglo Veintiuno, 1973.

7 Claudín, Fernando: *Marx, Engels y la revolución de 1848*, México, Siglo Veintiuno, 1985.

8 Marx, K., y Engels, F.: *Manifest der Kommunistischen Partei*, en *MEW*, vol. 4, p. 462.

9 Marx, K.: *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, en *MEW*, vol. 18, p. 8.

10 Por ejemplo Eric Hobsbawm sostiene que el “Prefacio” de 1859 “presents historical materialism in its most pregnant form”. Hobsbawm, E. J.: *How to Change the World. Reflections on Marx and Marxism*, Londres-Nueva Haven, Yale University Press, 2011, p. 128.

11 *MEW*, vol. 37, p. 462.

decir que ese mismo año, en una carta a Conrad Schmidt (27-10-1890), Engels advirtió contra los usos desaprensivos del término para resolver de antemano todos los problemas.<sup>12</sup> La primera vez que utilizó el término en una publicación fue en el prólogo a la edición inglesa de 1892 de *Del socialismo utópico al socialismo científico*.<sup>13</sup>

Muy pronto el desarrollo de una ortodoxia ligada a la II Internacional multiplicó y naturalizó al “materialismo histórico” como el nombre de la relación entre el pensamiento crítico de Marx y la historia. De tal manera el “materialismo histórico”, complementado por “materialismo dialéctico” que resguarda sus aspectos epistemológicos, devino un soporte explicativo de la práctica política anticapitalista. La criatura conceptual se transmitió de la Segunda a la Tercera Internacional. Síntesis de este conjunto de convicciones se puede hallar en el ejemplar escrito de Nicolai Bujarin, *Teoría del materialismo histórico: ensayo popular de sociología marxista*, de 1921.<sup>14</sup> En 1938 Stalin la consagró en un escrito de enorme influencia, incluso entre quienes combatieron al estalinismo.<sup>15</sup> Hasta 1991 una densa biblioteca se construyó sobre el pilar del marxismo entendido como “materialismo histórico”, tanto en los llamados “socialismos realmente existentes” como en otras variantes del marxismo.

Es imposible entrar aquí en una exposición detallada de los problemas básicos que malogran la noción de “materialismo histórico”. Esquemáticamente planteo los reparos fundamentales a partir de una lectura diferente de la obra de Marx, como he dicho en términos de una reinterpretación de su derrotero político-intelectual.

Mi síntesis se apoya sobre todo en las obras maduras, los *Grundrisse* de 1857-1858, *El capital* y textos posteriores a 1860, generalmente compuestos por notas de trabajo, borradores, registros de lectura y cartas.<sup>16</sup> Según esta reinterpretación Marx concibió su análisis como un estudio de la economía política porque esta, más que la filosofía, expresaba los límites de las categorías burguesas, que a la vez que presentaban el mejor desarrollo de su autocomprensión se detenían apologeticamente ante una frontera que no podían atravesar: la historización de una lógica capitalista que explicaban mal. En lugar de consagrarlas por medio de una naturalización atemporal, Marx subrayó la datación histórica de tales categorías y, por ende, su finitud.

Entonces, el alcance de su foco analítico no fue la historia humana, ni siquiera la historia de las sociedades de clase, sino la sociedad *capitalista*. A diferencia de la generación “especulativa” o “filosófica” de los conceptos, para Marx estos surgen de lo real transpuesto nocionalmente. Por eso se impone considerarlas críticamente en la medida en que su génesis es intrahistórica. De otro modo se convalidaría la producción capitalista del pensamiento y Marx devendría economista, sociólogo o historiador en el sentido tradicional. Esto no significa que el alcance conceptual de sus categorías pueda ser reducido solo al periodo de la sociedad burguesa. El argumento de Marx, por el contrario, fue que debido al grado de abstracción logrado por algunas categorías en la sociedad actual (el ejemplo más claro es el “valor”), las mismas permiten interpretar *críticamente* sociedades precedentes, pero sin ceder en su peculiaridad temporal.<sup>17</sup> Así es que la generalización de la forma mercancía en el capitalismo no conduce inexorablemente a un estudio anacrónico de las mercancías en otras realidades históricas, sino que por el contrario habilita una captación de sus lógicas diferenciales. De ninguna manera el proyecto de Marx fue el de elaborar una

---

12 MEW, vol. 37, p. 488.

13 Engels, F.: “Einleitung” a la edición inglesa (1892) de *Die Entwicklung des Sozialismus von der Utopie zur Wissenschaft*, en MEW, vol. 22, p. 292.

14 Bujarin, N.: *Teoría del materialismo histórico: ensayo popular de sociología marxista*, México, Siglo Veintiuno, 1981.

15 Stalin, “Sobre el materialismo dialéctico y el materialismo histórico”, en *Cuestiones del leninismo*, Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, 1946, pp. 526-553.

16 Sobre esa obra, un análisis reciente en Musto, Marcello (ed.), *Karl Marx's Grundrisse. Foundations of the Critique of Political Economy 150 Years Later*, Londres y Nueva York, Routledge, 2008.

17 Marx, K.: *Grundrisse*, en MEW, vol. 42, p. 39.

teoría transhistórica de la historia. Lo que intentó, en cambio, fue desestabilizar la falsa alternativa entre, por un lado, el relativismo historicista (las categorías son exclusivas de una época y lugar, y por lo tanto son intransferibles para otras épocas y lugares) y, por otro lado, el universalismo modernocéntrico (los conceptos actuales son aplicables sin alteraciones sustantivas para dar cuenta del desarrollo necesario de la historia mundial). Esto queda en mi opinión claro cuando Marx discutió en los *Grundrisse* que las “formas precedentes de la producción capitalista” poseyeran una tendencia evolutiva unilineal.<sup>18</sup> Por el contrario, la única forma social que está habitada por una “contradicción real” es la sociedad capitalista. No hubo una línea histórico-evolutiva, ni en cada sociedad latió un germen conducente a otra sociedad y así hasta llegar al presente capitalista. Pero, a la vez, el grado de abstracción alcanzado por algunas categorías como mercancía, valor, intercambio, clase social, dinero, trabajo y producción, posibilitan investigar críticamente, pero sin perder de vista la diferencia histórica, otros periodos de una “historia universal” construida desde el dominio global del capital.

Marx explicó en los *Grundrisse* y en *El capital* que si hay “Historia”, esta es propia de la sociedad capitalista. En *La ideología alemana* Marx y Engels habían afirmado que la “historia universal” se realiza imperfectamente incluso con la sociedad burguesa; por eso la auténtica historia de la especie humana se realizaría en el comunismo como realidad de lo universal libre. Pero mientras en *La ideología alemana* ese recorrido consumaba una transformación progresiva de la productividad social en las diferentes épocas de la historia humana, en los textos de los años 1850 a 1880 la “historia” expresó la extensión de las relaciones sociales a todo el planeta, sin depender de una narrativa o explicación general del conjunto de la “historia”. Por el contrario, la “Historia” emergió como la formulación ideológica propia del capital como sujeto.<sup>19</sup>

Otra convicción que Marx resignó en sus escritos de madurez fue la frase rápida del *Manifiesto comunista* donde la historia aparece como “historia de la lucha de clases”. No solo porque abandonó cualquier proyecto de una teoría general de la historia, como cree el “materialismo histórico”, sino porque en *El capital* explicó una “lógica” que construye, transforma y subsume a las clases en sus enfrentamientos.<sup>20</sup> De aquí no se debería extraer la conclusión de que las clases son epifenómenos de una sustancia autónoma que sería el capital. Por el contrario, una contradicción insuperable del capital es que depende de la explotación de la fuerza de trabajo. Aunque por su interés inmediato intenta excluir esa componente embarazosa de la producción que son los seres humanos, no puede hacerlo pues su misma reproducción depende de la extracción del plusvalor. Pero que la fenomenología de la cotidianidad capitalista sea incomprensible sin el análisis de la lucha de clase en modo alguno entraña que esa “lucha” sea la tensión constituyente de la “contradicción” decisiva del sistema capitalista. La fricción permanente que deben renegociar la clase obrera y la burguesía incluso en los momentos de mayor “paz social” oculta mal una desavenencia sobre la tasa de plusvalor o índice de la explotación del trabajo. Sin embargo, ese desacuerdo siempre potencial no entraña una tensión inmanente que demanda una resolución sustantiva, revolucionaria.

Desde este punto de vista es inviable postular un “materialismo histórico” sustantivo como un nombre del marxismo filiable con rigor teórico en el Marx maduro. Válido quizás para el tiempo de *La ideología alemana* (momento al que refiere el prólogo a la *Crítica de la economía política* de 1859), la “concepción materialista de la historia” es rescindida en los años londinenses. El conocimiento crítico de las realidades no

---

18 Marx, K.: *Grundrisse*, en *MEW*, vol. 42, p. 383-421.

19 Postone, Moishe: *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Madrid/Barcelona, Marcial Pons, 2006.

20 Por otra parte, según señaló Theodor W. Adorno, cuando Marx y Engels señalan que la historia fue la historia de la lucha de clases lo hicieron también como una “crítica de la historia” y no como una simple explicación positiva. Adorno, Th. W.: “Reflexionen zur Klassentheorie” (1942), en *Gesammelte Schriften*, ed. R. Tiedemann et al., Francfort del Meno, Suhrkamp, 1972, vol. 8.

capitalistas, sin embargo, utilizado *cum grano salis* es fundamental para revelar la historicidad de las categorías capitalistas: el texto fundamental al respecto son los pasajes de la sección de *El capital* sobre el “fetichismo de la mercancía” donde Marx explica otras formas de existencia histórica de las mercaderías que sin embargo no alcanzan a generar una lógica fetichista como sucede exclusivamente en el capitalismo.<sup>21</sup> Por lo tanto, la idea misma de un “materialismo histórico” transhistórico es incompatible con las formulaciones maduras de Marx y constituye una recaída especulativa, incluso si se pretende ortodoxamente materialista.

El carácter trunco y la permanente revisión marxiana de sus textos favorecieron las divergentes interpretaciones de su obra. El “materialismo histórico” fue una de las más problemáticas, pero no necesariamente implicó una deformación del legado textual marxiano. Más bien, seleccionó y sesgó tendencias histórico-filosóficas de su juventud, nunca totalmente erradicadas de su obra madura. Su emergencia solo puede provenir de una producción o reinterpretación que exceda los límites experimentados por la naturaleza inconclusa y a veces ambigua del pensamiento de Marx.

---

21 Marx, K.: *Das Kapital, I*, en *MEW*, vol. 23, p. 85.

# UN SISTEMA ARGUMENTATIVO PARA RAZONAMIENTO DEFAULT: UNA REVISIÓN

Claudio A. Alessio (CONICET – UCCuyo)

## 1 INTRODUCCIÓN

Horty en (Horty, 2001) ha propuesto una serie de ejemplos que parecen poner en duda la capacidad de los sistemas argumentativos para modelar adecuadamente razonamiento default. Aunque la crítica realizada por Horty es dirigida al sistema propuesto en (Prakken & Sartor, 1997), también puede aplicarse a otros sistemas similares como por ejemplo el definido en (Simari & Loui, 1992). En diversos trabajos (Alessio, 2012; Bodanza & Alessio, 2010; Prakken, 2002; Prakken & Vreeswijk, 2002) se ha discutido y evaluado las razones que pueden llevar a tales sistemas a obtener los resultados intuitivamente inadecuados. Al parecer, la razón de ello se debe al empleo de un lenguaje formal demasiado simple y de un mecanismo de computo de preferencia entre argumentos (especificidad) que hacen que el restablecimiento y el cálculo de aceptabilidad obtenga resultados problemáticos o incorrectos.

En (Alessio, 2012<sup>a</sup> y Alessio, 2012<sup>b</sup>) se propusieron las bases para la definición de un sistema argumentativo para razonamiento default basado en (Simari & Loui, 1992) que señalaba la posibilidad de minimizar el comportamiento anómalo en los sistemas si se define la relación de derrota entre argumentos mediante un mecanismo denominado socavamiento. El presente trabajo constituye un refinamiento de tal propuesta.

El trabajo se organiza en dos partes, en la sección 2 se define una teoría rebatible a partir de la cual se construyen argumentos y se definen las relaciones entre ellos. Luego, en la sección 3 se define un marco argumentativo asociado a la teoría rebatible propuesta en la sección 2 y se establecen las condiciones bajo las cuales un conjunto de argumentos puede constituirse como extensiones de la teoría. Tales extensiones son obtenidos mediante dos semánticas, una crédula, denominada preferida; y una escéptica, denominada ideal. Es importante destacar, que el marco permite la definición de otras semánticas que por carecer de relevancia en el contexto del presente artículo se han omitido. Al finalizar la sección 3 se presentan dos ejemplos similares a los discutidos en (Horty, 2001) a fin de ilustrar el comportamiento del sistema propuesto. En la sección 4 se concluye.

## 2 RESTABLECIMIENTO Y ESPECIFICIDAD

En Horty, 2001 se presentan una serie de ejemplos que ponen en duda dos mecanismos empleados en sistemas argumentativos: restablecimiento y la separación de las fases de construcción y evaluación de argumentos. Las críticas de Horty son dirigidas a dos sistemas concretos: el sistema PS (Prakken y Sartor, 1996) y el sistema KT (Kowalsky y Tony, 1996). Sin embargo, es posible extender las mismas críticas al sistema propuesto en Simari y Loui, 1992 (en adelante SL).

A continuación se presentan unos ejemplos similares a los propuestos por Horty y Prakken. Luego de cada ejemplo se presenta una discusión sobre la aceptabilidad de ciertos argumentos desde un punto de vista intuitivo. Posteriormente se presentan la modelación de los ejemplos en los sistemas PS, KT y SL.

### Ejemplo 1

A. Tweety vuela porque es un ave, y las aves por lo general vuelan.



- B. Tweety no vuela porque es un pingüino y los pingüinos no vuelan.
- C. Tweety vuela porque es un pingüino mágico y los pingüinos mágicos por lo general vuelan.

Si A y C son conjuntamente admitidos, entonces una conclusión correcta (Tweety vuela) puede estar justificada en la base de razones incorrectas (vuela porque es ave). Claramente, la razón por la que Tweety vuela no es debida a la habilidad que usualmente las aves poseen sino a una habilidad específica que los pingüinos mágicos tienen. La aceptación de A puede ser incorrecta si el modelo es entendido en tanto que los argumentos ofrecen buenas explicaciones de lo que sostiene. Esto podría ser aceptable sólo si la subclase de aves (incluyendo a los pingüinos y los pingüinos mágicos) tuviera la habilidad de volar, pero aquí no es el caso. En los sistemas SL y PS es posible obtener los resultados anteriores.

Una situación similar, aunque más grave, aparece si la conclusión de A es más fuerte que la de C<sup>1</sup>:

### Ejemplo 2

- A. John es millonario porque es empleado de Microsoft y ellos tienden a ser millonarios.
- B. John tiene menos de medio millón porque él es un nuevo empleado de Microsoft y ellos tienden a tener menos de medio millón.
- C. John tiene al menos medio millón porque es un nuevo empleado de Microsoft en el departamento X y ellos tienden a tener al menos medio millón.

Aquí, la conclusión de A es más fuerte que la conclusión de C. El argumento más general A sustenta una conclusión más específica que la del argumento más específico C, lo cual no es intuitivo. El argumento A puede ser razonablemente aceptado sólo en el caso de que la subclase de la clase de los empleados de Microsoft fuera millonaria. En los sistemas KT, SL y PS es posible obtener los resultados anteriores.

Horty señala que el restablecimiento hace que los sistemas obtengan los resultados no intuitivos. La solución, no emplearlo. Sin embargo, Prakken, en (Prakken, 2002) sostiene que los resultados extraños que aparecen en el sistema PS ocurren debido a que el lenguaje no es lo suficientemente expresivo como para bloquear las reglas rebatibles que no deben ser aplicadas. Para mostrar esto, Prakken ensaya una propuesta basada en la utilización de cláusulas de anormalidad. Con tal recurso, el sistema PS obtiene los resultados adecuados. Por otro lado, si en el sistema KT se emplea un mecanismo de representación al estilo del que se propone en Dung y Son, 1995, los resultados incorrectos no aparecerían.

Además de los ejemplos anteriores, Horty propone uno similar al siguiente para señalar que el proceso de evaluación de argumentos separado del de construcción, permite obtener un resultado inadecuado.

### Ejemplo 3

- A. Ana es adinerada porque es una abogada.
- B. Ana no es adinerada porque es una defensora pública.
- C. Ana es adinerada porque vive en Brentwood.
- D. Ana no es adinerada porque renta en Brentwood.

---

<sup>1</sup> Es más fuerte en el sentido que la conclusión de A implica la de C.

Los argumentos cobran sentido si se tiene en cuenta la siguiente información rebatible: los abogados por lo general no son adinerados, los defensores públicos por lo general no son adinerados; por lo general los que viven en Brentwood son adinerados; y quienes rentan en Brentwood usualmente no son adinerados. Además se debe tener en cuenta de la siguiente información estricta obvia: Todos los defensores públicos son abogados. Todos los que rentan en Brentwood viven en Brentwood.

Frente a este ejemplo, el sistema PS no obtiene ninguna conclusión al respecto. Lo mismo en SL. Mientras que la semántica crédula de KT obtiene ambas y la versión escéptica ninguna. Las soluciones apuntadas anteriormente para que PS y KT funcionen adecuadamente son las mismas para este caso.

Ahora bien, tal como se dijo más arriba, parecería que el responsable del problema se debe a la poca expresividad del lenguaje, sin embargo, es posible hacer que, por ejemplo, el sistema SL funcione adecuadamente conservando el mismo lenguaje de representación. Al parecer la aparición de los resultados no intuitivos se debe más bien a la manera en cómo se definen las relaciones entre argumentos que el efecto de la expresividad del lenguaje. La razón que motiva tal planteo es la siguiente.

En la famosa guía de falacias de Stephen Downes, se señala una que merece la atención en lo que respecta a la temática del presente artículo. La falacia es denominada falacia de la exclusión y consiste en la presentación de un argumento no deductivo que omite evidencia que puede socavarlo. El requerimiento de que toda la información relevante sea incluida es denominado principio de evidencia total. De modo que esta falacia consiste en un atentado contra tal principio. Downes propone los siguientes ejemplos que ilustran la falacia:

**Ejemplo 4:** Jones es de Alberta, y la mayoría de los habitantes de Alberta votarán a Tory, de modo que Jones probablemente vote a Tory. La información excluida en el argumento es que Jones vive en Edmonton, de modo que es verdad que Jones es de Alberta, pero tal información llevaría a aceptar una conclusión distinta, dado que la mayoría de las personas de Edmonton votarán al partido liberal o N.D.P.

**Ejemplo 5:** Los Axis probablemente ganarán este juego porque ellos han ganado nueve de los diez que han jugado últimamente. (Sin embargo, ocho de los juegos ganados han sido con equipos de los últimos lugares, ahora jugará con el que va en primer lugar.)

La prueba de la falacia consiste en señalar la evidencia excluida y mostrar que esta cambia la conclusión del argumento inductivo. Para probar la falacia no es suficiente mostrar que no toda la evidencia ha sido incluida, es necesario mostrar que la evidencia excluida cambia la conclusión. Nótese el parecido de con el clásico ejemplo de Tweety:

**Ejemplo 6:** Tweety es un ave y dado que por lo general las aves vuelan, es razonable concluir que Tweety vuela. Sin embargo se excluye la evidencia de que Tweety es un pingüino. Dado que al ser pingüino y que estas aves no poseen la habilidad de volar, el argumento para "Tweety vuela" debe ser rechazado.

Pero como se señaló más arriba, en Simari y Loui, 1992 por ejemplo, el mecanismo de selección de argumentos permite el restablecimiento de un argumento falaz cuando se emplea el recurso del restablecimiento. (Ver ejemplo 1-3). Sin embargo, la razón del comportamiento anómalo parecería no deberse al restablecimiento en sí, sino a la manera en que se define la relación de derrota en Simari y Loui, 1992.

Pollock siempre ha señalado que la derrota por especificidad no es un principio general del razonamiento de sentido común. De hecho, en Pollock, 2001 responde explícitamente a la pregunta de si existe otro tipo de derrota a las de rebatimiento y socavamiento por él propuesta. La respuesta es sencillamente negativa. Pollock señala que la derrota por especificidad es un caso de lo que denomina *subproperty defeaters* del silogismo estadístico. Esto es así porque, tanto el silogismo estadístico como el razonamiento default, son razonamientos que se deben ajustar al requerimiento de evidencia total. Según él, no existe ningún ejemplo de derrota por especificidad que no sea un caso de requerimiento de evidencia total en alguna de las variedades especiales de razonamiento rebatible y que en última instancia, son todos casos de derrota por socavamiento.

Ahora bien, qué es una derrota por socavamiento: Si las premisas de un argumento R son las razones para creer en una conclusión *h*, puede entenderse el socavamiento para R como la posesión de información que muestra que una o más razones para creer *h* se tornan irrelevantes, i.e. estas en realidad no constituyen una razón para la conclusión. Un ejemplo clásico es el siguiente: Supóngase el default, si algo se ve rojo en general es rojo. Existen varias razones que podrían cancelar este default. Por ejemplo, si se descubre que el observador del objeto es daltónico, o se sabe que el objeto se encuentra iluminado por una luz roja. En ambos casos, es claro que la conclusión, el objeto es rojo, no se encuentra garantizada; la “razón” que motivaba la conclusión –el objeto se ve rojo – resultó no ser una razón a la luz de los “nuevos” datos. Claramente hay una alta relación entre la falacia de la exclusión y la derrota por socavamiento.

El ejemplo de Tweety puede entenderse como socavamiento de la siguiente manera. El default “por lo general las aves vuelan”, y el dato “Tweety es un ave” es una razón para creer que Tweety vuela, sin embargo, la información de que Tweety es un pingüino cancela el argumento, dado que la razón (las aves vuelan y Tweety es un ave) que motivaba la conclusión -“Tweety vuela”- resultó no ser una razón a la luz de “Tweety es un pingüino”. De modo que el argumento “Tweety vuela por ser un ave” es cancelado por el dato “Tweety es un pingüino”. El argumento original parece ser un caso de falacia de exclusión dado que omite evidencia que puede socavarlo. Si se sabe que Tweety es pingüino no hay razón para creer que vuela por ser un ave. A su vez, es conveniente destacar el hecho de que si es pingüino ello no quiere decir que sea falso que Tweety sea ave o que sea falso de que vuele. Sólo señala que la razón no es adecuada para la conclusión si se tiene en cuenta tal información.

Continuando con el ejemplo 1, el argumento “Tweety no vuela porque es un pingüino”, parecería justificado. Sin embargo, a la luz de la información, “Tweety es un pingüino mágico”, tal argumento se encuentra cancelado, sin embargo, ese dato no invalida la cancelación del argumento “Tweety vuela por ser ave”, puesto que tal información socava el argumento que emplea la misma información pero no socava al socavador. Pensar el ejemplo 1 en estos términos permite señalar que no hay problema con el restablecimiento, sino que el origen del problema se debe más bien a como se definen las relaciones de derrota.

A continuación se propone un sistema argumentativo basado en SL donde el mecanismo de derrota ha sido modificado según lo anteriormente discutido.

### **3 PRELIMINARES**

La propuesta consiste en construir un sistema formal capaz de modelar razonamiento default. El lenguaje está compuesto por un lenguaje de primer orden *L* al que se le

agrega una relación binaria metalingüística “ $\Rightarrow$ ”. Las reglas de inferencia asociadas a  $L$  son modus ponens y generalización.

Los miembros de la relación “ $\Rightarrow$ ” se denominarán reglas rebatibles y tendrán la forma:

$$A_1, \dots, A_n \Rightarrow B \quad n \geq 1$$

Donde  $A_1, \dots, A_n$  son literales de  $L$ . “ $A_1, \dots, A_n \Rightarrow B$ ” expresa la siguiente idea: “las razones para creer en  $A_1, \dots, A_n$  proveen razones para creer en  $B$ ” o simplemente: “ $A_1, \dots, A_n$  son razones para creer  $B$ ”. Los literales del antecedente de la regla se encuentran en conjunción. Todo nombre de variable que aparece en ambos lados de la regla es la misma variable. Una instancia de una regla rebatible se obtiene por sustitución uniforme de cada variable por una constante de  $L$ .

El conjunto  $Sent(L)$  de sentencias de  $L$  es el conjunto de fórmulas bien formadas cerrado en  $L$ . Este conjunto puede ser particionado en dos subconjuntos  $Sent_N(L)$  y  $Sent_C(L)$ , correspondiendo a la información *necesaria* y *contingente*. La información necesaria simplemente está constituida por sentencias de variables libres o implicaciones en  $L$ , mientras que la información contingente está constituida por literales instanciados:

$$Sent(L) = Sent_C(L) \cup Sent_N(L)$$

Obviamente:

$$Sent_C(L) \cap Sent_N(L) = \emptyset$$

El conocimiento de un agente  $a$  es representado por un par  $(K, \Delta)$ , donde es  $K$  un subconjunto de  $Sent(L)$  y  $\Delta$  es un conjunto finito de reglas rebatibles. El par  $(K, \Delta)$  será llamado una estructura lógica rebatible.  $K$  representa la parte no rebatible del conocimiento de  $a$  mientras que  $\Delta$  representa la información tentativa ( $K$  será denominado el contexto).  $K$  puede ser particionado en dos subconjuntos:

$$K_N = Sent_N(L) \cap K, \quad K_C = Sent_C(L) \cap K$$

Claramente  $K = K_N \cup K_C$ . La única condición en  $K$  es la consistencia, i.e.,  $K \not\vdash \perp$ .

Dado un miembro  $A$  de  $Sent(L)$  y un conjunto  $\Gamma = \{A_1, A_2, \dots, A_n\}$ , donde cada  $A_i$  es miembro de  $K$  o una instancia de  $\Delta$ , se establecerá una relación meta-metalingüística  $\vdash$ , llamada consecuencia rebatible, entre  $\Gamma$  y  $A$  de la siguiente forma: Una fbf  $A$  será llamada una *consecuencia rebatible* de  $\Gamma$  sii existe una secuencia  $B_1, \dots, B_m$  tal que  $A = B_m$  y para cada  $i$ , o bien  $B_i$  es un axioma de  $L$ , o  $B_i$  es en  $\Gamma$ , o  $B_i$  es una consecuencia directa de los miembros precedentes de la secuencia usando modus ponens o instanciación de una sentencia cuantificada universalmente. Se usará  $\Gamma \vdash A$  como una abreviación de “ $A$  es una consecuencia rebatible de  $\Gamma$ ”.

#### 4 ARGUMENTOS

Con vistas a facilitar las siguientes definiciones se introducirá el conjunto  $\Delta^\downarrow$  consistente de todas las instancias de los miembros de  $\Delta$  producidos por el uso de constantes individuales en  $L$ .

**Definición 1.** Dado una teoría rebatible  $(K, \Delta)$ , un subconjunto  $T$  de  $\Delta^\downarrow$  será denominado un **argumento** para  $h \in \text{Sent}_C(L)$  en el contexto  $K$ , denotado por  $\langle T, h \rangle$  si y sólo si:

- i.  $K \cup T \vdash h$ ,
- ii.  $K \cup T \not\vdash \perp$ ,
- iii.  $\exists T' \subset T, K \cup T' \vdash h$ .

**Ejemplo 4.** Sean  $K = \{P(a), Q(a)\}$  y  $\Delta = \{P(x) \Rightarrow R(x), Q(x) \wedge R(x) \Rightarrow H(x), M(x) \Rightarrow N(x)\}$  el contexto y el conjunto de reglas rebatibles respectivamente. Por lo tanto, el subconjunto  $T$  de instancias de  $\Delta$

$$T = \{P(a) \Rightarrow R(a), Q(a) \wedge R(a) \Rightarrow H(a)\}$$

es una estructura de argumento para  $H(a)$ , i.e.  $\langle T, H(a) \rangle$ .

**Definición 2.** Se dice que  $\langle S, j \rangle$  es un **subargumento** de  $\langle T, h \rangle$ , notado como  $\langle S, j \rangle \sqsubseteq \langle T, h \rangle$  si y sólo si  $\langle T, h \rangle$  una estructura de argumento para  $h$ , y  $\langle S, j \rangle$  una estructura de argumento para  $j$  tal que  $S \subseteq T$ . Si  $S \subset T$  se dirá que  $S$  es un **subargumento propio** de  $T$ .

**Ejemplo 5.** Dado que  $T = \langle \{P(a) \Rightarrow R(a), Q(a) \wedge R(a) \Rightarrow H(a)\}, H(a) \rangle$  es un argumento para  $H(a)$  y  $S = \langle \{P(a) \Rightarrow R(a)\}, R(a) \rangle$  es un argumento para  $R(a)$  y se verifica la propiedad de que  $\{P(a) \Rightarrow R(a)\} \subseteq \{P(a) \Rightarrow R(a), Q(a) \wedge R(a) \Rightarrow H(a)\}$  entonces  $S$  es un subargumento de  $T$ .

#### 4 INTERACCIONES ENTRE ARGUMENTOS

Diversos tipos de interacciones entre argumentos pueden ser definidos. Una de ellas es la de *subargumentación*. Sin embargo es posible definir relaciones de *concordancia*, i.e. cuando dos argumentos sustentan la misma conclusión; *conflicto* o *desacuerdo*, cuando ambos argumentos no pueden ser simultáneamente aceptados por el agente; *consistencia*, i.e. cuando los argumentos no son mutuamente excluyentes y *contraargumentación* que también supone la de desacuerdo. Algunas de estas serán definidas a continuación.

**Definición 4.** Dos estructuras de argumento,  $\langle T_1, h_1 \rangle$  y  $\langle T_2, h_2 \rangle$ , están en **desacuerdo** si y sólo si:  $K \cup \{h_1, h_2\} \vdash \perp$ .

**Ejemplo 6.** Dados los siguientes argumentos  $T = \langle \{A \Rightarrow B\}, B \rangle$  y  $S = \langle \{C \Rightarrow \neg B\}, \neg B \rangle$  y  $K = \{A, C\}$ , se dice que  $T$  y  $S$  están en desacuerdo dado que  $K \cup \{Con(T), Con(S)\} \vdash \perp$

En el siguiente ejemplo puede observarse un caso en que no se da la relación de desacuerdo aunque no pueden aceptarse conjuntamente:

**Ejemplo 7.**  $T = \langle \{A \Rightarrow \neg B\}, \neg B \rangle$  y  $S = \langle \{C \Rightarrow B, B \Rightarrow D\}, D \rangle$  y  $K = \{A, C\}$

Tal ejemplo motiva la siguiente definición.

**Definición 5.** Se dice que un argumento  $\langle T_1, h_1 \rangle$  **contrargumenta** a  $\langle T_2, h_2 \rangle$  si y sólo si existe un subargumento  $\langle T, h \rangle$  de  $\langle T_2, h_2 \rangle$  tal que  $\langle T_1, h_1 \rangle$  y  $\langle T, h \rangle$  están en desacuerdo, i.e.  $K \cup \{h_1, h\} \vdash \perp$ .

En el ejemplo 8, T contraargumenta a S.

**Definición 6:** Sea  $\langle T_1, h_1 \rangle$  un argumento para  $h_1$  y sea  $S \subseteq D$  donde  $D = \{a \in L: \text{es un literal básico y } K \cup \Delta \downarrow a\}$ . Se dice que S **socava** a  $\langle T_1, h_1 \rangle$  notado como  $\langle S, \neg \langle T_1, h_1 \rangle \rangle$  sii

- i. Existe al menos un argumento  $\langle T_2, h_2 \rangle$  que contraargumenta a  $\langle T_1, h_1 \rangle$  en  $h$  ( $\langle T, h \rangle \sqsubseteq \langle T_1, h_1 \rangle$ )y;
- ii. Si  $K_G \cup S \cup T_2 \vdash h_2$  y  $K_G \cup S \not\vdash h_2$  entonces  $K_G \cup S \cup T \vdash h$ ; y
- iii.  $\exists S' \subseteq S$  tal que  $K_G \cup S' \cup T_2 \vdash h_2$  y  $K_G \cup S' \not\vdash h_2$  y  $K_G \cup S' \cup T \not\vdash h$

#### 4 CONCLUSIÓN

En el presente trabajo se ha definido un sistema argumentativo para razonamiento default capaz de evitar el comportamiento anómalo que sistemas similares padecen. El resultado adecuado se obtiene mediante la construcción a partir de la teoría de argumentos que han sido denominados socavadores. Tales argumentos pretenden capturar la intuición subyacente en el criterio de preferencia por especificidad ampliamente aceptado en sistemas que modelan razonamiento default. Los argumentos socavan argumentos más generales en caso de que existan argumentos más específicos.

#### 5 BIBLIOGRAFÍA

- Bodanza, G. y Alessio, C.: 2010, 'Sobre la aceptabilidad de argumentos en un marco argumentativo con especificidad', *II Conferencia Internacional de Argumentación y Pensamiento Crítico*, Santiago de Chile, Chile.
- Horty, J.: 2001, 'Argument Construction and Reinstatement in Logics For Defeasible Reasoning', *Artificial Intelligence and Law*, vol. 9, 1-28.
- Prakken, H.: 2002, 'Intuitions and the Modelling of Defeasible Reasoning: Some Case Studies'. In Benferhat, S. & E. Giunchiglia (Eds.) *Proc. of the 9th International Workshop on Non-Monotonic Reasoning*, NMR 2002, Tolouse, France.
- Prakken, H. and Sartor, G.: 1997, 'Argument-based Extended Logic Programming with Defeasible Priorities', *Journal of Applied Non-classical Logics*, vol. 7, 25-75.
- Prakken, H. and Vreeswijk, G.: 2002, 'Logics for Defeasible Argumentation'. In D. Gabbay and F. Guenther (eds.), *Handbook of Philosophical Logic*, second edition, Vol 4, pp. 219-318. Kluwer Academic Publishers, Dordrecht etc., 2002.
- Simari, G. and Loui, R.: 1992, 'A Mathematical Treatment of Defeasible Reasoning', *Artificial Intelligence*, vol. 53, pp. 125-157.

## ADMINISTRACIÓN Y TECNOLOGÍA

Mariana Alonso Brá (CESOT-FCE-UBA)

### LA ADMINISTRACIÓN COMO TECNOLOGÍA

La pregunta acerca de la naturaleza de la Administración, en tanto campo de estudio y de formación, no es de ninguna forma inédita, por el contrario, existe una serie de autores y producciones que desde diferentes ámbitos y preocupaciones la retoman en distintas épocas, para expandir, una vez más, su alcance y posibilidades conceptuales y evitar que (...) *se transforme en una actividad tan 'solida' y conservadora como la teneduría de libros* (Scarano 2001,13).

En tanto campo de estudio, la administración puede considerarse a través de las especialidades en las que se particulariza, resultantes de distintas "áreas funcionales" desde donde se desarrolla en tanto práctica profesional. Así, se trataría de un conjunto de materias, bastante instituidas en la formación, tales como la administración financiera, la administración de recursos humanos, la comercialización, la administración de la producción, la dirección general, la planificación estratégica, etc. que guardan una alta correspondencia con el tipo de áreas funcionales en las que se estructuran las organizaciones empresariales y suponen, por lo tanto, inserciones profesionales inmediatas en éstas. (Suárez et al, 2003).

Aunque también puede ser considerada desde un segundo tipo de especialidades, menos instituido y con menor desarrollo relativo (tanto en materia de producción de conocimiento como en áreas de formación) relativo a los distintos "sectores" de actividad donde la 'administración' se desarrolla. Esta matriz, a diferencia de la previa, amplía el horizonte organizacional y trasciende "la empresa" como espacio preeminente de actividad. En estos casos puede tratarse del aparato estatal en su conjunto, de sus áreas específicas (el sistema educativo, el sistema de salud, las FFAA, los organismos de justicia, etc.) de organizaciones no gubernamentales, de organizaciones de la economía social, etc. Este tipo responde casi exclusivamente a las condiciones (prácticas) de desarrollo de la actividad profesional menos predominante y, por lo tanto, sin una presencia equivalente en la formación tradicional: *"La carrera de Administrador de las universidades se estructuró predominantemente en torno a la producción de profesionales que pudieran trabajar en empresas productivas de bienes y servicios y menos en ámbitos de administración de justicia, FFAA, salud, educación y otros... que generalmente abrevan de los conocimientos producidos en su propio ámbito y de la capacitación impartida en los mismos"*. (Suárez, Agoff y otros, 2004,. 26)

Ahora bien, por ambos caminos señalados, esta primera pregunta por su naturaleza en cuanto campo de estudio y formación, nos sitúa definitivamente en otro: el de la práctica profesional, con sus características y requerimientos. Esto abre una segunda cuestión: la pregunta por su naturaleza "científica". En otros términos, se trata de la pregunta por su autonomía (respecto de ese campo profesional u otros) en la producción de conocimientos, es decir, en la constitución de un campo específico –con reglas propias- a partir de esta producción (Bourdieu, 2002,7)

Algunas referencias fundamentales respecto de ensayos de respuestas se encuentran en los trabajos de Herbert Simon de mediados del siglo pasado, cuando la administración se encuentra en pleno apogeo moderno y reclama para sí este estatus científico. También, solo unos años después en la obra de Mario Bunge, que participando de este 'clima de época' la considera en términos epistemológicos más rigurosos y clásicos. Y, más contemporáneamente, en autores como Bernardo Kliksberg en tanto figura académica y profesional de la especialidad (Scarano, 2001)

En la recopilación y análisis que produce Scarano (2001) de estos tres autores, la perspectiva de Bunge se presenta, previsiblemente, como la más consistente en esos

términos epistemológicos (sin desconocer los aportes significativos de Simon y Kliksberg)

Bunge concluye acerca de su condición de *tecnología*, en tanto disciplina abocada al estudio de “objetos artificiales” (en cuanto creación humana –sujeta a valoraciones sociales- y no producto de la ‘naturaleza’). Este estudio supone la “modelización” de la realidad para su explicación y su predicción. Es decir, la Administración, tiene como sentido principal intervenir (y controlar, direccionar) la realidad, dados determinados valores, objetivos, propósitos pre-establecidos. Tiene una condición prescriptiva, interesada, antes que la comprensiva o explicativa (desinteresada), propia del universo científico. La Administración se vale del conocimiento científico, pero no lo produce, produce conocimiento tecnológico, conocimiento administrativo, reglas, buenas prácticas contrastables empíricamente y no ‘leyes científicas’. (Scarano, 2001). Mirado desde el campo de las ciencias sociales, esta condición tecnológica –en su vertiente más ‘racional’- , conlleva limitaciones. Estas se vinculan con el *fuerte carácter instrumental y prescriptivo que, desde las perspectivas clásicas de la administración, ‘objetiva’ toda la realidad organizacional, como si se tratara de una realidad física ‘ordenable’* sobre la que se puede operar, racional y previsiblemente, a través de instrumentos adecuados (planificaciones, programaciones, rutinas o procedimientos, reingenierías, etc.), más o menos sensibles a una menor o mayor diversidad de variables intervinientes (económicas, financieras, humanas, contextuales/internas, etc.).

La administración, en su sentido primario, fundacional, considerada como ‘arte’ o como ‘ciencia’, se afana por ‘resultados’ previstos y observables, trata de reducir la ‘arbitrariedad’ subjetiva y cualquier otro aspecto que se presente en términos de incertidumbre o de ‘indeterminación’. Mientras que, las ciencias sociales, en cambio, se constituyen primariamente desde diferentes perspectivas en debate donde lo humano y lo social se despliegan en toda su complejidad y contradicciones.

Aún cuando, desde el campo de la administración, se abra la perspectiva y se reconozca expresamente la dimensión de lo incierto o indeterminado en el universo organizacional (por ejemplo en los planteos de la teoría de la contingencia que relativizan las prescripciones absolutas respecto de lo que debe ser una ‘estructura’) o se introduzcan variables de orden psicológico (predominantemente conductistas, de la escuela de las relaciones humanas en adelante) su preocupación constitutiva no se altera, sino que se dirige a una realidad organizacional que se presenta, en estos casos, sólo más amplia. Esto porque subsiste intacto su carácter prescriptivo/instrumental, de intervención guiada por una orientación totalmente *ex ante* (propósitos, objetivos, metas). Es decir, se trata de un saber que genera una transformación que debe estar contenida ya en el momento de su diseño o definición. Cualquier ‘desviación’ posterior se presenta, entonces, en términos negativos, de ‘error’ o de falta de previsión (una lógica propia de la producción material y de sus condicionamientos y requerimientos específicos).

De aquí, la imposibilidad de reconocer la naturaleza constitutivamente diferencial de la intervención sobre sujetos.<sup>2</sup> Esta, antes que mantener un sentido unidireccional (de intervención ‘sobre’), se transforma en una relación ‘entre’ sujetos, actores o sectores sociales. Esta dimensión humana o social, por su parte, implica también tener en cuenta otras dimensiones del orden de lo político e histórico. Es decir, la categoría sujeto (si bien se reconoce existente en este planteo) queda totalmente homologada a la de ‘objeto’ con sus restricciones. Esta limitación probablemente explique la producción tardía de perspectivas administrativas (organizacionales o de gestión) cpmfogiradas en torno a dimensiones tales como lo político y lo cultural.

---

2 Cabe tener en cuenta que la preocupación por la tecnología estuvo directamente relacionada por un interés (particularmente importante en los inicios de la teoría organizacional) por la ‘estructura’. En este tipo de planteos es frecuente que la categoría de actor o sujeto y sus implicancias esté totalmente ausente.



## LA TECNOLOGÍA EN LA ADMINISTRACIÓN

El estudio de lo tecnológico en las organizaciones tiene un amplio desarrollo desde los inicios de la teoría organizacional. Más aún el propio sentido de “la organización”, de forma equivalente al de Administración, puede considerarse *qua* tecnología: un medio, descomponible en estructura (horizontal y vertical) que produce determinados procesos, para alcanzar determinados objetivos.

Si bien la tecnología siempre fue considerada una dimensión central para comprender e intervenir en las organizaciones, especialmente las productivas, este protagonismo adquirió diversas connotaciones, según las diferentes perspectivas administrativas u organizacionales predominantes.

Así para mediados del siglo XX, su tratamiento ya se plantea en términos bastante comprensivos donde lo tecnológico, si bien predominantemente asociado a la centralidad de la producción industrial, en un horizonte de desarrollo material sostenido, se define como un *conocimiento* con características particulares -aplicado, generado con fines prácticos o de transformación- y no como artefacto, bien o maquinaria ‘novedosa’ (nuestra interpretación más habitual, del ‘sentido común’). Un autor clásico de referencia la define como: “el conocimiento de las relaciones de causa – efecto en procura de una serie de transformaciones para alcanzar un resultado preestablecido, más allá de la certeza de la transformación (Thompson, J. 1994).

Esta referencia conceptual de lo tecnológico nos sitúa en una perspectiva ‘atípica’, desde el *sentido común*, por la cual es posible afirmar que todas las organizaciones están atravesadas por diversas tecnologías, aún para el caso de las administraciones más antiguas, más simples o más rígidas. (Perrow, Ch.; 1970). Esto ya que todas estarían configuradas desde numerosos “saber hacer” de sus integrantes o, lo que es igual, desde numerosos conocimientos aplicados, sistematizados en procesos, en relación con resultados prefigurados.

En otros términos, cuando hablamos habitualmente de tecnología, como sinónimo de aquellas ‘de punta’ en términos de información y comunicación (las TICs) y su incorporación, solo estaríamos haciendo referencia a la incorporación de *un tipo particular* de tecnologías, sobre un universo organizacional ya naturalmente configurado por el entrecruzamiento de otras tecnologías pre-existentes. Y, como señalamos precedentemente, un entrecruzamiento que a su vez supone a la organización misma como una única ‘gran’ tecnología (ese conjunto de medios o procesos al servicio de objetivos determinados).

Sobre esta multiplicidad (de tecnologías y planos), sería posible establecer jerarquías según las transformaciones/resultados que producen esos conocimientos aplicados: si hacen directamente a los objetivos primarios de la organización o si, en cambio, resultan ser sus medios o instrumentos. Es decir, la literatura clásica trae esta distinción entre tecnologías primarias o sustantivas y secundarias o instrumentales, respectivamente. (Suárez y Felcman, 1985)

Por caso, en la administración pública nacional, la gestión que desarrolla el aparato dedicado al sector fiscal (la AFIP) o cualquier otro ámbito de la gestión interna, en general) puede interpretarse como una tecnología secundaria: un ‘saber hacer’ que produce los resultados/medios necesarios (los recursos económico-financieros) para asegurar y preservar los procesos necesarios para la producción de servicios públicos (educación, salud, seguridad, desarrollo social, infraestructura etc.). Estos últimos constituirían el “núcleo tecnológico”, mientras que aquellos otros formarían parte de la ‘lógica organizacional’: las tecnologías instrumentales, no ligadas a la producción primaria de la organización, pero que tienen como finalidad preservarla. (Thompson, J.; 1994)

Desde esta perspectiva, las nuevas TICs no sólo involucran de por sí un conjunto tecnológico diverso, sino que también asumen estas condiciones variables respecto de los objetivos organizacionales: pueden resultar indispensables para los objetivos

primarios de la organización (por ejemplo, los conocimientos involucrados en las formas más avanzadas de gobierno digital, a través de portales interactivos prestadores de servicios públicos, con prestaciones equivalentes a las presenciales no virtuales). O, pueden asumir una condición instrumental: cualquier sistema de gestión, con sus diversos módulos y alcances, en tanto soporte 'interno' de aquellos otros servicios virtuales 'externos'. Si bien ambas condiciones –primaria y secundaria- son necesarias en la gestión organizacional, ciertamente en el caso de los gobiernos guardan una diferencia significativa respecto de las implicancias político-sociales de la gestión, alcanzando las primeras mayor visibilidad e impacto.

Por lo tanto, podríamos adelantar que la incorporación de TICs en el núcleo tecnológico de una organización pública (la producción de los servicios públicos, considerados en un sentido amplio como el conjunto de políticas dirigidas a la población) conllevará, en términos relativos, la concentración de esfuerzos en esas dimensiones política y social (potenciar su impacto positivo o disminuir el riesgo de un impacto negativo). Mientras que, su incorporación en la "lógica organizacional" (las tecnologías secundarias preexistentes) demandará más esfuerzos en términos de relaciones internas a través de procesos (formales e informales), situados en ámbitos técnico-operativos.

Sobre este último caso, vale la pena detenerse porque, según la experiencia acumulada, parece ser esta "lógica organizacional" la principal destinataria de toda la innovación tecnológica de las últimas décadas en las administraciones públicas, especialmente si consideramos "la mejora de la gestión" o el "fortalecimiento institucional" como un propósito bastante recurrente.

## LA IRRUPCIÓN TECNOLÓGICA EN EL APARATO ESTATAL

En las últimas décadas, los aparatos estatales (y el Estado mismo) atravesaron cambios radicales. Los procesos de reforma del Estado y de ajuste estructural, llevados a cabo en los '80 y los '90 impulsaron una transformación significativa en la administración y organización pública, alterando, redefiniendo y ampliando su *núcleo tecnológico* y, entonces, también, sus *tecnologías secundarias* (la irrupción de modalidades de gestión inéditas para alcanzar esos nuevos objetivos de gobierno).<sup>3</sup>

Las TICs se presentaron como herramientas útiles, disponibles, y pueden considerarse ligadas tanto al primer proceso de reforma y ajuste del Estado, como posteriormente (avanzado el '2000) al de su fortalecimiento institucional, dado que suponen y conllevan lógicas muy consonantes con las nuevas formas de gestión pública 'reformista'; aunque, también, muy discrepantes respecto de las modalidades hasta entonces más ensayadas.

En realidad, el término TICs engloba un conjunto muy amplio y variado de instrumentos y medios. Desde la computadora personal a las redes; desde aplicaciones simples de almacenamiento de datos a sistemas complejos de procesamiento y gestión de la información. Pero su alcance no se limita al tratamiento de datos; sino que conlleva nuevas formas de pensar y de intervenir en la gestión. Por caso, altera las barreras de tiempo y distancia, al mismo tiempo que posibilita formas de comunicación, interacción y colaboración entre actores, "inusitadas" si se tienen presentes los criterios burocráticos clásicos de administración.

Así, sobre los '90 se produce un proceso de innovación tecnológica en las administraciones públicas que, inaugurado rápidamente en escala nacional, se

---

3 Cabe tener presente que esta transformación se da en forma equivalente en el mundo económico y productivo (pero de manera más temprana, como antecedente de la posterior transformación en el universo político y estatal), fijándose habitualmente como hito la crisis del petróleo. En ambos casos la "tercer revolución tecnológica" constituye un proceso solidario a estas transformaciones económicas, sociales y políticas.

traslada progresiva, asincrónica y más lentamente a los ámbitos provinciales para finalmente generalizarse, en los locales.

En relación, cabría tener presente que, inicialmente y compartiendo la radicalidad de los procesos de reforma, la incorporación de las TICs en la administración pública trae transformaciones muy intensas, un cambio organizacional abrupto, al conllevar estas otras formas de gestión, contrapuestas a las, hasta entonces, predominantes aunque también ya desgastadas por el proceso previo de crisis y ajuste.

La innovación tecnológica de esta última década, en cambio, supone cambios incrementales –y no radicales-, ya que se produce (si bien con diversos alcances) sobre un proceso previo de digitalización o ‘virtualización’ de la gestión pública y cuando estas nuevas lógicas de administración ya se encuentran bastante naturalizadas en el universo público.

Como mencionábamos en la sección previa, la innovación tecnológica sobre la gestión o la lógica organizacional, es decir, sobre las tecnologías secundarias- los medios de la organización- constituye un caso preferencial respecto de los procesos de mejora o fortalecimiento institucional, una vez ya redefinidos esos objetivos más amplios (el núcleo tecnológico).

También mencionamos que este tipo de cambios, si bien identificables en todos los planos, impacta más sensiblemente sobre el nivel técnico-operativo de la organización, su costado *más interno*, en términos de ámbitos, relaciones, niveles de integración - dispersión, etc. (así como la innovación sobre las políticas, sobre el núcleo, impacta más sensiblemente hacia “fuera” en términos políticos y sociales).

Este impacto o, dicho de otra forma, esta relación entre tecnología y configuración organizacional, puede examinarse desde diferentes perspectivas. Tomaremos dos bien disímiles, para ilustrar de forma amplia esta cuestión.

## **DOS APORTES PARA PENSAR LA INNOVACIÓN**

Como ya señalamos, una posición teórica clásica, de referencia, para interpretar esta relación entre tecnología y configuración organizacional es la de James Thompson que establece que la tecnología determina la estructura; entendida como una relación causa-efecto, directa, técnica, “de mecánica”. Es decir, que la tecnología constituye la variable independiente de toda la organización. Algo así como: “*dime qué haces y te diré cómo eres*”. Este “hacer” sería el núcleo tecnológico, los objetivos primarios del municipio, sus políticas de gobierno. Estas supondrían, a su vez, determinado desarrollo de tecnologías de apoyo, en términos de áreas (secretarías y direcciones “administrativas”) sin ligazón directa con las prestaciones (obra pública, alumbrado, agua, espacios verdes, residuos, educación etc.) pero como medios necesarios para su desarrollo (recursos humanos, gobierno, finanzas, catastro, etc.).

Estos medios, especialmente, resguardan el núcleo en relación “con un contexto”, por definición, incierto, cambiante, que afecta el desarrollo de esas prestaciones, las cuales en su producción (como cualquier tipo de núcleo tecnológico, para este autor) pueden interpretarse funcionando bajo una lógica de “sistema cerrado”: deben producirse de forma regular, con cierta escala y de manera permanente, constante. Por lo tanto deben tener resueltos todos sus requerimientos para evitar alguna variación que desestabilice su producción. Es decir, las tecnologías secundarias “resguardan” el núcleo del medio ambiente, asegurando sus insumos, amortiguando potenciales cambios, administrando sus resultados.

Por ejemplo, la actividad regular de mantenimiento y desarrollo de espacios verdes, en una administración pública local requiere de un conjunto de intervenciones de diferentes áreas: Gobierno, respecto de la atención de demandas ciudadanas o la concreción de propuestas políticas medio-ambientales. Recursos humanos, respecto de la disponibilidad, capacitación, regulación, de sus funcionarios y empleados. Hacienda, respecto de disponer del financiamiento regular de la actividad.

Maestranza, respecto del acceso y uso de las herramientas, maquinarias o materiales necesarios, etcétera.

Esta división del trabajo en la organización (la configuración de diferentes áreas según estas necesidades de producción primaria y de apoyo de esa producción) conllevarían, técnicamente también, diferentes formas de coordinación. Es decir, diferentes tipos de relaciones entre áreas, derivables técnicamente de esa división del trabajo o, en otras palabras relaciones que le son propias, en términos técnicos, de acuerdo a la clase de producción y sus requerimientos.

Por caso, la relación entre la Secretaría de Gobierno y la ciudadanía<sup>4</sup> tendría una coordinación de *ajuste mutuo*: no se puede pre-establecer y la intervención de uno, depende del tipo de intervención del otro, es un proceso que se construye 'sobre la marcha'. Pero la relación entre Maestranza y Espacios Verdes se puede adelantar totalmente, es regular y permanente; ésta en cambio probablemente tenga una coordinación *por plan* (de acuerdo a las variaciones estacionales).

Por su parte, el conjunto de estas formas de relación entre áreas, sus modalidades de coordinación, consideradas en su conjunto configuran la estructura. De ahí que la tecnología la *determine*; establece procesos y áreas, y relaciones entre éstas.

Esta perspectiva, propiamente técnica, de Thompson (considerada, casi literalmente como *ingeniería organizacional*), interpretaría la incorporación de TICs como un cambio con consecuencias determinantes en la estructura organizacional, entendida en sentido estricto, es decir, como el diseño formal de áreas (división del trabajo) y relaciones (coordinación).

Por lo menos, en la medida que esa incorporación altere alguno de los procesos más significativos del núcleo tecnológico (la producción de políticas, de prestaciones) o de sus tecnologías de apoyo y por lo tanto, altere la división del trabajo y/o sus modalidades de coordinación.

Desde esta visión, dada su alta abstracción, esta alteración podría adelantarse "desde el papel". Adelantarse disponiendo de la formulación de los objetivos, del organigrama y de los manuales de operaciones. Sería una operación del puro *diseño*, donde éste es equivalente al '*desempeño*', en los términos en que Bunge considera la administración como tecnología. (Scarano, 2001, 5)

El *cambio* entonces sería el propio *diseño* de un nuevo organigrama (según los procesos modificados) con su nueva distribución de áreas y de relaciones, examinando su consistencia, en términos de correspondencias 'técnicas' entre los objetivos (las alteraciones del núcleo) la división del trabajo y su coordinación. Con esto, el proceso de transformación estaría realizado, ya que se lo concibe, fundamentalmente, en términos de un ejercicio de intelección, racional, predictivo.

Pero, la experiencia en administración nos muestra una realidad diferente lejos de la seguridad de las abstracciones técnicas. El diseño de la innovación raramente involucra directamente su ejecución. Muy por el contrario, ésta suele ser en general traumática en un recorrido no exento de complicaciones. O, por lo menos, requiere de un esfuerzo común sostenido para llegar a buen término.

Aquí puede venir a nuestro auxilio otro autor: Eric Trist. Este, a diferencia de Thompson, aborda lo tecnológico desde una perspectiva 'situada'; particularmente respecto de las personas y sus relaciones en el trabajo. A esto lo denomina la *dimensión social* de la organización.<sup>5</sup>

Lo esencial de su planteo es que lo tecnológico no puede considerarse aisladamente de esta dimensión social (E. Trist y Emery, F; 1960). Más aún, que ésta es constitutiva

---

4 Esta relación con la ciudadanía puede ser directa o estar estructurada a través de la figura de "comisiones", con distintas participaciones sectoriales, para la resolución de diversas temáticas públicas.

5 Este autor en sentido estricto es el referente de un grupo más extenso que realizó sus investigaciones en Gran Bretaña, durante los '50 y los '60, a través del *Tavistock Institute* (una institución inglesa sin fines de lucro, de posguerra, creada en 1947, dedicada al desarrollo de la psicología y la teoría sistémica en grupos y organizaciones). Todos con aportes considerables en el desarrollo de la teoría organizacional.

de lo tecnológico y viceversa: que lo social en una organización también se configura según las diversas tecnologías en juego.

En términos de otro autor, lo valioso de esta perspectiva es que puede considerar de forma equivalente y simultánea dos formas de pensar habitualmente 'opuestas', la social y la tecnológica (la del ingeniero y la del sociólogo o psicólogo), abordando tanto *la tecnificación de lo social como la 'socialización' de la tecnología* (Ropohl, G., 1999).

Así la incorporación de TICs, desde esta perspectiva, deja al proceso de "implementación" —y no al de diseño— como aspecto central de la innovación. Esta se juega en su puesta 'en marcha' ya que la tecnología se entiende *en y desde* el trabajo, configurando una unidad con las relaciones sociales de la organización. En términos más precisos de este autor: configurando un *sistema socio-técnico*.

En otras palabras, la incorporación de un nuevo sistema informático, por caso, debe considerarse en relación con *quiénes lo operan, cómo lo operan y con qué vinculaciones entre colegas y áreas*. También, en relación con *¿qué otras interacciones previas entre referentes de áreas o sectores altera? y ¿con qué implicancias?*.

Las principales investigaciones de *Trist* se refirieron a la innovación tecnológica de la explotación minera (el reemplazo de la extracción manual, con herramientas, por la extracción a través de maquinaria). Estos estudios le permitieron demostrar que si bien en términos más abstractos y técnicos la innovación tecnológica siempre supone una mejora (la máquina aporta mayor seguridad y productividad a la extracción subterránea de minerales), la incorporación de esta innovación puede traer serias dificultades por un período considerable de tiempo. Esto porque, en los casos estudiados, la máquina rompía las relaciones de solidaridad de los grupos o unidades de trabajo que, sometidos a un peligro considerable y constante, establecían vínculos muy estrechos, lo que les permitía trabajar con una excelente coordinación y por lo tanto con mucha eficacia e incluso eficiencia.

Lo que quiere destacar *Trist* es que esos vínculos subjetivos eran parte constitutiva del proceso extractivo (del núcleo tecnológico) ya que los requerían necesariamente para la producción (lo indispensable de ese tipo de configuración grupal en las unidades de trabajo). A su vez, que esa tecnología (esas formas de extracción artesanal) configuraba la dimensión social de la organización, es decir, promovía activamente una fuerte integración grupal que caracterizaba a la empresa en su nivel operativo.

Por lo tanto, en relación con las TICs cabría preguntarse *qué tipo de vinculaciones proponen y cuáles desestiman*, respecto de los procesos que constituyen las tecnologías primarias y secundarias de la gestión. En relación, incluso, con aspectos organizacionales más amplios, tales como la configuración cultural y política de esas vinculaciones.

Se trataría de abordar la innovación reinstalando la dimensión social de la actividad tecnológica. O sea, considerar ésta como resultante del enlace de las técnicas y la cultura material con la coordinación social del trabajo. De esta manera lo tecnológico deja de ser autónomo, neutral y determinante, para pasar a ser algo complejo, resultante de un entrelazamiento de artefactos físicos, instituciones y ambiente, donde se integran aspectos tecnológicos, sociales y, aún, económicos y políticos.

Al respecto, ya adelantamos algo en este sentido y nos referimos al carácter consonante de las TICs con las nuevas modalidades de gestión pública que se plantean a partir de los '90 y, entonces también, su disonancia respecto de la modalidad burocrática clásica y constitutiva del universo gubernamental. Es decir, podríamos afirmar que en la administración pública colaboran en desactivar formas de vinculación históricas, mientras promueven otras nuevas que, en nuestro país, aparecen en la etapa de reforma de los '90.

## **CONSIDERACIONES FINALES**

En este trabajo hemos querido considerar la relación Administración y Tecnología en diferentes planos y sentidos.

En principio hemos abordado la naturaleza tecnológica de la administración y sus implicancias en términos de características y alcances. Luego hemos invertido el par y nos detuvimos en problematizar lo tecnológico en la administración, especialmente considerando algunos autores clásicos de referencia en el análisis organizacional y las implicancias sus diferentes abordajes, considerando el caso de la administración pública.

En este ejercicio se trató de identificar las posibilidades de cada perspectiva, en relación con ampliar los sentidos de la administración y de la tecnología acercándolos a los desarrollos más contemporáneos en ciencias sociales. Así, en esta dirección el concepto de sistema socio-técnico constituye un hito fundamental respecto del avance sobre otras perspectivas más aventuradas tales como la de Michael Callon –la teoría del actor red- retomada y amplificada en la producción más reciente de Bruno Latour que avanzando significativamente sobre aquella, apunta directamente a construir un nuevo significado de la sociología sustentado en estos nuevos sentidos que se abren al considerar lo tecnológico respecto de lo social (Latour 2005, 25)

## **BIBLIOGRAFÍA CITADA**

Bourdieu, P. (2000); *Los usos sociales de la ciencia*. Buenos Aires: Nueva Visión. (pp. 9-57). (“El campo científico” -Artículo publicado originalmente en ACTES DE LA RECHERCHE EN SCIENCES SOCIALES, N° 1-2, 1976)

Latour, B. (2005); *Reensamblar lo social*. Manantial. Buenos Aires.

Perrow, Ch. (1970). *Organizational Analysis: A Sociological View*. Mac GrawHill. NY

Ropohl, G.(1999); *Philosophy of socio-technical systems*. In *Society of Philosophy and Technology Review*, London.

Extraído de: [http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/SPT/v4\\_n3html/ROPOHL.html](http://scholar.lib.vt.edu/ejournals/SPT/v4_n3html/ROPOHL.html)

Scarano, E. (2001); *El status de la administración*. Edic s/datos . Extraído de:

<http://www.econ.uba.ar/www/seminario/sciarroni/downloads/Scarano%2001.%20Status%20de%20la%20Administracion.doc>.

Suárez, Agoff, Contreras y Padlog (2000); *El saber administrativo y la profesión del administrador*. Ponencia presentada en el Encuentro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas. Mimeo.

Suárez F. y Felcman I. (1975), *Tecnología y organización: un aporte para el análisis de las tecnologías administrativas*. El Coloquio. Buenos Aires

Suárez, Felcman, Losano y Zonis (2004); *El saber administrativo como tecnología*. Instituto de Investigaciones Administrativas. FCE.UBA. Buenos Aires

Thompson, J (1960-1994); *Organizaciones en Acción*, Mac Graw Hill, México.

Trist, E. y Emery, F. (1960); *Socio-technical Systems; Management Sciences Models and Techniques*; vol. 2; London.

# **ADOPCIÓN E IMPLEMENTACION DE TIC'S EN LAS ORGANIZACIONES: UN ANÁLISIS DESDE LA PERSPECTIVA DE DIFERENTES AUTORES**

Celina Noé Amato (CONICET)

## **INTRODUCCIÓN**

Resulta evidente que el nuevo milenio ha generado en las empresas cambios importantes. Cualquier organización, ya sea de pequeña, mediana o gran envergadura, pública o privada, que pretenda ser competitiva y desee sobrevivir en la nueva "era digital" (Castells, 2000) deberá poseer algunas cualidades o capacidades específicas; así como también serán necesarias algunas otras para los profesionales que se desempeñen en ellas. Esta era del conocimiento está caracterizada fundamentalmente por la utilización de las nuevas TIC's en las actividades de la empresa.

El presente informe es parte del trabajo de investigación que viene desarrollando su autora para su tesis de Doctorado, como becaria del CONICET. En el mismo se aborda un extracto del análisis realizado acerca de la evolución en la incorporación de TIC's en las empresas, y particularmente en nuestras PyMES argentinas, a través del análisis de la bibliografía de algunos autores nacionales y extranjeros que han investigado en el tema. La cuestión de la adopción de TIC's ha sido analizada en el marco de la innovación en las organizaciones (Amato, 2013).

Por cuestiones de extensión, la exposición de la información es una síntesis e integración de los aportes de algunos autores analizados. Respecto de los mismos, se tomaron tres autores que hablan del tema desde puntos de vista bien diferenciados.

Peirano y Suárez (2004, 2005) trabajan el tema de las TIC's como capacidad innovativa en las organizaciones y como una herramienta de la sociedad del conocimiento. Sus presentaciones se basan en resultados de investigaciones realizadas en nuestro país a través del Observatorio de Ciencia y Tecnología y la Asociación Civil Grupo Redes, con el apoyo de la Organización de Estados Americanos (OEA). Los autores avanzan en dos elementos clave del proceso de difusión de las TIC's como son los costos y el impacto en el desempeño organizacional.

El modelo planteado por Gibson y Nolan, que data del año 1974, esboza cómo gestionar por etapas el crecimiento del procesamiento electrónico de datos en las empresas –EDP, por sus siglas en inglés de Electronic Data Processing. Los autores mencionan las características de cada una de las etapas y proporcionan información que ayuda a manejar los saltos de una etapa a otra. Si bien este artículo puede parecer desactualizado por la fecha de publicación, plantea importantes recomendaciones para nuestras PyMES en la actualidad.

Por último, se toman las notas de cátedra de un profesor de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. En ellas el autor trabaja el tema central del rol de los sistemas de información en las organizaciones, haciendo hincapié en la computadora como herramienta principal de apoyo (Farré, 2010).

Como se observa, se incluyeron artículos académicos provenientes de distintos ámbitos (del management, de la información y la comunicación) y de autores nacionales e internacionales, para promover un análisis más holístico del tema en cuestión.

En el desarrollo del presente artículo el lector se encontrará con una descripción de las formas en que las organizaciones adoptan las TIC's y una aproximación de las variables a tener en cuenta para que dicha adopción pueda resultar de la manera más exitosa posible. Por último, se arriba a una serie de conclusiones acerca de la temática específica abordada.

## DESARROLLO

### **Distintas concepciones de la adopción de TIC's en las organizaciones: similitudes y diferencias**

Los trabajos de investigación que forman parte de la bibliografía revisada para este informe fueron realizados con distintos objetivos, en diferentes momentos y por diversos autores, pero entre esta divergencia se pudieron detectar algunos aspectos comunes en relación a la forma en que las empresas adoptan las TIC's.

En primer lugar, se destaca que la integración de estas tecnologías en la organización requiere de un proceso gradual y en cada etapa los requerimientos y dificultades, relacionados con infraestructura, inversiones/esfuerzos, capacidades y aplicaciones, serán diferentes. Incluso lo serán en comparación con otras organizaciones en general (pequeñas, medianas o grandes; públicas o privadas; nacionales o internacionales) o también comparando con otras del mismo sector, industria o rubro. Lo importante en este aspecto es reconocer la existencia de este proceso gradual y asegurarse que la organización (y los profesionales a su cargo) lleven a cabo las acciones necesarias en cada momento para ir avanzando en las distintas etapas del proceso. Sólo se podrá lograr una introducción de TIC's en las empresas de manera exitosa si se realiza paso a paso *-step by step*.

Por otra parte, este proceso posee etapas diferenciadas con necesidades específicas que deberán satisfacerse para lograr el objetivo final. Los trabajos de investigación mencionados muestran distintas clasificaciones de estas etapas, pero a los fines de la integración que pretende mostrar este informe y dada la uniformidad encontrada en ellos, se han reclasificado dichas etapas en tres: *etapa de adopción de tecnologías funcionales*, *etapa de adopción de tecnologías de redes* y *etapa de adopción de tecnologías de empresa*.

En la primer etapa, en la se encuentra gran parte de nuestras PyMES, se implementan en la organización herramientas de soporte que hacen más eficiente la ejecución de las tareas diarias e independientes de cada trabajador (relacionado principalmente a la generación y gestión de registros). Aquí la computadora cumple un papel informativo y se desarrollan aplicaciones que contribuyen a una automatización administrativa. Los costos de las aplicaciones e infraestructura en TIC's son escasos y no se requiere personal altamente calificado para su manejo. Las organizaciones en esta etapa normalmente poseen una estructura jerárquica organizada por funciones.

Un paso posterior es la incorporación de redes intra e inter empresas que ayudan a las personas a comunicarse y a mejorar los procesos de toma de decisiones. En este caso, la computadora cumple un papel directivo ya que estas redes coadyuvan finalmente en la generación de criterios o reglas para la toma de decisiones. Se desarrollan aplicaciones que contribuyen a la gestión científica de la información en la organización. Los costos son mayores que los de la etapa anterior y aumentan más proporcionalmente en el tiempo, puesto que se realizan inversiones en hardware y software (generalmente "enlatados") más específicos y complejos. Por todo ello, comienza a generarse la necesidad de incorporar también personal con mayor experiencia en el manejo. En las distintas áreas funcionales las TIC's comienzan a utilizarse para analizar información (histórica, proyecciones, gráficos, otros) y tomar mejores decisiones.

La última de las etapas sería el uso de las TIC's para recrear interacciones entre grupos de trabajadores o con socios, proveedores u otros participantes de la cadena incorporando la idea de trabajo interactivo y colaborativo. La computadora, finalmente, adquiere un rol activo en la operatoria integral de la organización. Se desarrollan aplicaciones que hacen a una gestión automatizada. Los costos se incrementan considerablemente respecto de la etapa anterior porque se deben realizar grandes inversiones (en servidores y otros equipos) que permiten el almacenamiento de datos y el manejo del flujo de información en forma remota para toda la cadena. El personal



altamente calificado puede desempeñarse sin problemas y se deben generar instancias de capacitación e informativas, porque suelen ser necesarios los rediseños de los puestos y hasta de los organigramas. Se consolidan las TIC's como herramienta de planificación y control, con carácter de integralidad, en toda la organización.

A los fines de resumir estas etapas, en el Gráfico nº1 se puede observar el proceso mencionado. Las variables trascendentales son el tiempo y las modalidades que adquieren las TIC's en las empresas a su paso.

Gráfico nº1: Modalidades de adopción de TIC's en las empresas

Así como existen elementos comunes en los trabajos de investigación explorados, también podemos encontrar aportes diferenciales que se consideran importantes para ser destacados.

El modelo de Gibson y Nolan (1974) tiene un valor agregado referido al tratamiento especial que se hace de algunos aspectos organizacionales en cada etapa de la evolución, principalmente el de la Dirección. Los autores muestran cómo se arriba en la última etapa de adopción de TIC's a un modelo de planificación integral organizada, que difiere a los iniciales planes y programas aislados -traducidos en presupuestos.

En Peirano y Suárez (2004,2005) puede destacarse la base empírica utilizada, constituida por una investigación de campo realizada por los autores y relacionada específicamente con PyMES argentinas. Esto lleva a que dicha investigación posea mayor objetividad o realismo para el entorno específico de nuestras organizaciones. Además, los autores efectúan un importante análisis acerca de cómo actúan las curvas de costos en las distintas etapas de adopción e incluso cómo varían proporcionalmente de una etapa a otra. También incorporan el análisis de las "economías por informatización" como un concepto análogo al de economías de escala, en donde se considera a las TIC's como fuentes de mejoras en el desempeño y de reducción de costos de las transacciones. Por último, se trata un aspecto de la realidad empresarial PyME trascendental que es la diferencia existente en las necesidades de incorporación de TIC's según sea su actividad principal. Los autores concluyen que sólo será razonable y justificable su incorporación en aquellas empresas en que sus actividades sean intensivas en información, lo cual puede generar diversas críticas.

El trabajo de Farré (2010) se diferencia principalmente de los anteriores en su enfoque para el abordaje del problema. El autor muestra las diferentes etapas en la incorporación de TIC's en las empresas pero relacionándolas con el rol que tiene la computadora en cada una de ellas, desde una óptica de la gestión de los datos y la información en la organización.

### **Obstáculos en la implementación de las TIC's**

Del análisis de los autores mencionados se puede realizar una breve descripción de algunas limitaciones que pueden observarse al momento de la implementación de TIC's en las organizaciones.

Las TIC's adoptadas por una empresa deben ser seleccionadas minuciosamente por los ejecutivos de la firma, con el apoyo de personal capacitado, teniendo en cuenta siempre las verdaderas necesidades de la organización, para no sub o sobre estimar el requerimiento y las posibilidades reales de adquisición e introducción. Esto forma parte de una de las claves a la hora de la selección de la tecnología apropiada.

La resistencia a los cambios organizativos, de puestos, de procesos y al uso de la propia tecnología por parte de los actores involucrados puede ser otro obstáculo al momento de la implementación. Este aspecto puede ser subsanado en parte con una correcta campaña informativa y con la capacitación de los involucrados, previo a la instalación y puesta en marcha.

Por otra parte, suelen surgir inconvenientes en la escasa posibilidad de demostrar las mejoras que este tipo de innovaciones incorpora al trabajo que se venía realizando. Pero aunque los beneficios sean difíciles de demostrar (por la intangibilidad misma

que trae consigo la implementación de TIC's) se deberán hacer los esfuerzos necesarios para que no sean visibles sólo los costos de las mismas. Se deberían generar indicadores que pudieran demostrar algunos beneficios, sobre todo relacionados a la disminución en tiempos.

Amén de estas trabas generales para la implementación exitosa en cualquier organización, no se puede desconocer que las PyMES en particular pueden tener otros problemas en la adopción de TIC's que surgen de variables propias, dadas por las condiciones de competencia en las cuales se encuentran en relación a las grandes empresas. En el trabajo de campo realizado por Peirano y Suárez (2004) en PyMES argentinas, se comprueba que las TIC's no han tenido el impacto que se preveía en cuanto a la posibilidad de las pequeñas empresas de equiparar sus posibilidades de competencia a las que poseen ciertas grandes empresas.

Entre los obstáculos más importantes, detectados por los autores de referencia, se pueden destacar la escala de la empresa y la definición de estrategias para la implementación de estas nuevas tecnologías.

Respecto de la escala, condicionará las posibilidades de incorporación de software y hardware con mayor o menor complejidad. Normalmente las PyMES producen a menor escala lo que redundará en una menor posibilidad de usar estas herramientas. La complejidad y variabilidad de las operaciones de la empresa nos muestran el piso sobre el cual se basa la incorporación de TIC's y generalmente las PyMES comienzan con operaciones bastante estables y poco complejas (con inversiones escasas), por lo que este piso siempre es menor que el de una gran empresa. Se comienza desde más abajo en relación a la incorporación de TIC's por lo que "la cuesta se hace mayor".

En relación a la definición de estrategias para implementación de TIC's, en las PyMES la definición de estas estrategias se da sólo en algunas áreas, particularmente en aquellas en donde es más simple y rápida la implementación. Y más aún, en aquellos casos de PyMES que avanzan en las etapas de introducción de TIC's señaladas en el punto anterior, la falta de capacitación de los actores de la cadena de valor completa (proveedores y clientes) dificulta el trabajo en redes integrales.

Tanto como las PyMES existe otro tipo organizacional complejo que posee particularidades a la hora de implementación de nuevas tecnologías. A este caso especial lo constituyen las organizaciones de carácter público a las cuales también se hace mención en los trabajos revisados.

Algunos de los obstáculos mencionados anteriormente serán en las organizaciones públicas mayores a los de las de administración de tipo privada, entre los que se puede destacar: la resistencia al cambio en ámbitos de estructuras organizacionales burocráticas -como lo son las administraciones públicas- y el traslado a las aplicaciones informáticas -y por ende a las TIC's- de los vicios propios de la burocracia, generando "centros de información o datos" que poseen el poder de los mismos y terminan transformándose en "centros de poder".

Sortear todas las barreras mencionadas para la implementación de TIC's en las empresas -sean públicas o privadas; pequeñas, medianas o grandes- será una actividad engorrosa que requerirá de un trabajo continuo con todos los actores involucrados. Según los aportes de los autores analizados, la organización deberá mantener y alimentar cinco aspectos esenciales: las capacidades de las personas, el razonamiento, una visión compartida, el trabajo compartido y colaborativo, y una lógica sistémica de actuación.

## **CONCLUSIÓN**

En la era del conocimiento la información forma parte de la piedra angular de cualquier organización, sea ésta una PyME o una gran empresa, de carácter pública o privada, y es la base para la transformación y generación de conocimiento útil, o visto desde otro ángulo, de innovación. Este conocimiento, generado gracias a la utilización de

diversas TIC's, es la respuesta de un proceso de aprendizaje interno que las organizaciones deben realizar para afrontar los cambios de un entorno cada vez más incierto, complejo y turbulento.

Para poder concretar un proceso de implementación de TIC's de la manera más exitosa posible las organizaciones debieran reconocer que existen similitudes y diferencias en función de si es una pequeña, mediana o gran empresa, así como también si es de carácter pública o privada. Existirán obstáculos comunes pero también diferenciales de acuerdo a cada una de ellas.

Más allá de las diferencias, existen aspectos integrales. Cualquier organización deberá poseer, mantener y alimentar cinco aspectos esenciales en este proceso de adopción e implementación de TIC's: las capacidades de las personas, el razonamiento, una visión compartida, el trabajo compartido y colaborativo, y una lógica sistémica de actuación. Aunque también se deberá reconocer la existencia de un proceso de carácter evolutivo. Esta evolución plantea diferentes etapas y diversas necesidades y dificultades en cada una de ellas; comprenderlas, hace a una de las principales claves de éxito en la introducción de innovaciones de este tipo.

En las organizaciones del nuevo milenio, y relacionado con el tema en debate de este artículo, los directivos y profesionales exitosos serán aquellos que puedan implementar TIC's de una manera integrada pero reconociendo en cada momento la etapa por la que atraviesa la organización y, más aún, las demandas de infraestructura, de inversiones/esfuerzos, de capacidades y de aplicaciones que se requieren en cada una de ellas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Amato, C. (2013). La cadena de valor de la innovación y la importancia de los datos y la información. XXIX Congreso Nacional de ADENAG. Bahía Blanca: ADENAG.

Boscherini, F., Novick, M., & Yoguel, G. (2003). Nuevas tecnologías de información y comunicación: los límites en la economía del conocimiento. (Miño, & Dávila, Edits.) Madrid: Universidad Nacional de General Sarmiento.

Castells, M. (2000). La era de la información. Vol.1. La sociedad red. (Segunda ed.). Madrid: Alianza.

Farré, J. (2009). Notas de Cátedra: Sistemas de Información y Procesamiento de Datos II. Capítulo 5. El rol de los sistemas de información en las organizaciones. Córdoba: Facultad de Ciencias Económicas - UNC.

Gibson, C., & Nolan, R. (January-February de 1974). Managing the four stages of EDP growth. Harvard Business Review, 75-87.

McAfee, A. (Noviembre de 2006). Dominar los tres mundos de las tecnologías de información. Harvard Business Review América Latina, 2-10.

Peirano, F., & Suárez, D. (2004). Documento de trabajo N°18: Estrategias empresariales para el uso y aprovechamiento de las TIC's por parte de las PyMES argentinas en 2004. REDES.

Peirano, F., & Suarez, D. (2005). Documento de trabajo N°23: Las TIC's mejoran el desempeño de las PyMES. ¿Somos capaces de explicar cómo lo hacen?. REDES.

Yoguel, G., Novick, M., Milesi, D., Roitter, S., & Borello, J. (2004). Información y conocimiento: la difusión de TICs en la industria manufacturera argentina. Revista de la CEPAL(82).

## **EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN**

Sandra Fabiana Aronica (IA – FCE – UNC)

### **¿EXISTE UNA EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN?**

Para Piaget la administración se encontraría dentro de las que él llama “ciencias del hombre” en las cuales descarta a la lógica y no difiere en sus rasgos principales de las ciencias que son experimentales y deductivas.

Muchos son los epistemólogos que sostienen que la administración carece, al igual que otras ciencias fácticas, de status científico, puesto que no cumple con los cánones del positivismo, por más actualizados y popperianos que fueren. Pero si a su vez comparamos la administración con otras “ciencias del hombre”, no se la considera al mismo nivel que por ejemplo, la economía, la sociología o la psicología, que consisten en cuerpos de conocimiento más maduros y sistemáticos, es más, a veces parece disolverse en éstas mediante la economía de empresas, la sociología organizacional o la psicología social.

### **¿LA ADMINISTRACIÓN ES CIENCIA O TECNOLOGÍA?**

Aquí podemos encontrar dos posturas con algunas variantes. H Simon, (Premio Nobel 1978) considera que la administración es una ciencia práctica, es decir, no es una ciencia sustantiva sino un conocimiento del mismo tipo que el ingenieril. Bunge que en sus obras realiza una tricotomía en el conocimiento científico entre: ciencia básica (o pura), ciencia aplicada y tecnología, sitúa a la Administración dentro de la tecnología, es más, la clasifica como una “Tecnología Social”. Siguiendo a Bunge, si la administración fuera una ciencia, tendríamos la obligación de encontrar en ella, bajo los cánones metodológicos usuales, un conjunto de leyes administrativas, una pauta de cambio entre teorías rivales, es decir, una pauta del progreso, y una capacidad predictiva típica de la ciencia. En cambio, si la calificamos de científica, solo se le exige que aplique el método científico. De esta manera podría consistir en una tecnología y no en ciencia básica o aplicada.

### **¿CUÁL ES EL OBJETO DE ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN?**

Aparentemente, sería “la organización”... Pero, sin duda la administración aun presenta un objeto muy difícil de delimitar (o aun no delimitado). Si lo comparamos con el de las disciplinas sociales mas cercanas, veremos que los conocimientos administrativos no progresan en la misma medida que la economía, la sociología o la psicología... y resulta mucho más preocupante cuando la comparamos con las ciencias maduras.

Hablando de la disciplina administrativa, Bunge dice: "Si la administración se considera como una ciencia (social), entonces su objetivo central debe ser el de buscar leyes y normas que satisfagan o debieran satisfacer la actividad administrativa... En cambio si la administración es una tecnología, dejará esa investigación básica a las ciencias sociales puras, para ocuparse entonces de diseñar modelos de organización óptima (en algún respecto) sobre la base de conocimientos adquiridos en las ciencias básicas, así como de nuevos conocimientos adquiridos en el curso de la investigación y la experiencia administrativa"

A lo largo de la corta historia de la administración, su comunidad de investigadores han realizado estudios en las organizaciones con los siguientes propósitos:

1. Hacerlas más productivas. Desarrollo de la técnica de tiempos y movimientos.

2. Motivar al trabajador para que éste sea más eficiente y se sienta satisfecho con su trabajo. Desarrollo de técnicas y modelos motivacionales, así como de liderazgo; naturaleza de la psicología industrial.

3. Mejorar el ambiente físico de la empresa a fin de incrementar la productividad y la satisfacción en el trabajo. Desarrollo de modelos, técnicas y procesos de distribución física, ambientación, programas de calidad de vida laboral; naturaleza de la Ergonomía.

4. Solución a problemas utilizando modelos matemáticos o bien a partir del enfoque sistémico o proponiendo mejoras en la calidad de los bienes y servicios modificando o fortaleciendo la cultura corporativa y ofreciendo programas de calidad de vida en el trabajo para hacer más productivo al trabajador sin descuidar la calidad de su trabajo.

Aplicación de técnicas, cuantitativas y cualitativas para la toma de decisiones, modelos de calidad, calidad total y mejoramiento continuo; filosofía organizacional.

Lo anterior implica que la administración como disciplina tiene un conocimiento adquirido, acumulando una “tecnología” referido a: Métodos, técnicas, procesos, procedimientos, normas y reglas que han sido investigadas y desarrolladas para una mejor práctica administrativa... por lo que su estudio no siempre se enfoca en las organizaciones.

Bunge denomina administración”al autocontrol y el control de cualquier “sociosistema humano” por lo tanto, la administración está incluida en cada una de las “organizaciones sociales”.

## **¿CUÁLES SON LOS MÉTODOS QUE UTILIZA LA ADMINISTRACIÓN?**

La metódica de una tecnología (la administración en este caso) puede incluir dos estrategias:

a) el método científico (problema cognoscitivo-hipótesis-contrastación-corrección de la hipótesis o reformulación del problema)

b) el método tecnológico (problema práctico-diseño-prototipo-prueba-corrección del diseño o reformulación del problema). Este método lo completa el mismo Bunge con: “elección del campo –formulación de un problema práctico– adquisición del conocimiento antecedente necesario –descripción detallada del plan– prueba (en el escritorio, en el campo o en la computadora) – evaluación de la prueba– corrección final del diseño o del plan”.

La distinción metodológica que establece Bunge bien puede asociarse a la que Friedrich Rapp en su libro “Philosophy of Technology” hace entre los métodos proyectivoprogramático de los sistemas tecnológicos y el hipotético-deductivo de las ciencias fácticas. Ambas distinciones incorporan un elemento clave en la tecnología: el diseño o plan de acción cuyo resultado es un artefacto o sistema artificial. Los diseños cumplen en las tecnologías una función similar a la que las teorías cumplen en la ciencia. Con ese mismo sentido Bunge afirma que “los objetos centrales de la tecnología son artefactos, ya sean cosas o procesos, inanimados, vivos o sociales; y su meta es controlar los sistemas o procesos naturales o sociales para beneficiar a algún grupo social. El científico se presenta con nuevas proposiciones que piensa que son verdaderas, el tecnólogo con propuestas, originales o bien probadas, con miras a la eficiencia”.

Bajo este enfoque puede encuadrarse la afirmación de Bunge, que “las hipótesis científicas se contrastan principalmente para comprobar su verdad, en tanto que los artefactos –desde las máquinas hasta las organizaciones– se someten a prueba para contrastar se eficiencia, confiabilidad, durabilidad, seguridad, disponibilidad, rentabilidad, facilidad para el usuario o algún otro rasgo no cognitivo”

## **¿CUÁLES SON LAS DIFERENTES CONCEPCIONES DE TECNOLOGÍA EN LA CUALES SE PUEDE ENCUADRAR A LA ADMINISTRACIÓN?**

Costa y Doménech (2002) afirman que existen tres reflexiones y lecturas acerca de lo que conceptualmente es la tecnología:

1- La tecnología como ciencia aplicada, que afirma que todo aquello que provenga de los aspectos teóricos, fundamentos, profundizaciones, proviene del campo científico y la tecnología “sabe hacer” algo útil con ello. (Teoría)

2- La tecnología como un saber instrumental, cuyo fin último es la creación de objetos o sistemas que permitan resolver ciertos problemas identificados en el quehacer cotidiano. Se resaltan aquí operaciones y pasos fundamentales para la acción, que, combinados, darán como resultado la solución de un problema, la satisfacción de una necesidad o el aumento del confort. (Proceso)

3- La tecnología como la actividad humana capaz de generar en las personas ciertas capacidades “humanizantes”. En los diversos enfoques de estudio de la administración, desde el clásico de Taylor y Farol hasta los más recientes, podemos identificar como eje conductor de todos ellos una intención transformadora de un ámbito de la realidad social (el mundo de las organizaciones); por lo cual, también podemos afirmar la existencia de un vínculo permanente entre Administración y racionalidad tecnológica. (Actividad).

## **¿QUÉ APORTES AL CONOCIMIENTO PUEDEN HACERSE DESDE LA ADMINISTRACIÓN?**

La tecnología está dirigida a la acción, sea la realización de un artefacto como el diseño y planificación de una institución, sea la modificación de un estado como en la adquisición de nuevas habilidades mediante capacitación. La tecnología estudia los objetos artificiales realizados o contruidos con ayuda de conocimiento científico básico o aplicado. Según Bunge, lo artificial debe haber sido precedido por una decisión ante una elección y la actividad que da lugar a algo artificial debe estar basada aunque sea parcialmente en el conocimiento. Esta condición implica que los objetos artificiales siempre son obra de seres racionales. De esta manera son artificiales las herramientas, las máquinas, las industrias y la ganadería, las organizaciones sociales, servicios como la capacitación y la enseñanza, la programación de computadoras, la economía, la política, la cultura y la administración. Las teorías básicas o aplicadas no están dirigidas a la acción, la tecnología (llámese administración) las utiliza para diseñar, planificar y ejecutar acciones óptimas.

## **CONCLUSIÓN**

En base a todo lo anterior podemos redefinir “administración” como el estudio científico de las organizaciones, o sea, el campo de conocimiento interesado en el diseño de artefactos y la planificación de su realización, operación, ajuste, mantenimiento y monitoreo a la luz del conocimiento científico.

El saber científico se encuentra al servicio de la acción humana representada ésta en la actitud técnica de gestionar recursos y personas para el cumplimiento de metas específicas. La Administración, en este sentido, opera como tecnología basada en saber científico y centra su atención en cómo instrumentar y organizar recursos y personas para el cumplimiento de los fines de toda organización. Hoy en día es una disciplina más que una ciencia, encuadrada dentro de las ciencias sociales pero cada vez más con una fuerte convicción de adoptar un enfoque multidisciplinar convergente. La Administración desde un punto de vista etimológico es lo más cercano a una socio-tecnología, centrada en el accionar del hombre y la gestión de los recursos. Desde la

perspectiva epistemológica, existen evidencias de aplicación sistemática de las ciencias, tanto de las abstractas como de las experimentales y sociales, entendiendo esto desde una perspectiva del accionar humano. Desde este punto de vista, puede afirmarse, que es una proto-ciencia que se encuentra en evolución hacia la construcción de un saber científico.

## **BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA**

BUNGE, M. (2004). "La investigación científica. Su estrategia y su filosofía". Argentina. Siglo 21. 3ra edición.

BUNGE, M. (1980) "Epistemología, ciencia de la ciencia". Barcelona. Ariel.

BUNGE, M. (1996) "Ética, ciencia y técnica". Argentina. Ed. Sudamericana.

COSTA, A y DOMENECH, G. (2002) "Distintas lecturas epistemológicas en tecnología y su incidencia en la educación". Revista: Enseñanza de las Ciencias. Vol. 20. N° 1.

FRIEDRICH, R. (1981) "Philosophy Technology". Springer.

LADRIÈRE, J. El Reto de la Racionalidad. (En el libro: "Quehacer científico I: Lecturas")

<http://books.google.com.ar/books?id=pM0FoCzsR28C&lpg=PA53&ots=V9kps9DOCq&dq=ladriere%20el%20reto%20de%20la%20racionalidad&hl=es&pg=PA53#v=onepage&q=ladriere%20el%20reto%20de%20la%20racionalidad&f=false>

SÁNCHEZ ÁNGELES, J. (2005). "Implicaciones Metodológicas de la Tecnología en el Campo de la Administración". Revista Mundo Siglo XXI. N°2.

<http://132.248.9.1:8991/hevila/MundosigloXXI/2005/no2/9.pdf>

SIMON, H. (1970). "El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos de decisiones en la organización administrativa". Madrid. Aguilar. 2da edición.

<http://132.248.9.1:8991/hevila/MundosigloXXI/2005/no2/9.pdf>

# COMENTARIO SOBRE EL SUPUESTO DE RACIONALIDAD EN LA TEORÍA ECONÓMICA

Marcelo Auday (CILF, IIESS, UNS)

## INTRODUCCION

La noción de racionalidad ocupa un lugar central en la teoría económica estándar y en la teoría de juegos. Se habla de agentes racionales, elecciones racionales, preferencias racionales. Es evidente que en la literatura filosófica y general no hay una única noción de racionalidad, sino más bien una gran variedad<sup>1</sup>. Sin embargo, en las disciplinas que hemos mencionado el concepto de racionalidad que ha primado es el de racionalidad entendida como maximización de las preferencias. En particular, si las preferencias cumplen las condiciones para ser representadas mediante una función de utilidad, hablamos de maximización de la utilidad. Si, además, consideramos contextos de decisión bajo incertidumbre, hablamos de maximización de la utilidad esperada<sup>2</sup>. Una noción asociada es la de racionalidad como consistencia interna de las elecciones. En el presente trabajo haremos algunas aclaraciones sobre estos diferentes usos de racionalidad presentes en la teoría económica estándar.

## RACIONALIDAD EN TERMINOS DE PREFERENCIAS

Como dijimos, el supuesto de racionalidad en consideración es el de maximización de preferencias y un agente es racional si es un maximizador de preferencias. Así, un problema de elección queda caracterizado mediante dos componentes: un conjunto  $X$  de opciones posibles y una relación binaria  $R$  definida sobre  $X$  (que representa las preferencias del decisor sobre el conjunto de opciones). La noción de maximización queda técnicamente capturada mediante la noción de óptimo: una opción  $a$  en  $X$  es óptima si y sólo si es al menos tan preferible como cualquier otra opción en  $X$  (incluida ella misma). Los óptimos se definen no sólo para el conjunto  $X$  sino para cualquier subconjunto de  $X$  (esto permite establecer la distinción entre opciones posibles y opciones factibles –en una determinada situación de decisión).

Ahora bien, entre los economistas es usual hablar de *preferencias racionales*<sup>3</sup>: se llama racionales a las preferencias que cumplen las condiciones de reflexividad, transitividad y completitud<sup>4</sup>. ¿Cómo debemos entender aquí *racionalidad*? Hay, en principio, dos formas. Una, que llamaremos *preteórica*, implica que es posible hablar de preferencias racionales sin apelar al supuesto de racionalidad como maximización u optimización. En este caso, se dan argumentos para justificar las propiedades mencionadas. De las tres, la más sencilla de defender es la reflexividad; ésta parece una propiedad exigible, no ya de las preferencias racionales sino de cualquier análisis del significado del concepto de preferencia en general (Von Wright, 1987). En principio, podemos defender que *suena* absurdo decir que la opción  $x$  no es tan preferible como sí misma. Las otras dos propiedades no tienen una justificación tan simple.

---

1 Para una aproximación a diferentes nociones de racionalidad ver Mele & Rawling (2004).

2 En este trabajo no analizaremos el problema de la decisión bajo incertidumbre.

3 Como ejemplos, ver Mas-Colell, et al.(1995) y Tadelis (2013).

4 Se dice que las preferencias sobre el conjunto  $X$  son: a) reflexivas: si toda opción en  $X$  es al menos tan preferible como sí misma; b) transitivas: si para cualesquiera opciones  $x, w$  y  $z$  en  $X$  se cumple que si  $x$  es al menos tan preferible como  $w$ , y  $w$  es al menos tan preferible como  $z$ , entonces  $x$  es al menos tan preferible como  $z$ ; c) completas: si para cualquier par de opciones  $x$  y  $w$  en  $X$  se cumple que o  $x$  es al menos tan preferible como  $w$  o  $w$  es al menos tan preferible como  $x$  (o ambas cosas).



La exigencia de transitividad parece relacionarse directamente con la una idea de racionalidad entendida como coherencia: en principio, suena absurdo que un individuo prefiera estrictamente  $x$  a  $w$ ,  $w$  a  $z$  y  $z$  a  $x$ . Sin embargo, es posible pensar en un caso donde esto no parezca tan extraño, a saber, cuando las comparaciones entre las opciones obedecen a diferentes criterios<sup>5</sup>. Así, la idea de que las preferencias tienen que ser transitivas para ser racionales presupone o bien que la relación de preferencia está construida en base a un único criterio, o bien que si hay más de un criterio esto no genera un problema de agregación.

Finalmente, la justificación de la completitud como racional va por otro camino: lo que establece es que el decisor puede comparar cualquier par de opciones que se le presente y puede establecer si alguna de ellas es más preferible a la otra, o si le gustan ambas por igual. Aquí ya no podemos apelar a la estrategia de que suena absurdo que no se cumpla tal propiedad: no suena absurdo que un agente racional no pueda comparar dos opciones; es más, es relativamente fácil construir dos opciones que nos parezcan intuitivamente incomparables (comparar sandías y canciones). Entre los economistas, el asumir completitud es visto como una idealización; así, al hablar de agentes racionales estaríamos hablando de agentes perfectamente racionales (entendido esto como capacidad de comparar todas las opciones que tengan que considerar). Aceptar esto implica aceptar que tal tipo de agentes pueden establecer comparaciones entre opciones que, en términos intuitivos, nos parece razonable pensar como incomparables (sandías y canciones). Sin embargo, uno podría argumentar acerca de cuál es el sentido o la relevancia de un problema de decisión que involucra realizar elecciones entre opciones tan disímiles; es decir, podría defenderse que tal tipo de situaciones no forman parte de las situaciones a las que se pretende explicar utilizando el supuesto de los agentes racionales. Así, la exigencia de completitud implicaría sí una idealización en cuanto a la capacidad del agente de comparar opciones, pero tal capacidad estaría acompañada por una determinación de los contextos de decisión relevantes (donde las opciones no son demasiado disímiles). Respecto de esto último, debemos señalar que el ejemplo utilizado (sandías o canciones) es algo engañoso: nos hace pensar que los ejemplos posibles de incomparabilidad serán siempre de este tipo. Sin embargo, esto no es del todo cierto: Elster(1993) muestra que muchas veces las decisiones importantes implican opciones incomparables; como ejemplo señala la decisión de optar entre estudiar dos carreras universitarias distintas que implicarán dos estilos de vida diferentes (derecho e ingeniería forestal, por ejemplo). En resumen, la justificación de que las preferencias, para ser racionales (en algún sentido preteórico), deban ser reflexivas, completas y transitivas implica varios supuestos diferentes (determinación de las preferencias mediante un único criterio, restricción a contextos de decisión donde haya cierta homogeneidad de las opciones).

La segunda forma de justificar el hablar de preferencias racionales se basa en asociar preferencias racionales con la posibilidad de maximizar preferencias. Aquí, las propiedades de las preferencias son justificadas en términos de que sean condición suficiente o necesaria para asegurar la maximización. Un teorema establece que si el conjunto de opciones  $X$  es finito entonces el que las preferencias sean reflexivas, completas y transitivas es suficiente para que existan óptimos en cualquier subconjunto de  $X$ . Un punto interesante es que son condiciones suficientes pero no necesarias; en particular, la transitividad no es necesaria. Si las preferencias son completas y reflexivas, entonces la condición necesaria para asegurar la existencia de óptimos en cualquier subconjunto de  $X$  es la *aciclicidad*. Lo que establece esta propiedad es que la preferencia estricta no tiene ningún ciclo; así, para el caso de tres

---

5 Podemos hacer un ejemplo análogo a la paradoja de la votación: supongamos que el decisor compara tres autos ( $x$ ,  $w$  y  $z$ ) en términos de velocidad, seguridad y confort y que sus rankings (estrictos y transitivos) para cada criterio son: velocidad:  $x$  preferible a  $w$ ,  $w$  preferible a  $z$ ; seguridad:  $w$  preferible a  $z$ ,  $z$  preferible a  $x$ ; confort:  $z$  preferible a  $x$ ,  $x$  preferible a  $w$ . Si el decisor quiere construir un ranking global usando la regla de mayoría, obtiene el ciclo de preferencias estricto arriba mencionado.

alternativas  $x$ ,  $w$  y  $z$  nunca se dará que  $x$  sea estrictamente preferible a  $w$ ,  $w$  estrictamente preferible a  $z$ , y  $z$  estrictamente preferible a  $x$ . Bajo aciclicidad, que  $x$  sea estrictamente preferible a  $w$  y  $w$  estrictamente preferible a  $z$  es compatible con que  $x$  y  $z$  sean igualmente preferibles o que sean incomparables. Ahora bien, más allá de que sólo necesitemos la aciclicidad, en vez de la transitividad, para asegurar la existencia de óptimos, la aciclicidad puede sonar extraña en términos de la noción preteórica de racionalidad.

Una cuestión que debemos remarcar es que estas condiciones son necesarias y/o suficientes si queremos asegurar la existencia de óptimos no sólo en  $X$  sino en cualesquiera de sus subconjuntos. Lo que aseguran estas propiedades es que existe al menos un óptimo no sólo en el conjunto dominio sino en cualquiera de sus subconjuntos. Si sólo nos interesara la existencia de óptimos sobre un conjunto dado, pero no necesariamente sobre sus subconjuntos, ninguna de las propiedades es necesaria. Así el supuesto de racionalidad implica que hay una única relación de preferencia, definida sobre el conjunto total de opciones posibles. Esto implica que las preferencias no pueden depender del contexto, es decir, que el agente racional tenga diferentes preferencias según el contexto (subconjunto) en el que tiene que decidir. Muchas veces esto se justifica metodológicamente diciendo que si uno permite que las preferencias sean definidas según el contexto, entonces puedo explicar cualquier elección en términos de maximización de preferencias, dado que construyo un orden de preferencias ad hoc para cada contexto. Esto es cierto, pero pasa por alto que esta no es la única motivación por la cual puede quererse que las preferencias dependan del contexto. Sen (1993, 1997) ha argumentado extensamente acerca de la necesidad de ampliar la noción de racionalidad en economía para incluir preferencias dependientes de contexto y ha hecho algunos intentos de definir este tipo de preferencias.

Finalmente, debemos notar que la idea de maximización de preferencias puede tratarse en términos de una noción más débil (y, por lo tanto, más general) que la de *óptimos*, a saber, la de *maximales*: una opción  $x$  es maximal en  $X$  si no existe ninguna otra opción  $w$  en  $X$  tal que  $w$  sea estrictamente preferida a  $x$ . En este caso, para asegurar que haya maximales en cualquier subconjunto de  $X$  (siendo  $X$  finito) la única condición que se requiere es aciclicidad<sup>6</sup>.

## RACIONALIDAD EN TERMINOS DE ELECCIONES

El supuesto de racionalidad en economía es a veces presentado tomando como noción primitiva a la noción de elección en vez de la noción de preferencia, y la idea de racionalidad es entendida en términos de consistencia interna entre las elecciones. La idea es que el agente es racional si la elección que realiza en una determinada situación (agenda, subconjunto) guarda determinada relación con las elecciones que realiza en otras situaciones. Específicamente, algunas condiciones establecen restricciones a lo que puede elegir en un conjunto de opciones  $S$  en base a lo que eligió en un subconjunto de  $S$ , mientras que otras condiciones establecen restricciones a lo que puede elegir en un conjunto de opciones  $T$  en base a lo que eligió en un superconjunto de  $T$ . Un ejemplo del primer tipo de condiciones es la condición  $\alpha$ : si la opción  $x$  fué elegida en  $T$ ,  $S$  es un subconjunto de  $T$  y  $x$  es una opción disponible en  $S$ , entonces  $x$  tiene que ser elegida en  $S$ . Un ejemplo del segundo tipo es la condición  $\beta$ : si las opciones  $x$  y  $w$  fueron elegidas en  $S$  y  $S$  es subconjunto de  $T$ , entonces  $x$  es elegida en  $T$  si y sólo si  $w$  también lo es.

La idea central aquí es que el agente racional es aquel que realiza elecciones de una manera consistente, pero además esa consistencia es *interna*, es decir sólo remite a

---

<sup>6</sup> Sen (1997) ha defendido esta idea de entender maximización de preferencias en términos de maximalidad.

relaciones entre las diferentes elecciones realizadas en situaciones conectadas de alguna forma. En particular, aquí racionalidad no involucraría ninguna noción previa de preferencia. La cuestión es si realmente puede defenderse ese tipo de racionalidad. Al respecto, Sen (1993) ha mostrado que no es apropiado hablar de "consistencia interna de las elecciones", dado que, en verdad, la consistencia se produce, no entre las elecciones entre sí, sino entre las elecciones y una referencia externa (lo que motiva tales elecciones); en tal sentido, tal referencia externa es la que permite justificar la imposición de tales o cuales condiciones de consistencia sobre las diferentes elecciones. En particular, Sen (1993) muestra que la idea de que las elecciones deban ser consistentes carece de sentido, a menos que se postule un criterio externo a las elecciones respecto del cual deben ser consistentes. Es decir, la consistencia no es algo interno a las elecciones sino más bien una relación de correspondencia entre las elecciones y un criterio externo, el cual guía las elecciones. En particular, las condiciones de consistencia *interna* usualmente postuladas son perfectamente justificables si asumimos que el agente es un optimizador preferencial, es decir, si asumimos que sus elecciones están determinadas por preferencias subyacentes. Así, tales condiciones establecen qué restricciones deben cumplir las elecciones realizadas en diferentes agendas para que las mismas sean el resultado de elecciones preferenciales. Si, por el contrario, no suponemos que el agente sea de tal tipo entonces las condiciones de consistencia postuladas no parecen tener justificación; mejor dicho, nada hay en ellas mismas que nos obligue a aceptarlas.

La condición  $\alpha$  antes mencionada es fundamental si queremos que las elecciones realizadas por un agente puedan ser explicadas en términos de maximización de preferencias. Sen (1993, 1997) presenta el fenómeno de las *elecciones dependientes de la agenda* como casos de elecciones que son razonables (que tienen una justificación plausible) y que sin embargo violan la condición  $\alpha$ . Las elecciones dependientes de la agenda son elecciones tales que la agenda juega un rol relevante en la elección, más allá de simplemente determinar las opciones disponibles. Uno de los ejemplos dados por Sen remite a lo que él denomina *elección posicional*: supongamos que un individuo respeta la norma social de cortesía "no comer un pedazo de torta si es el último que queda", y sean las opciones dos pedazos de torta ( $x, w$ ) y ningún pedazo ( $z$ ). Entonces, bajo la norma mencionada es razonable esperar que el individuo elija  $x$  o  $w$  si las opciones disponibles son ( $x, w, y, z$ ), y que elija  $z$  si las opciones disponibles son ( $x$  y  $z$ ) o ( $w$  y  $z$ ); pero esto viola la condición  $\alpha$ . Otro ejemplo remite a lo que Sen denomina *valor epistémico de la agenda*: sea el individuo  $j$  un conocido lejano del individuo  $i$ . Consideremos dos situaciones: en una,  $j$  invita a  $i$  a ir a su casa a tomar té (por lo tanto la agenda a que se enfrenta  $i$  es  $S = \{ \text{ir a tomar té con } j, \text{ no ir} \}$ ); en la otra,  $j$  invita a  $i$  a su casa a tomar té o cocaína (por lo tanto la agenda a que se enfrenta  $i$  es  $T = \{ \text{ir a tomar té con } j, \text{ ir a tomar cocaína con } j, \text{ no ir} \}$ ). Según Sen,  $i$  podría elegir "ir a tomar el té con  $j$ " en el primer caso, mientras que en el segundo podría elegir "no ir", y tal cambio obedecería a la información sobre el tipo de persona que es  $j$ , información proporcionada por la nueva alternativa "ir a tomar cocaína con  $j$ ". Es decir, la presencia o ausencia de ciertas alternativas en una agenda proporciona información relevante para la elección, de tal manera que las elecciones no son consistentes en el sentido de  $\alpha$  (pero sí lo son respecto de la información considerada relevante).

En resumen, podemos afirmar que Sen ha mostrado convincentemente que no es apropiado hablar de racionalidad como consistencia interna, en el sentido de que la noción de consistencia involucrada no implica apelar a factores externos a la elección (como la motivación que guía las elecciones). Pero además, los ejemplos presentados son una crítica a la noción de racionalidad como maximización de preferencias. En principio, se podría pensar que las elecciones descritas en dichos ejemplos no podrían ser explicadas en términos de este supuesto. En verdad, esto no es cierto. De

hecho hay trabajos<sup>7</sup> que proveen modelos donde estos ejemplos son explicables en términos de maximización de preferencias; ahora bien, tales trabajos implican incorporar la idea de elecciones dependientes del menú.

Puede verse de todo lo dicho hasta aquí que los supuestos de racionalidad como maximización de preferencias y de racionalidad como consistencia interna involucran, en su interpretación usual, un caso especial de maximización, a saber, aquella donde las elecciones y preferencias no dependen de la agenda. Sin embargo, tales nociones de racionalidad no requieren necesariamente dicha interpretación o restricción. Como señalan Aizerman y Malishevski (1981), la maximización puede definirse de otras formas: entre alternativas y conjuntos de alternativas, o entre conjuntos de alternativas directamente.

## CONCLUSION

En este trabajo hemos realizados algunas aclaraciones respecto de la noción de racionalidad presente en la teoría económica estándar. Vimos que hay dos nociones de racionalidad: racionalidad como maximización de preferencias y racionalidad como consistencia interna. Si bien la segunda es presentada como independiente de la primera, mostramos, siguiendo a Sen, que esto no es así: su justificación depende de que previamente hayamos aceptado la idea de racionalidad como maximización de las preferencias. Además, hemos visto que la maximización es usualmente entendida de manera restringida, a saber, por una parte en términos de optimalidad (en vez de maximalidad) y, por otra, en términos de preferencias no dependientes de la agenda. Más allá de que estas restricciones pueden ser plausiblemente defendidas, es necesario tener presente que la noción de maximización de preferencias no implica estas restricciones.

## REFERENCIAS

- Aizerman, M. & Malishevski, A. (1981) "General Theory of Best Variants Choice: some aspects", *IEEE Transactions on Automatic Control*, vol. AC-26, No 5, 1030-1040.
- Bossert, W. (2001) "Choies, consequences, and rationality", *Synthese*, 129: 343-369i
- Bossert, W. & Suzumura, K. (2009) "External norms and rationality of choice", *Economics and philosophy*, 25, 139-152.
- Mas-Colell, A., Whinston, M.D. & Green, J.R. (1995) *Microeconomic Theory*. Nes York: Oxford University Press.
- Sen, A. (1993), "Internal Consistency of Choice" en *Econometrica*, Vol. 61, Nro 3 pp. 495-521.
- Sen, A. (1997), "Maximization and the Act of Choice en *Econometrica*, Vol. 615, Nro 4, pp. 745-779.
- Von Wright, G. (1987) "Preferences", en Eatwell, J., Milgate, M. & Newman, P. (eds) *The New Palgrave: Dictionary of Economics*, London: MacMillan Press Ltd, 1990.

---

<sup>7</sup> Bossert (2001) trata el ejemplo del valor epistémico de la agenda. Bossert & Suzumura (2009) tratan ejemplos de elección bajo normas sociales.

## SRAFFA Y LA ESTRUCTURA LÓGICA DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

Prof. Fernando H. Azcurra

Para la interpretación sraffiana de la Economía como ciencia y, en particular de la teoría clásica (Smith, Ricardo a los que agrega Marx), es preciso realizar una separación y reducción de carácter epistemológico entre dos niveles analíticos diferentes que contienen problemas también diferentes: 1) nivel lógico, constituido por relaciones de índole formal matemáticamente exactas y de naturaleza necesaria, es lo que el economista italiano Pierangelo Garegnani llamó “el núcleo” de la teoría; 2) nivel socio-institucional, compuesto por la diversidad de la realidad social que no es reducible a cuestiones de necesidad matemática, o sea que es contingente. Para la comprensión teórica habría relaciones necesarias y relaciones contingentes en el análisis económico.

Así en el nivel 1) se examinan y miden: a) salario real (en términos físicos), b) volumen o cantidad del producto social, acumulación y, c) condiciones técnicas de producción (en términos físicos), son categorías dadas; En el nivel 2) se analizan las fuerzas que determinan los precios relativos y los movimientos de salarios, precios y ganancias, como resultado de las relaciones social-institucionales en el mercado. Por supuesto que estas fuerzas del nivel 2) en sus oscilaciones impactan sobre los datos del nivel 1) pero dado que tales efectos no pueden ser calculados con exactitud matemática se los plantea y analiza de modo separado.

De modo que los sraffianos, al menos los que integran lo que podría denominarse el “main stream” de tal interpretación (Garegnani, Roncaglia, Pasinetti, Pivetti, Petri, Mongiovi, Lunghini, Lucarelli, Ciccone, etc.), operan con una concepción de método dual de la Economía (dicotomía analítica): al nivel 1) le cabría la denominación de Economía a secas y sería el nivel científico estricto, pues se ocupa de las cuestiones analíticas formal-cuantitativas que para ellos son fundamentales; y el nivel 2) corresponde a los procesos institucionales e históricos del modo de producción capitalista que no son menos importante que los de nivel 1) pero que carecen por su naturaleza, de ser estrictas y rigurosas ante el análisis, no son cuantitativas, por lo que conciernen más a la Economía *política*. Esto es lo que les permite pensar las relaciones económicas del capital desde la matemática (estadísticas, análisis factorial, etc.) y no desde las relaciones de los sujetos reales en los que descansan sus vinculaciones cuantitativas. Tal modalidad está inclinada desde su concepción analítica y epistemológica misma a otorgarle preeminencia a lo cuantitativo y no dependería de elección personal alguna del economista: esta actitud sería el verdadero análisis científico de la economía ya que ésta se habría convertido en una ciencia sino matemática con un rigor de tal.

Una vez realizada esta separación, para esta corriente, lo decisivamente importante es el nivel 1) ya que, argumentan, sin tener en claro los mecanismos que regulan precios y distribución, en economía no se podrían tocar temas tales como cambio técnico, crisis, acumulación o el proceso de trabajo. Tres aspectos importantes de la estrategia analítica de Sraffa serían los siguientes: **1º) Interpretación** de la obra Ricardo y de la teoría clásica, eliminando la lectura marginalista de Ricardo y de toda la teoría neoclásica por ser ésta una “aberración”; **2º) Crítica** de la concepción marginalista y de la teoría del valor-trabajo clásico-marxiana como base de la teoría de los precios, y **3º) Reconstrucción o reformulación** de toda la Teoría económica como si se tratara de una sola sin diferencias entre teoría burguesa clásica, teoría de Marx y marginalismo.

Sraffa rescata y reivindica el análisis económico clásico (Petty, Quesnay, Smith y el Ricardo-grano) no sólo como una modalidad analítica distinta e incompatible con la concepción marginalista sino que es una estructura analítica que se presenta como una alternativa coherente y científicamente robusta a esa ortodoxia. Tenía él un

objetivo ambicioso y de gran importancia: **reconstruir o reformular la teoría económica sin la teoría del valor de Ricardo-Marx, no obstante resaltando ante el marginalismo la validez analítica clásica y llevándola a su más alto nivel lógico riguroso como ciencia estricta.** Cree advertir que hay una sólida lógica económica subyacente en Ricardo, cuando trata de los intercambios y de la tasa de ganancia en términos físicos (valores de uso), que es más general que la basada en el valor como tiempo de trabajo insumido en la producción.

Este proyecto teórico y reconstructivo implicaba superar al marginalismo y al marxismo. En los hechos esto significaba una recuperación de la teoría económica burguesa, quedando la obra de Marx como la de un epígono aventajado de Ricardo pero sin nada superior a aquél en razón de su lenguaje retórico hegeliano (Robinson, Mongiovi, Lunghini, Mora Plaza, etc.). Aquí aparece, en mi opinión, de modo implícito **el concepto que Sraffa y sus seguidores más próximos tienen de la lógica y de la ciencia: la lógica es formal y permite, hasta exige, la formulación matemática de las relaciones cuantitativas económicas; ciencia es exactitud y medición, todo lo demás es historia (instituciones, sociedad, cultura, política, clases, etc.) que no puede ser llevada a un análisis estricto y da lugar a la “economía literaria”;** en rigor este ámbito es confinado por los sraffianos más bien a la Historia Económica que a la Teoría Económica aunque no lo digan ni lo piensen conscientemente así.

En “*Produzione di merci a mezzo di merci*” es ostensible el modo de razonar de Sraffa supone: 1º) como dato las cantidades producidas por las diferentes ramas industriales; 2º) como otro dato latécnica productiva; y 3º) también como dada la cantidad del producto. **Aísla analíticamente como problema a ser resuelto el de la vinculación entre precios relativos y distribución del ingreso: es éste su ámbito problemático.** (Vid “*Producción de mercancías por medio de mercancías*” Ediciones Oikos Tau, España, Barcelona, Prefacio, p. 11).

Lo que debe advertirse en esta concepción de la lógica como “núcleo” invariante y ámbito de vigencia de vínculos cuantitativos, que puede separarse de las instituciones sociales contingentes, consiste en que ofusca la posibilidad de pensar en una **lógica como ciencia histórica**, o sea como “**lógica específica del objeto específico**” tal como hube de señalar en una respuesta a AMP. El desconocimiento de esto y de su importancia para el análisis teórico en Economía Política por parte de los sraffianos, es lo que impide un verdadero campo común de discusión con los marxianos. Tan así es que conciben la lógica como sinónimo inmediato de formalidad matematizable, incluso podrían hasta hacer mención que hay una lógica matemática, sobre todo a partir de la obra Russell y Whitehead “*Principia Mathematica*”, lo que, podrían argumentar, vuelve estéril todo debate al respecto. Y sin embargo nunca está dicha la última palabra en ciencia, sencillamente porque no existe tal cosa. A partir de la lectura estricta, filológica, de la obra de Marx, el gran filósofo italiano Don Galvano della Volpe pudo reconstruir el itinerario de la lógica como ciencia histórica desde Aristóteles, pasando por la crítica teórica del idealismo metafísico hecha por Galileo, luego en Kant, hasta llegar a la crítica de Hegel por parte de Feuerbach y Marx. (Vid “*Logica come Scienza Storica*”, Editori Riuniti, Roma 1969).

Hay que señalar de manera enfática y curiosa que, en general, los economistas sraffianos utilizan mucho de las expresiones de la economía burguesa revivida por Sraffa con circunloquios del siguiente estilo: “*En síntesis, “Produzione de merci a mezzo di merci” puede ser objeto de dos lecturas: una en la cual se utilizan algunos de sus resultados analíticos para una crítica en el seno de la teoría marginalista tradicional del valor y de la distribución; y otra en la cual podemos encontrar una contribución decisiva para una reconstrucción analíticamente sólida del enfoque clásico. La distinción entre las dos lecturas está ligada al reconocimiento de la existencia de dos concepciones claramente distintas del modo de funcionar de las economías de mercado, remisibles respectivamente a los economistas marginalistas y a los clásicos.*” (A. Roncaglia, “*Piero Sraffa: Contribuciones para una biografía intelectual*”; UNAM, 2008, p.295)

Se refieren a los economistas burgueses vulgares como “economistas ortodoxos o marginalistas”; al referirse a A. Smith, D. Ricardo, T.R. Malthus e inclusive a J. Stuart Mill como “economistas clásicos” y no como economistas burgueses clásicos. En lugar de hablar de la teoría vulgar del valor, dicen “teoría marginalista tradicional del valor”. La teoría económica burguesa clásica es mencionada como “enfoque clásico”; en lugar de ser claro en su referencia al modo de producción capitalista o capitalismo, escriben “economía de mercado” y más aún llegan hasta una vergonzosa expresión como “dadores de trabajo” para referirse a los capitalistas que explotan a la clase trabajadora (Vid G. Mongiovi, *“Contribuciones...”* cit. p. 411; R. Ciccone y A. Trezzini, *“La teoría classica della distribuzione e dei prezzi relativi”*; p. 3. Materiale didattico Dispensa Nº 2, Gennaio 2002; Rioma Tre, Facoltà di Economia).

Así cuando hablan de que Sraffa logró una recuperación y/o reconstrucción de la “Teoría clásica”, es un modo de opacar que se trata de una recuperación y/o reconstrucción de la **economía burguesa clásica**, y si precisáramos más diríamos que es a lo que Sraffa considera como el planteo clásico pero no siguiendo en su solución la teoría que expone en los *“Principios de Economía y Tributación”* sobre la base de la teoría del valor, sino más bien siguiendo a F. Quesnay.

Sraffa, sin dudas, ayudó a demoler a la economía burguesa vulgar para reconstituir lo que la economía burguesa podía tener aun de científica, los sraffianos han ido dejando la obra de Marx a una especie de citas dentro de página o a pie de página, o como más un continuador pero no superador de aquella economía burguesa: véase *“La teoría clásica es la que se desarrolla por primera vez. Los exponentes principales de esta línea de pensamiento fueron el francés F. Quesnay, Jefe de la escuela fisiocrática, y los economistas británicos A. Smith y D. Ricardo, a los cuales se hace referencia a menudo con el término “economistas clásicos” que originó la expresión usada para calificar a la corriente toda. Las obras más importantes de estos autores son: el **Tableau Economique** de F. Quesnay (1758), la **Riqueza de las Naciones** de Smith (1776) y los **Principios de Economía Política** (1821) de Ricardo. Estas obras son también el punto de partida del posterior análisis económico de Marx, **quien puede ser considerado como parte de este mismo enfoque** (énfasis mío FHA)”. (R. Ciccone y A. Trezzini, op. cit. P. 2). También *“Objetivamente Karl Marx fue un economista clásico en el pleno sentido del término. Tomó y prosiguió el enfoque clásico de la realidad económica. Esto dio toda una orientación a su análisis, pues la producción –y la producción con capital- indudablemente es el rasgo central de cualquier sistema industrial moderno. Subjetivamente, sin embargo, utilizó una teoría clásica para propósitos que eran diametralmente opuestos a los de los economistas clásicos... Las premisas de Marx eran exactamente las mismas que las de Smith y Ricardo, es decir, las de todos los economistas establecidos”* (L.L. Pasinetti, *“Cambio estructural y crecimiento económico”*, Ediciones Pirámide, Madrid, 1985, pp. 27, 28) De modo que Marx forma parte de la economía clásica para los sraffianos “main stream”.*

Sraffa considera, de hecho, como que era posible y necesario distinguir diferentes estadios lógicos en la argumentación económica y, más aún, que la comprensión del funcionamiento de la “economía moderna” (el capitalismo) se lo puede tratar como un sistema económico descomponible en diversas “piezas teóricas”, a partir de la distinción de los niveles 1) y 2) ya mencionada. Y esta será la modalidad de examinar el modo de producción capitalista para toda esta corriente sraffiana.

Ahora bien, Luigi L. Pasinetti con gran sencillez expuso el “método analítico general” de la nueva interpretación sraffiana a partir de *“Producción...”*, y en esto se unió a P. Garegnani. El análisis económico se compone de dos estadios (niveles) distintos de investigación y exposición: 1) “teoría económica pura”, y 2) “análisis institucional”. En el nivel 1) *“Se trata de evidenciar las relaciones necesarias y constantes de la realidad, dejando abierto para un estadio posterior la determinación de todos aquellos aspectos alternativos, especialmente los de carácter institucional, que por su naturaleza pueden ser intercambiables”*, y en el nivel 2) *que sigue lógicamente al anterior y concluye en*

“un análisis económico completo”, es aquel en el que se introducen los aspectos intercambiables y alternativos... analizándose las diversas opciones de comportamiento de los agentes económicos, ya sea cuando actúan impulsados por motivaciones individuales, ya sea cuando lo hace con fines sociales, o también cuando están impulsados y regulados por las instituciones públicas” (L.L. Pasinetti, “Sraffa y la matemática: desconfianza y necesidad ¿Qué desarrollos para lo futuro?; Accademia Nazionale dei Lincei , Convenio Internacional Sraffa 11-12 de febrero 2003, p.8). Este método que pone como sujeto principal y decisivo del análisis las relaciones formales cuantitativas (la “teoría pura”) y no los sujetos reales (clases sociales y su oposición) es de neto cuño burgués y descansa en la consideración y factibilidad de transformar la Economía Política en una ciencia estricta al eliminar lo central y relegar su fundamento (el conflicto social) a “elementos no cuantitativos intercambiables y alternativos” para “completar” (¿?) el análisis económico.

Este método dual de investigación y exposición en el conocimiento de la economía capitalista y los sujetos sobre los que descansa se ha extendido y es el terreno común de carácter general que tienen estos economistas y los marginalistas. Ambos privilegian entonces el carácter matemático de la Economía subordinando el análisis de las relaciones reales a las relaciones cuantitativas, ya que aunque dicen conceder importancia al segundo nivel o momento, los supuestos avances y profundizaciones en ese ámbito no están a la altura y abundancia del nivel 1). **Al proceder así Sraffa y los sraffianos lo que hacen es transformar la naturaleza social e histórica de la Economía Política, en una estructura o complejo calculable** y que se muestre como relaciones puras de cantidades de categorías cosificadas (trabajo, salarios, ganancias, excedente, etc.) y no de procesos reales de la sociedad en sus oposiciones de las que aquellas categorías son expresiones conceptuales. Pero las ecuaciones nunca pueden decir o mostrar cuál es la causa y el movimiento de los fenómenos económicos, a lo sumo podrán mostrar algunas magnitudes en sus relaciones cuantitativas. **He aquí un carácter metafísico** oculto tras la pretensión de creer haberla convertido en ciencia estricta.

Es preciso señalar además que esta modalidad de hacer teoría económica que parte de considerar una separación estricta, como ha sido expuesto, en dos niveles, uno teórico, formal y matemático, y otro institucional, variable e impredecible formula desde el principio una “dicotomía” analítica: el análisis formal (relaciones necesarias) y el análisis institucional (relaciones contingentes). Esto se corresponde casi de una manera calcada a la modalidad de la economía vulgar neoclásica y su “dicotomía” entre un análisis “real” y otro “monetario” de la economía burguesa. Podría, pues, denominarse a la modalidad de Sraffa, **dicotomía sraffiana de análisis o método analítico dual**. La dicotomía de la economía vulgar neoclásica (marginalismo) entre un análisis real y otro monetario no es otra cosa que **examinar las relaciones socio-económicas capitalistas como una economía de trueque á la Say**. La dicotomía analítica de Sraffa y sus seguidores, entre un nivel formal-matemático como “núcleo” invariante y estricto, y otro cambiante institucional, es tratar las relaciones capitalistas como **relaciones fundamentalmente cuantitativas á la Walras**

Para los sraffianos, pues, a partir de Sraffa apareció claramente demarcado que en Economía hay dos modos de hacer teoría económica. El primer modo o modalidad es el del marginalismo que culminara en el modelo axiomático del Equilibrio Económico General (EEG), en el que predomina la “elegancia” matemática, la impecable consistencia, la existencia de seguras soluciones de equilibrio y de su completitud como un sistema cerrado. Para los sraffianos esta modalidad tiene un vicio de origen insalvable: se olvida del objetivo para el cual debe construirse la teoría cuál es la de su “relevancia empírica”. ¿En qué consiste su carencia de relevancia? En que: i) impide la introducción de hipótesis alternativas; ii) fija rígidamente los agentes de intercambio como poseedores de información perfecta y decisiones “racionales”; iii) supone preferencias y tecnología como dadas e íntegramente conocidas y convexas; iv) flujo neutral de bienes, esto es, neutralidad del dinero, todo lo cual la convierte en



económicamente estéril (cognoscitivamente infecunda o inútil) aunque está construida formalmente irreprochable. La irrelevancia estaría determinada por sus premisas.

La otra modalidad es la que inaugura Sraffa, cuyas características se han mencionado resumidamente antes y que en comparación con el marginalismo se destaca por: i) teoría económica rigurosa; ii) coherencia lógica; iii) apertura de grados de libertad entre variables (sistema no cerrado; iv) no es “holista” (no se ocupa de la totalidad del capitalismo) y, v) permite y exige ser relevante empíricamente. En este último caso el nivel 1) debe siempre tener en cuenta que todos sus análisis deben finalmente completarse en relación con el nivel 2), porque de lo contrario permanecería en el mismo terreno del marginalismo y se confundiría con él. Para los economistas sraffianos la modalidad de análisis de Marx fue superada por Sraffa y al formar parte del análisis clásico no es una tercera teoría en discordia, llanamente Marx realizó avances pero no superó el “núcleo” ricardiano, razón por la cual los economistas sraffianos no se apoyan en él, salvo para señalar sus enormes yerros en su: teoría del valor; el problema de la transformación; su metafísica de la mercancía en el Libro I, Sección I; etc.

¿Qué es lo logrado por P. Sraffa en relación con su inscripción en el conflicto social?:

1º) Hacer de la Economía Política una ciencia estricta de carácter supra-histórico y matemático, dejando la dimensión “Política” (conflicto de clases) para otras disciplinas (sociología, política, psicología, etc.), y referirse a ella sólo como Economía.

2º) Descartar completamente la teoría del valor-trabajo en cualquier versión que fuera.

3º) Plantear el centro analítico en: mercados – precios – distribución.

4º) Establecer como “indemostrable” la explotación del Tw por el capital en el proceso de producción.

. No debe pues sorprender que P.A. Samuelson, el pope de la síntesis neoclásica, triturador de Keynes, estuviera dispuesto a encontrar un acuerdo con Sraffa y su teoría pero nunca con Marx (“*Understanding the Marxian Notion of Exploitation: A summary of the So-called Transformation Problem Between Marxian Values and Competitive Prices*”, Journal of Economic Literature, junio 1971). De hecho, pues, el sraffianismo está llamado a ocupar el lugar del marginalismo como expresión teórica del pensamiento económico burgués actual.

Se puede concluir pues, que en toda sociedad en la cual exista oposición entre clases social y económicamente desiguales, la supuesta neutralidad analítica y valorativa en la Economía Política concebida como ciencia estricta, es de hecho, un ponerse del lado de quienes defienden el statu-quo y el discurso establecido; y es objetivamente hasta de complicidad política con el poder vigente en la sociedad, consciente o inconscientemente asumida. La eutanasia del rentista planteada por Ricardo en relación con los rentistas terratenientes ¿era neutral en su análisis económico cuando defendía a los industriales capitalistas? ¿disminuía esto el alto nivel científico de su obra o más bien lo expresaba de modo transparente? Esto es otra muestra del carácter histórico-social no natural y, menos aún, exacto de la Economía Política.

Marx ya había hecho la crítica de la vulgaridad burguesa económica en el Apéndice del Libro III de la Teoría del Plusvalor (FCE, 14, 1989, pp.403 y ss.) de modo argumentativo, Sraffa en *Producción...* lo hace indirectamente de modo positivo, son dos modalidades de crítica, pero no debe olvidarse que el propio Marx lo había hecho también positivamente en el Libro III de El Capital siguiendo su propio método de exposición y de lógica.

## BIBLIOGRAFÍA

- Ciccone, R. y Trezzini, A. (2002) *“La teoría clásica della distribuzione e dei prezzi relativi”*; Materiale didattico Dispensa N° 2, Gennaio; Roma Tre, Facoltà di Economia).
- Dostaler, Gilles, (1982), *“Marx et Sraffa”*, L'Actualité Économique, vol. 58, N° 1-2. Montréal.
- Garegnani, Pierangelo, (1979) *“La realidad de la explotación”* I, II, III, Ediciones Pasado y Presente N° 82, Siglo XXI, México.  
(1983), *“Il marxismo oggi”*, en *“Storia del Marxismo*, vol. IV”, Torino, Einaudi.
- Kurz, Heinz D. (2007), *“Las contribuciones de Sraffa a la Economía: algunas notas sobre sus trabajos inéditos”*, Investigación Económica. Abril-Junio, año/vol. LXVI, N° 260, UNAM, México.
- Marx, Karl (1975), *“El Capital”*, tomo I, Siglo XXI, Argentina, Bs. As. (1976); Tomo II, (1976), Tomo III (1976).  
(1980), *“Teorías sobre el Plusvalor”*, FCE, México.
- Pasinetti, Luigi L. (1978) *“Crecimiento económico y distribución de la renta”*, A.U. Madrid.  
(1984), *“Lecciones de Teoría de la Producción”*, FCE, México.  
(1985) *“Cambio estructural y crecimiento económico”*, Edic. Pirámide, Madrid.
- Roncaglia, Alessandro, (1980), *Petty, el nacimiento de la Economía Política*”, Ediciones Pirámide. Madrid.  
(1980), *“Sraffa y la teoría de los precios”*, Ediciones Pirámide. Madrid.
- Sraffa, Piero, (1965), *“Producción de mercancías por medio de mercancías”*, Ediciones Oikos-Tau, Barcelona.

## KARL POLANYI'S PROPHECY ON THE NATURE OF NEOLIBERALISM

Giandomenica Becchio (UNITO- ITALY)

### ABSTRACT

Neoliberalism adopts a free market policy in a deregulated political framework. In a society ruled by neoliberal system, the economic rationality has reached a primate. This primate has to be intended neither as a Marxian “structure” nor as a mere pursuit of getting higher profits for capitalists. It is meant as the regular application of the logic of economics as the only rational way of organizing private lives as well as politics and the public sphere.

Some prerogatives of what today is called “neoliberal society” had been anticipated by Polanyi when he described possible side-effects of what he called “the great transformation” of our society. Polanyi's anticipations can be found in his writings he composed in the Thirties as well as in his *The Great Transformation* (1944), where he introduced the concept of fictitious commodities, and a social-historical mechanism that he called a “self-protection of the society” against the abuses of the market economy.

### INTRODUCTION

The issue of what kind of freedom might be shaped in a “a complex society” (a society ruled by the logic of the economic rationality) was central in Polanyi's “prophecy”: he clearly stated that a less free society might be the more dangerous outcome of a more rational society for the following reasons:

1. An increasing role of the market economy would have developed a less free society rather than a more free one, as preached by liberal thinkers such as Hayek.
2. The transformation of the classical political economy into economics (i.e. economy as a science), started by Robbins would have been the starting point of new form of disembeddedness, and it would have lead to the definitive discard of ethics into social science, and consequently into any policy.

#### 1. The nature of neoliberalism

The origin of the neoliberalism as a political and cultural doctrine has to be dated back in the late Thirties (Mirowski 2009): it raised within the Walter Lippman Colloquium, and it quickly became the economic philosophy of the German ordoliberalism (Foucault 2004; Vanberg 2004).

I assume that neoliberalism is a set of practices going from the establishment of a specific economic rationality –based only on criteria of efficiency and accountability– within the departments of economics to the implementation of specific policies (Foucault [1978-79]; 2008). This process had shaped every-day life of human beings, who were gradually transformed into rational agents, able to apply anytime the principle of maximization as the only rational way of behaving in any framework of scarcity.

#### 2. Polanyi's prophecy

A very recent secondary literature underlines how Polanyi had been anticipated many aspects of the social and cultural transformation of our present age (Polanyi Levitt 2013; Hillenkamp and Laville, 2013; Maucourant 2013; Cangiani 2011; Standing 2010)<sup>1</sup>. With the only exception of Polanyi Levitt (who explicitly talked about

---

<sup>1</sup> Recently, Polanyi's categories are extensively applied by some heterodox economists in order to describe “ways of mapping” society (Schaniel and Neale, 2000); or to analyze the so-called “third sphere” (Adaman and Yahya, 2002); or to suggest an alternative approach to the informal sector (Özveren, 2005); or to explain aspects and defects of the political system, i.e. the limits to constructing a market economy in Russia (Sanchez-Andres and March-Poquet 2002) or the lack of participation in democratic processes in US (Champlin and Knoedler 2004).

neoliberalism as a counterrevolutionary movement), these contributes are broadly focused on Polanyi's foresight in understanding the present process of globalization and the present tensions between capitalism and democracy.

My aim is to point out what I've called Polanyi's *prophecy*: (1) his critique of the formal *meaning* of economics (Polanyi 1977); (2) his presentation of what he called "true individualism" *versus* the individualism proposed by liberal thinkers such as Hayek (Polanyi, *unpublished*, mid '30s; Hayek 1948); (3) finally, I will show that what Polanyi defined the dilemma of freedom in a complex society is the present dilemma within the neoliberal society.

## 2.1 Polanyi versus Robbins

The building of the formal meaning of economics, as well as the transformation of the notion of political economy into economics as a science has a long story that started during the marginal revolution. The popularization of this way of thinking about economics started later thought, and it was accomplished by the efforts of Robbins, who started this mission in the Thirties, along with Hayek, when they both worked at the LSE; Knight and Friedman spread the word later in the '50s (Becchio 2014). Their efforts built the economic mainstream, as we intend it right now, and they paved the way for the following hegemony of American Academia within economic theory. This theoretical operation has been based on two premises: (1) the simultaneous determination of a new individual economic agent, whose behavior is determined by the logic of maximizing an expected utility function in a framework of scarcity; (2) the belief in the ability of the market to lead individuals toward a rational behavior due to the particular nature of the market itself: its capacity of self-regulation.

Polanyi called *economic determinism* the belief in a self-regulated market led by perfect rational agents (Polanyi 1946; Polanyi 1947). Economic determinism is based on an *economistic fallacy*<sup>2</sup> the mistaken identification between human economy and market economy, and between economic phenomena and market phenomena (Polanyi 1977). This mystification changed the nature of the market itself: no longer a historical phenomenon, it became a *natural* phenomenon, a self-regulate system. Within this kind of market agents act only by following what Polanyi defined an *economistic rationalism*, a way of behaving based exclusively on the relation between scarce means and given ends. Ends can be considered rational if, and only if, they stay far from ethics; the choice amongst different means can be regarded rational if, and only if, it obeys to the logic of maximization. As an example, Polanyi claimed that in case of a trade-off between ends (a meal and an ideal), it's more rational to choose the material end (the meal); and in case of a trade-off between means (I'm sick, therefore I need a solution to heal), it's more rational to go to a doctor instead of going to any magician. (Polanyi 1977, 15)<sup>3</sup>.

The root of this operation was based – according to Polanyi – on the operation made by Robbins in 1932, when he founded the meaning of *economic* on the sole concept of scarcity of means.

The artificial identification of the economy with its market form had given rise to the so-called 'economistic fallacy': "from Hume and Spencer to Frank H. Knight and Northrop, social thought suffered from this limitation wherever it touched on the economy. Lionel

<sup>2</sup> The concept derives from the expression *naturalistic fallacy*, a methodological mistake due to a wrong logical deduction: from a mere fact to a norm.

<sup>3</sup> In *The Livelihood of Man* Polanyi summed up market economy's mistakes: the *economistic fallacy* (a logical mistake according to which human economy in general is identical with one of its particular forms – the market form based on the supply-demand-price mechanism); *economistic transformation* (of isolated markets into a self-regulating *system* of markets, which was the "crucial step" for transformation of labor and land into fictitious commodities); *economic rationalism* (the logical and mental procedures of the human beings that lived and worked in a market society); and *economic solipsism* (the distance between the economic field and the political one), (Polanyi, 1977).

Robbins' essay (1932), though useful to economists, fatefully distorted the problem" (Polanyi 1953, 4)<sup>4</sup>.

Polanyi claimed that when economics became a science, "economists felt so safe within the confines of such a purely theoretical market system that they only grudgingly conceded to nations more than a nuisance value" (Polanyi 1968p. 15). Robbins defined economics as "the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have alternative uses" (Robbins 1932, 15).

## 2.2 Polanyi versus Hayek

Along with the critique of the Robbins' meaning of 'economic', Polanyi dealt with the nature of individualism in order to show fallacies within the formal economic approach. The discourse on individualism was introduced by Polanyi's interpretation about the origin of the fascism in Europe (Polanyi 1937). Polanyi considered the broadest meaning of fascism that includes nazism and bolshevism.

According to Polanyi, fascism as to be intended as "the most virulent result of industrial capitalism" in spite of the fact that for a few decades (from the general introduction of universal suffrage to World War I), capitalism and democracy had been flourishing at the same time. The dramatic economic and social crisis, which followed the end of World War I, revealed the weakness of capitalism: in order to preserve the economic order of capitalism, democracy was sacrificed and fascism arose as a new political movement which either gradually (like in Italy) or brutally quickly (like in Germany) destroyed the democratic system. Polanyi considered fascism as the natural development of capitalism: when the economic system started to crash fascism was the political consequence of the dichotomy between economy and politics in the late capitalism. As long as the economic sphere prevailed above all the others, it became so much powerful to be able to transform society into a huge mechanism of self-defense from any attempt to change the system. Politics was reduced to slavery by economy: democratic system was dramatically changed into a mere tool to preserve capitalism.

The same process, Polanyi wrote, occurred in the Soviet Union: stalinism was a form of fascism which destroyed democracy in order to save a centralized form of economy (Polanyi 1937)<sup>5</sup>. According to Polanyi, fascist systems (including Stalinism) were based on a concept of society which has to be intended as a "totality": every aspect of human life has to be ruled and subjugated to the leadership, and individuals are just regarded as servants of the State: individual freedom is no longer a value *per se*. The annihilation of individuality is the most massive antidemocratic feature of fascism: as a long-term outcome of capitalistic society, fascism denied the true nature of mankind.

The idea that market economy is the sole framework where individual freedom can easily flourish has been the most impressive mystification of the capitalism system. Individual freedom, according to Polanyi, has been reduced into a competition amongst economic agents to maximize a utility function; in market economy it has been forgotten that individual freedom requires an authentic connection amongst individuals within society. Freedom in terms of market economy suffers two faults:

- a. Individuals are reduced to commodities through the alienation of labor;

---

<sup>4</sup> According to Polanyi, Menger alone – in his posthumous edition of *Grundsätze* – had been aware of these two meanings of 'economic', Polanyi ([1958] 1971): Menger produced the second edition of his *Grundsätze* in order to restrict application of the formal meaning of 'economic' to the 'the modern exchange economy' (*Verkehrswirtschaft*) founded on exchange". The kind of economics, called *maximizing* or *economical* (*okonomisierende*), is founded on the postulate of scarcity. The form, called *techno-economical* (*sparend*, or *wirtschaftend*), is founded on the physical character of production, free from any link with scarcity of means. According to Polanyi, after the rise of the marginalist doctrine and "because of the brilliant and formidable achievements of price theory opened up by Menger, the new *economizing* or formal meaning of economic became *the* meaning" (p. 24), while the "meaning of *materiality*, which was not necessarily scarcity-bound, lost academic status and was eventually forgotten" (ibid).

<sup>5</sup> Polanyi was a fierce opponent of Stalinism since the beginning (Polanyi 1993).

b. Not only freedom, but also happiness, are identified with the capacity of individuals to be rational, i.e. to obey at the logic of choice based on the principle of scarcity.

Given that the self-regulation of the market in capitalism is false, this mechanism does not increase well-being of individuals. It provokes huge a social gap between individuals, who are forced to obey to this mechanism.

Individualism in Polanyi's word is based on a Christian socialism, and fascism is "not only the downfall of the Socialist Movement; it is the end of Christianity in all but its most debased forms" (Polanyi 1935). Christianity and Socialism share the idea that true individualism springs from the equality of individuals as individuals. The extension of true individualism implies a deep revision of capitalism as well as the disappearance of a separate autonomous economic sphere and a new way of thinking individuals as economic agents, no longer slaves of "our obsolete market mentality". This is Socialism, as to Polanyi, a system able to guarantee political democracy and economic equality. And capitalism (based on formal economy) should be replaced by a form of economy based on the fact that man is obliged to interact with nature as well as with other individuals, and to respect both. This is the only sane kind of individualism: no other options: the economic process is based on the relation between man and nature, within an interactive network amongst individuals. The original meaning of 'political economy' had been replaced by a specific historical model (capitalism), founded on the primacy of the economy. According to Polanyi, it is necessary to change the concept of freedom: the challenge of the future would be not only reinstating some sort of embedded economy – which fascism had sought to do with *corporativism* – but above all realizing democracy in the economic field as well.

Polanyi's thesis on the rise of fascism, the nature of freedom, and the meaning of individualism were explicitly opposed to Hayek's ideas set out in *Road To Serfdom* (Hayek 1944), as well as in his later book on individualism (Hayek 1948).

Hayek maintained that market economy does exalt individual freedom and increase social liberty because politics is reduced to *minima*; socialism reduces individual liberty, in fact totalitarianism is the most dangerous political consequence of socialism. Totalitarianism is the final destination of the 'road to serfdom', designed by any kind of socialism. While socialism belongs to the tradition of 'false' individualism (rooted in the French tradition from Descartes to Rousseau), market society is founded on the true individualism which belongs to the Scottish tradition (from Smith's *invisible hand* to Carl Menger), and it exalts the role of individuals (Hayek 1948).

Hayek maintained that market society exalted the individual freedom, as well as the liberal system guarantees a democratic society, because they are both spontaneous results of mankind's attitude to be rational. Market economy is the natural place where human rationality can be applied in a framework that increases individual liberty as well as it allows a development of society as a whole.

Polanyi claimed that the market in liberal society denied the true nature of mankind. The 'moral dilemma' of market society is that individuals are sacrificed to the self-regulating system, in which individuals could not control their real conditions of life.<sup>6</sup> According to Polanyi, the failure of the self-regulating market has no longer be denied. Therefore he proposed to go beyond market economy, by the introduction of a system based on the idea of 'community', and that implies a collective ownership of the means of production, free management, democracy<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Karl Polanyi *The Moral Values underlying social organization in the political, economic and cultural field*, Bennington College, 1941-42, Karl Polanyi Institute of Political Economy, Concordia University, Montreal.

<sup>7</sup> Polanyi's model was utopian in many respects. From an economic point of view, a planned production is technically impossible without any control over distribution. From a sociological point of view, this society implies a ruling group of managers who easily will be operating in the same way as they operates a capitalist system. From a philosophical point of view, communities are usually closed groups with rigid internal rules, often tacit, but still well fixed, and individual freedom of those who do not accept the communitarian rules is inevitably constrained.

## CONCLUSIVE REMARKS: THE MEANING OF THE PROPHECY

What it's impressive in Polanyi's contribute to social sciences was his foresight about the possible consequences of the application of what he called the formal meaning of economic to any single aspect of humanity and society. Polanyi made some mistakes: capitalism had survived the fascism, and for many decades after the end of the World War II, democracy and capitalism kept going along. Nevertheless, it's legit to claim that after the collapse of the only adversary of capitalism, the Western society had been gone through another great transformation: the application of the principle of neoliberalism. It is based on the radical transformation of individuals into rational agents, as well as on the reshaping of human society into a model economically determined according to the principle of economic rationality, born into economic departments and massively sponsored by scholars, politicians, and the press, especially in the last two decades. What Polanyi prophesized was the radical change of the meaning of individual freedom in a neoliberal society, where old liberalism has been brutally replaced by a new form of liberalism that has almost nothing in common with the previous one.

## REFERENCES

- Adaman Fikret and Madra Yahya M. (2002) "Theorizing the "Third Sphere": A critique of the Persistence of the "Economicistic Fallacy". *Journal of Economic Issues*, XXXVI, 4, pp. 1045-1078.
- Aristotle (1992) *The Politics*, London, Penguin Book.
- Becchio G. (forthcoming, 2014) From Social Needs to Social Goods in Carl Menger's Final Work in *History of Political Economy*, Summer 2014.
- Booth William J. (1991) "The New Household Economy". *The American Political Science Review*, 85, 1, pp. 59-75.
- Cangiani M, Karl Polanyi's Institutional Theory: Market Society and its "Embedded" Economy." *Journal of Economic Issues* (March 2011), Vol. XLV, No. 1: 177-197.
- Champlin Dell P. and Knoedler Janet T. (2004) "Embedded Economies, Democracy, and the Public Interest". *Journal of Economic Issues*, XXXVIII, 4, pp. 893-907.
- Foucault M. (2004) *The Birth of Biopolitics. Lectures at the Collège de France, 1978-1979*, New York, Picador.
- Hayek (von) Friedrich (1944) *Road to Serfdom*, London, Routledge.
- Hillenkamp I. and Laville JL (2013) [Socioéconomie et démocratie](#), Paris, Erès.
- Maucourant J. (2013) "**Unité et pluralité du capitalisme : une perspective Institutionnaliste**," in Heurs et malheurs du capitalism, Arnaud Diemer, Daniela Borodak and Sylvie Dozolme (Eds), Toulouse, Editions Oeconomia, pp. 41-63.
- McRobbie Kenneth, Polanyi-Levitt Kari (2000), (edited by) *Karl Polanyi in Vienna*, Montreal, New York, London, Black Rose Books.
- Menger Carl (1923) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre* Zweite Auflage mit einem Geleitwort von Richard Schüller aus dem Nachlass herausgegeben von Karl Menger, Wien, Hölder-Pichler-Tempsky & Leipzig.
- Mirowski, Philip; Plehwe, Dieter (2009). *The Road From Mont Pèlerin: The Making of The Neoliberal Thought Collective*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Özveren Eyüp (2005) "Polanyi, Chayanov, and Lessons for the Study of the Informal Sector". *Journal of economic Issues*, XXXIX, 3, pp.765-776.
- Polanyi K. (1944), *The Great Transformation. The political and economic origins of our time*, New York, Farrar & Rinehart,
- Polanyi K. (1947) "On belief in economic determinism" in *The sociological review*, 39;

- Polanyi K. (1953; unpublished) *Origins of economic theory*, under the auspices of the Columbia University Council for Social Research in the Social Sciences, Karl Polanyi papers, Karl Polanyi Institute of Political Economy, Concordia University, Montreal, Canada;
- Polanyi K. (1971) *Carl Menger's two meanings of "economics"*, in *Studies in economic anthropology*, (edited by G. Dalton), Washington, American anthropological association
- Polanyi K. (1977) *The livelihood of Man*, New York, Academic Press.
- Polanyi K. (1941, unpublished) *On method in economics*, Karl Polanyi papers, Karl Polanyi Institute of Political Economy, Concordia University, Montreal, Canada;
- Polanyi K. (1941-42; unpublished) *The Moral Values underlying social organization in the political, economic and cultural field*, Bennington College, , Karl Polanyi Institute of Political Economy, Concordia University, Montreal
- Polanyi Karl, Arensberg Conrad M. and Pearson Harry W. (eds) (1953) *Trade and market in the early empires. Economies in history and theory*, New York; London: The Free Press: Collier-Macmillan.
- Polanyi Levitt K., (2013) *From the Great Transformation to the Great Financialization*, London, Ferwood Publishing.
- Ptak, Ralf (2009). "Neoliberalism in Germany: Revisiting the Ordoliberal Foundations of the Social Market Economy". In Mirowski and Plehwe, (2009), pp. 124–125.
- Robbins L. (1932) *Essay on the nature and significance of economic science*, London, Macmillan
- Sanchez-Andres, Antonio, and March-Poquet, Jose M. (2002) "The Construction of Market Institutions in Russia: A View from the Institutionalism of Polanyi". *Journal of Economic Issues*, XXXVI, 3 pp. 707-722.
- Schaniel William C. and Neale Walter C. (2000) "Karl Polanyi's Forms of Integration as Ways of Mapping" *Journal of Economic Issues*, XXXIV, 1, pp. 89-104.
- Standing **G, (2010) Work after Globalization. Building Occupational Citizenship**, Edward Elgar Publishing, London.
- Vanberg, V. (2004) *The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism* wp. <http://hdl.h>



## ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DE LA COMPETENCIA COMO PROCEDIMIENTO DE DESCUBRIMIENTO AMBIGÜO, A PROPÓSITO DE UN ARTÍCULO DEL PROFESOR U.WITT

Rafael E. Beltramino (UCEL)

### I. INTRODUCCIÓN

Recientemente Ulrich Witt ha publicado un artículo, en donde revisa lo que denomina el liberalismo epistémico de mercado de F. A. Hayek<sup>1</sup>. En este trabajo analizaré dicho artículo. Luego de esta introducción, en la sección II discutiré lo que denomino el marco general de la posición de Witt; en la siguiente sección III discutiré las críticas detalladas de Witt a la posición Hayekiana y por último en la sección IV intentaré sugerir algunas direcciones futuras posibles.

### II. EL MARCO GENERAL DEL ANÁLISIS DEL PROFESOR WITT

El Prof. Witt parte del supuesto que detrás de la defensa del liberalismo de mercado por parte de Hayek hay una postura política, lo que parece ser no sólo posible sino razonable, especialmente en algunos de sus escritos (The Constitution of Liberty y Road to serfdom son los ejemplos más obvios). En palabras de Witt ““At the core of Hayek’s defence of market liberalism there is thus a political agenda” (Witt2013,122)

Pero de esto infiere también el profesor Witt la misma motivación para los argumentos de Hayek en defensa de la superioridad de la organización descentralizada, dentro del marco del debate sobre el cálculo económico en el socialismo.

En una cita textual de Witt “In the context of the social calculation debate, the epistemic argument serves to demonstrate that central planning cannot be expected to meet the information requirements of a competitive price mechanism”(Witt 2013,125)

Y más adelante “I have argued that his epistemic reasoning has been strongly motivated and inspired by the question of whether socialist central planning can work” (Witt 2013,135)

Por mi parte creo a diferencia de lo que cree el Profesor Witt, que Hayek era especialmente cuidadoso al presentar sus ideas en diversos campos, separando los mismos e intentando (ciertamente que de manera imperfecta, como todos lo hacemos) evitar las influencias ideológicas en su trabajo científico.

Si bien es cierto que sería absurdo negar que el debate sobre el cálculo económico en el socialismo estaba probablemente como telón de fondo de la propuesta hayekiana, tampoco hay tanta evidencia como para afirmarlo. Y aún concedido ese punto a la interpretación de Witt, lo que considero más relevante, es que el mismo no afecta significativamente la propuesta Hayekiana, por esa meticulosidad académica que siempre mostró F.A.Hayek<sup>2</sup>.Creo que si bien Hayek fue un autor con una ideología (lo que luce inevitable) no fue un autor meramente ideológico<sup>3</sup>.

De hecho y yendo al artículo clave en el tema analizado por Witt, The use of Knowledge in society (Hayek, 1945), el énfasis hayekiano en mi opinión está mucho

1 Witt 2013. En adelante se enunciarán únicamente los números de página en referencia este trabajo, por ser la obra principal analizada.

2 Es conocida la indignación de Hayek por la edición del Reader's Digest de The Road to Serfdom, que exacerbó el carácter panfletario del texto, que ya tenía originalmente. Es justo también decir que Hayek aprovechó las posibilidades que le brindó esa edición que lo convirtió en un best-seller en ese momento. Para agregar problemas el texto sumamente editado, luego fue seguido por una publicación de la General Motors en la revista Look, donde se explicaba el texto en caricaturas, con textos que no eran de Hayek..

3 En una comunicación privada hace algunos años y públicamente en diversos medios, Mario A. Bunge ha sostenido algo parecido cuando le pregunté ya que habían coincidido algún tiempo en Friburgo. “Un hombre muy simpático, siempre con su corbata de moño, pero lamentablemente muy ideologizado”

más volcado a aclarar que el problema económico de asignación no es un problema ingenieril, por eso ataca tanto el concepto de “dados (“given”), propia de esa concepción ingenieril de la economía a la que la Segunda Guerra Mundial había revitalizado por el avance de las técnicas de investigación operativa.

De hecho Hayek incluso personaliza en su compatriota Schumpeter a esta concepción que critica<sup>4</sup>. Con respecto al debate sobre el cálculo económico, lo que dice Hayek (1945,529) es, con menciones a León Trotzky, Oskar Lange y Abba P.Lerner, que esa discusión ya no es complicada por prejuicios políticos sino por problemas metodológicos. Textualmente según Hayek:

“...the differences can no longer be ascribed to political prejudice. The remaining dissent seems clearly to be due to purely intellectual, and more particularly methodological, differences.” (Hayek1945,529).

El Profesor Witt puede suponer que Hayek no escribió esto demasiado convencido, de hecho su pensamiento posterior parece darle algunos argumentos a Witt, o que fue tan ingenuo políticamente en 1945 para escribirlo, pero de cualquier manera no debe soslayarse una afirmación tan contundente, sin algunas de estas explicaciones. Hayek dice expresamente que la discusión que resta (en 1945) es la metodológica y por eso dirige sus argumentos contra Schumpeter.

Ese artículo clásico entonces, está dirigido y esa es la intención expresamente declarada por el autor, contra lo que Hayek denomina la concepción ingenieril del problema económico y de la economía en general.

Por eso creo que, lo que denomino el marco general del profesor Witt, es como menos criticable, ya que implica una interpretación discutible de las motivaciones de Hayek. De todos modos, es importante señalar que pese a lo afirmado por Witt, la discusión sobre este marco general no afecta directamente a sus objeciones principales.

De hecho, como se verá en la siguiente sección, comparto buena parte de las mismas, pese a no compartir su marco general.

### III. LAS PRINCIPALES OBJECIONES DEL PROFESOR WITT

Luego de la mencionada aclaración previa sobre lo que denomino marco general, es pertinente entrar en detalle acerca de las críticas puntuales del Profesor Witt, que sintetizo en tres puntos principales. Con el objeto de ordenar la discusión responderé a cada objeción luego de presentarla.

a) En primer término sostiene Witt que el recuento de Hayek de la teoría de la auto-organización, no es completo porque acentúa el proceso de feedback negativo, pero ignora la influencia de los procesos temporarios de auto ampliación (self-amplifying o feedback positivo) que tienen efectos desestabilizadores.

De acuerdo a Witt: “Hayek’s account of self-organization theory is not complete. If, as one can rightly claim, the market process is an instance of self-organization, then one has to recognize that self-organization results from an interplay of two kinds of processes” (Witt 2013, 129)

Creo que Witt tiene claramente un punto aquí, pero no sé si es tan imputable a Hayek, aunque también es correcto lo que acota Witt que Hayek menciona a los mecanismos desequilibrantes de auto ampliación en *The Constitution of Liberty* (Hayek1960, 50) refiriéndose a ellos como “the cost of progress”.

La cita a la que Witt hace referencia es esta, en dónde Hayek hace referencia a los cambios que tienen que soportar aún, los campesinos conservadores: “*The changes to which such people must submit are part of the cost of progress, an illustration of the fact that not only the mass of men, but strictly speaking, every human*

---

4 Schumpeter fue un gran promotor de lo que denominó la Economía Matemática y fue incluso fundador de la Asociación Americana de Econometría, aunque como se ocupó de aclarar, su formación matemática fuera insuficiente.

*being is led by the growth of civilization into a path that is not of his own choosing*" (Hayek 1960,50)

Me parece que en opinión de Hayek los procesos de feedback negativo o de auto-estabilización eran más importantes que los de auto-ampliación o de feedback positivo. Indudablemente el contenido ideológico es insoslayable, ya que es lo que determina esa posición. Tampoco debe haber dudas acerca de la incompletitud del recuento de los procesos, ya que si no se consideran a algunos de ellos. A mi entender, se hubiera aclarado mejor el punto si Hayek hubiera explicitado que su no tratamiento de los procesos de auto-ampliación se debía a su carácter no significativo en el caso. (lo que hubiera sido igual de discutible, pero mucho más claro).

Tampoco hay que pasar por alto la propia advertencia de Hayek en su último libro pese a toda la controversia que despertó, en cuanto a la autoría real del mismo, debido al largo y traumático proceso de edición por el que pasó<sup>5</sup>:

*"When I began my work I felt that I was nearly alone in working in the evolutionary formation of such highly complex self-maintaining orders. Meanwhile, researches on this kind of problems, under various names such as autopoiesis, cybernetics, homeostasis, spontaneous order, self-organization, synergetics, systems theory and so on, have become so numerous that I have been able to study closely no more than a few of them."* (Hayek 1988, 9)

Hayek es contundente acerca de la cantidad de investigaciones diversas con relación

b) Estos procesos de auto ampliación en el contexto del mercado son especialmente relevantes ya que se trata de innovaciones competitivas que crean nuevo conocimiento y no únicamente conocimiento situacional, del que da cuenta el feedback negativo. Es una referencia a la fase destructiva de lo que tan literariamente describió Schumpeter como destrucción creativa. A menudo se habla de externalidades pecuniarias para referirse a los efectos sobre los competidores del innovador.

También tiene Witt un punto y muy importante aquí, ya que no parece menor para una explicación del proceso de la dinámica del mercado, la cuestión de las innovaciones competitivas.

Witt introduce luego la discusión acerca de los resultados en la distribución del ingreso de esas innovaciones competitivas y afirma, lo que es indiscutible, que dichos resultados no reciben la aprobación incondicional de la opinión pública (lo que no parece posible de casi ninguna distribución).

Pero es cierto que las críticas a la desigual distribución del ingreso, alimentan reclamos de mayor "justicia social". Aquí introduce el tema de las decisiones públicas en las democracias y los consensos mayoritarios. El tratamiento de Hayek sobre el punto es bastante conocido, su admisión de determinadas redes de seguridad para asegurar un nivel de subsistencia y su rechazo del término "justicia social" por ser vacío de contenido.

Sin embargo creo que respecto de la posición Hayekiana sobre "justicia social" es necesario completar y corregir el trabajo que el propio Hayek dejó indicado al señalar el origen de la expresión, sin profundizar ese estudio original. Un buen comienzo puede ser el propuesto por Hoevel y Perpere (2010)<sup>6</sup>

---

5 Acerca de cuanto del mismo es atribuible a Hayek y cuanto a W.W. Bartley III, su editor. Las facultades intelectuales de Hayek eran declinantes, de ahí la polémica.

6 Estos autores lo que hacen es remontarse a los orígenes de la expresión en Antonio Rosmini, a quien el propio Hayek cita como precursor y así superar tanto la eliminación lisa y llana del término que propone Hayek por vacío y confuso, como la integración acrítica propuesta por autores católicos cercanos a Hayek. El resultado es muy interesante ya que Rosmini considera tanto al orden espontáneo como a la libertad de mercado como bases fundamentales de la justicia social aunque, obviamente, no las únicas.

c) También Witt sostiene que Hayek al desdeñar los efectos de las innovaciones competitivas, no analiza las externalidades tecnológicas de las innovaciones, entonces Witt se ocupa especialmente por las externalidades tecnológicas negativas, a las que considera mucho más relevantes que las externalidades negativas pecuniarias, porque los beneficios privados de las innovaciones suelen ser mayores que las pérdidas privadas y por lo tanto puede compensarse a los perdedores, siempre que los costos de transacción no fueran demasiado altos.

Pero eso no ocurre con las externalidades negativas tecnológicas, porque los costos sociales pueden ser mucho mayores que los beneficios privados. El caso paradigmático que presenta es el del clorofluorocarbono (CFC)<sup>7</sup>. La solución del liberalismo de mercado sostiene Witt es la sugerida a partir del llamado Teorema de Coase, es decir permitir que la negociación privada de los agentes haga internos los costos sociales y sólo cuando los costos de transacción muy altos hagan la negociación imposible, debería intervenir el Estado.

Pero, de nuevo, para el caso de las externalidades tecnológicas negativas, el problema para Witt son las externalidades que al momento nos son desconocidas. Witt afirma que hay un dilema en la postura de mercado que considera originada en John Stuart Mill. No creo que pueda considerarse eso, ya que ninguna postura puede dar cuenta y mucho menos solucionar problemas de asignación de costos de lo desconocido o también de lo conocido pero considerado irrelevante.

En palabras de Hayek, defendiendo porque se usa el proceso de competencia para descubrir lo que no se sabe. “When however we don’t know in advance the facts we wish to discover with the help of competition, we are also unable to determine how effectively competition leads to the discovery of *all the relevant circumstances* that could have been discovered” (mi énfasis)

Es decir, toda solución de asignación se hace a lo sumo, de acuerdo al estado del conocimiento a la fecha. No hay manera posible de hacerlo de otra. En lo que sí tiene razón Witt, es en que es un tema a analizar en el proceso político, idealmente, teniendo en cuenta las preferencias sobre riesgo de las mayorías.

Por ejemplo, se demanda más cuidado para una innovación médica que para una alimentaria y más para una alimentaria que para un procedimiento de fabricación de chips<sup>8</sup>. Pero esos problemas son debido a las limitaciones de nuestro conocimiento disponible en cada área, y cualquier forma de asignación sea mercado o extra mercado, las va a tener.

#### IV. ALGUNAS CONCLUSIONES

El trabajo de Witt es muy interesante como marco de futuras investigaciones. Creo que acierta particularmente en las omisiones e incompletitudes hayekianas y esto no debería pensarse tanto como un demérito de Hayek, sino como un mérito de Witt y como una lógica construcción posterior sobre el pensamiento hayekiano.

La diferencia principal que tengo con Witt, está en lo que he llamado el marco general que además creo que es, sino innecesario, al menos no demasiado importante para la crítica posterior que Witt hace de Hayek que comparto en muchos puntos que antes he señalado.

Me parece que Witt acierta en lo más importante que son las omisiones hayekianas y sus posibles problemas, concretamente al referirse a la dinámica no lineal de sistemas auto-organizados, sosteniendo que tienen dos clases o tipos de movimientos; uno

<sup>7</sup> Witt considera a la controversia científica por el CFC y su transmisión como resuelta. No sé hasta que punto su afirmación es correcta.

<sup>8</sup> Un indicador de estas preferencias puede ser el presupuesto asignado a las diferentes agencias gubernamentales de control; otro el período medio de aprobación estatal de una innovación. En general en las democracias occidentales se observa lo apuntado en el texto.

positivo y uno negativo, y que el análisis tradicional hayekiano y de inspiración hayekiana sólo da cuenta del feedback negativo.

La base de la objeción de incompletitud de Witt está en el texto del astrofísico austriaco Erich Jantsch<sup>9</sup>, discípulo de Ilya Prigoyine, aunque también cabe preguntarse acerca de la relación entre la nociones de emergencia y de complejidad, que el mismo Hayek introdujo dentro de la Tradición Austríaca.<sup>10</sup>

Lo más relevante del aporte de Witt, sin dudas, es iluminar el camino apenas vislumbrado por Hayek, remarcando sus complejidades y problemas.

Es en este punto donde parece pertinente considerar lo que Witt concluye: "*Under a liberal political constitution, the ex ante decision to constrain innovativeness is again a question of the risk perceptions and preferences of the majority of voters. In an increasing number of the most developed countries the results seems to be the greening of politics*" (Witt 213,137)

Coincido en que ese problema existe y el aporte de Witt construyendo sobre la postura Hayekiana es particularmente interesante, pero el citado problema tiene raíces complejas que cada sociedad debe debatir en el marco de su sistema democrático, balanceado los posibles beneficios y los posibles costos, únicamente los conocidos, porque los otros están fuera de nuestro alcance humano, al menos en el momento.

## BIBLIOGRAFÍA

Barkey Rossen, J (2011) "*Emergence and complexity in Austrian Economics*" Southern Economic Association Meeting, 2010

Hayek, Friedrich A. (1945a) The use of knowledge in society, *The American Economic Review*, 35, 4 (sep.1945) 519-530

(1945b) *The road to serfdom*, Reader's Digest, Abril1945

[1960] (1978) "*The Constitution of Liberty*", The University of Chicago Press

[1968] (2002) "Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren" conferencia de Hayek traducida como "Competition as a Discovery Procedure", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5,3, (fall 2002),9-23

[1988] (1992) *The Fatal Conceit. The errors of socialism.*,Routledge

Hoevel, Carlos y Perpere, Álvaro "*La noción de Justicia Social y la escuela austríaca: historia de un debate*, Tercer Congreso Internacional de Economía Austríaca, Rosario UCA, 2010

Witt, Ulrich (2013) Competition as an ambitious discovery procedure: a reappraisal of F. A. Hayek's epistemic market liberalism. *Economics and Philosophy* y,29,121-138.

---

9 Jantsch fue un astrofísico austriaco algunas de cuyas obras han dado lugar a lecturas controversiales por su intento de unificar las ciencias con las humanidades.

10 Por ejemplo en Barkley Rossen (2011).

## LAS CADENAS DE VALOR EN TANTO REDES DE TRADUCCIÓN: REFLEXIONES METODOLÓGICAS A PARTIR DE UN ESTUDIO DE CASO

Jorge Walter (CONICET, UBA, UDESA)

Zulema Bez (UBA)

### 1. INTRODUCCIÓN

En éste texto analizamos el caso de un consorcio exportador de cítricos denominado FAMA, integrado por pequeños productores familiares argentinos, con la finalidad de hacer explícita la metodología utilizada. La investigación abarcó la totalidad de los productores exportadores presentes en una región transfronteriza entre Argentina y Uruguay y, a partir de ellos, se entrevistó al resto de los actores presentes en las cadenas de valor en las cuales dichos productores estaban insertos.

En cada estudio de caso examinamos las formas organizativas adoptadas por los productores para insertarse en las cadenas globales de valor y competir con otros exportadores de otros lugares del mundo en el mercado a la vez más abierto, rentable y exigente: el europeo.

Como veremos, los productores más dinámicos -y este era justamente el caso del consorcio FAMA- adoptan formas multinivel de organización que les permiten insertarse simultáneamente en diferentes tipos de cadena y, por esa vía, incrementar sus márgenes de autonomía respecto de compradores que tienen generalmente una posición dominante (Gereffi,1999) en las cadenas de valor exportadoras de commodities. Estas últimas son la vía de exportación predominante en el conjunto de los países de América Latina.

### 2. EL PROCESO DE INVESTIGACIÓN

La metodología de recolección y tratamiento de las informaciones siguió una doble lógica de análisis de las cadenas de valor, a la vez funcional y diacrónica:

Funcionalmente:

- Identificamos mediante la consulta a expertos y luego en el trabajo de campo mismo un conjunto de actividades necesarias para que las exportaciones tuviesen lugar.
- Además listamos un conjunto de actores actual o potencialmente a cargo de las diferentes actividades/funciones.

Diacrónicamente:

- Reconstruimos mediante entrevistas a pioneros y sucesores los sucesos clave en la trayectoria exportadora de los productores, es decir, en el desarrollo de vínculos que hicieron posibles la realización de las diferentes actividades necesarias.
- Recurrimos a un **diagrama de síntesis** para dar cuenta del conjunto de las funciones y articulaciones entre actores desarrolladas a lo largo del tiempo<sup>1</sup> de las cuales depende la robustez de la red de comunicaciones que conecta a los actores entre si
- En las entrevistas pusimos énfasis en las **“traducciones”**, esto es, en las comunicaciones entre actores –que a instancias de Michel Callon (1986) definimos en forma abstracta como la «conversión de un enunciado problemático particular en los

---

1 Adaptada de una investigación previa sobre transferencia de tecnología (Ruffier, Walter, 2000)

términos de otro enunciado problemático particular »<sup>2</sup>, formas de diálogo entre los actores concretos que fue clave para la resolución de los problemas técnicos y, por esa vía, la articulación entre las diferentes funciones del diagrama.

El proceso de investigación partió del análisis de las comunicaciones desplegadas a lo largo del tiempo entre los actores presentes en sus diferentes eslabones, colocando en el centro de la reflexión al productor, en este caso el consorcio FAMA. El punto de partida fue una hipótesis muy general según la cual el posicionamiento de los productores en las cadenas de valor globales dependía de la instauración de una red de traducciones entre actores responsables de una serie de funciones necesarias (como el financiamiento, el desarrollo de procesos y productos, la gestión de las plantaciones, la gestión de instalaciones industriales, el transporte local e internacional, la venta, etc.).

Las hipótesis más específicas aparecerían recién después, mientras avanzábamos en paralelo con la revisión de la literatura sobre clusters y cadenas de valor globales, donde incluimos el análisis de una literatura de interfase mucho más reciente sobre la relación entre ambos.

Por motivos al comienzo eminentemente pragmáticos (el trabajo de campo estaba previsto realizarlo únicamente en el cono sur de América Latina<sup>3</sup>) y luego teórico (descubrimos que la literatura sobre cadenas de valor estaba generalmente enfocada desde el punto de vista de los compradores, debido posiblemente a que son dominantes en las cadenas de exportación de commodities), pusimos el acento en el punto de vista de los productores, teniendo en cuenta una crítica realizada por Humphrey y Schmitz (2000) de la ausencia de vasos comunicantes entre la literatura sobre cadenas de valor globales y la bibliografía sobre clusters. Con esa idea y de un modo coherente con el espíritu del programa en el cual se inscribía nuestro proyecto - cuyo objetivo era estudiar el posicionamiento de los productores citrícolas en el mercado europeo- tomamos la decisión de partir de los productores para remontar desde ellos hacia los compradores europeos (que entrevistamos en una segunda fase del trabajo de campo).

## 2.1 El equipo y la metodología de la investigación

La investigación sobre las cadenas globales fue llevada a cabo por un equipo multinacional -Francia, Uruguay, Argentina- y pluridisciplinario –geógrafos, sociólogos- miembros de la red de investigaciones INIDET.<sup>4</sup> Los miembros de esta red habían participado anteriormente en otras investigaciones conjuntas, donde desarrollaron una metodología que denominaron “de miradas cruzadas” (que podríamos denominar también “de triangulación de investigadores”) mediante:

- la toma de notas de campo redundantes en dos idiomas, francés y castellano a la vez.

---

2 Dicho en otros términos, la **traducción** consiste en la comunicación de informaciones útiles para la resolución de problemas técnicos, financieros, comerciales, etc., en términos comprensibles para cada contraparte, de modo tal que ambas los puedan integrar en su propio modo de razonamiento (Callon, 1975: 105-139).

3 El proyecto se inscribió en un Programa de investigaciones concebido por iniciativa de geógrafos, con foco en las infraestructuras y sistemas productivos de la Cuenca del Plata, denominado Programme ACI-MSH PLATA « Territorialités et intégrations. L'émergence d'un espace régional transfrontalier au cœur du Mercosur ».

4 Red de investigadores de diferentes nacionalidades (Francia, México, Uruguay, Argentina, China) fundada en 1989 en Buenos Aires, que nuclea a investigadores del ex Groupe Lyonnais de Sociologie Industrielle y a ex doctorandos latinoamericanos de dicha institución. La red dejó formalmente de operar en 2005, pero sus miembros continuaron informalmente cooperando desde entonces.

- la participación sistemática de observadores de distintos países en las entrevistas realizadas en diferentes eslabones de la cadena, principalmente el productor (en América Latina) y el comprador (en Europa).
- el análisis de los casos poniendo en común las notas de los investigadores presentes en las entrevistas.
- reuniones de síntesis después de las entrevistas, al final de cada jornada de trabajo de campo, para poner en discusión los hallazgos realizados (puntos de inflexión en las trayectorias exportadoras de los productores, por ejemplo).

En términos generales podemos afirmar que, dado el grado de apertura a la exploración y al hecho que se partiera de una hipótesis muy general, prevaleció en el transcurso de este estudio una instrumentación flexible de la investigación que fue sistemática y disciplinada al mismo tiempo, tanto en el trabajo de campo como en la transcripción y puesta en común de las notas tomadas, el análisis y elaboración de hipótesis y conceptos y el ajuste de la herramienta de evaluación -un diagrama de síntesis- en el transcurso de la investigación.<sup>5</sup>

En cuanto al objeto de estudio, tal como hemos señalado, tomamos el consorcio FAMA como unidad de observación para ilustrar el procedimiento. Para indagar sobre el entramado exportador en el cual FAMA estaba inserto realizamos entrevistas semiestructuradas a productores propietarios del consorcio, a directivos, gerentes y técnicos del consorcio, a transportistas internacionales y a clientes en Europa. En la región productora entrevistamos también a funcionarios de bancos, escuelas técnicas y organismos de ciencia y tecnología como el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria de Argentina, además de las autoridades portuarias, entre otros actores.. El trabajo de campo se llevó a cabo en los años 2002 y 2004. Entrevistamos primero a los productores en 2002, luego a sus clientes en Europa y nuevamente a los productores en 2004, lo cual nos permitió confrontar realmente sus puntos de vista.

En todas las entrevistas se realizó una doble triangulación, del punto de vista de los compradores y los vendedores por una parte y, como ya se mencionó, de los propios investigadores de nacionalidades diferentes (Argentina, Francia, Uruguay). Fue posible entonces una doble triangulación a la vez “vertical” (Francia-América Latina) y “horizontal” (Uruguay-Argentina).

### 3. FUNCIONES Y ACTORES DEL ENTRAMADO EXPORTADOR

El objeto de estudio de la investigación fueron las comunicaciones entre actores presentes en el entramado exportador que representamos mediante diagramas de síntesis. En este sentido, partimos de un supuesto común a nuestras anteriores investigaciones sobre transferencia de tecnologías (Walter, 2002; Ruffier y Walter, 2002) acerca de la centralidad de la transmisión de saberes tácitos para las innovaciones –en los procesos productivos, en los productos y en las estructuras organizativas- en la medida en que dichas transmisiones son las que instauran y mantienen el vínculo entre los productores locales y sus clientes extranjeros.

En cuanto a los componentes de la unidad de análisis, distinguimos una serie de “funciones” (ver próximo cuadro) que identificamos durante la fase exploratoria del trabajo, que están presentes en los diferentes tipos de entramado exportador<sup>6</sup>. No se

---

5 El diagrama al cual nos referiremos con mayor amplitud en un punto específico de este trabajo, constituyó un andamiaje de enorme utilidad para ordenar e interpretar la evidencia recogida. Asimismo, resulta relevante señalar que la comparación con los casos estudiados en el marco de la investigación sobre los productores citrícolas, permitió reforzar la validez de algunas interpretaciones sobre el caso FAMA en particular, conocer sus especificidades y avanzar algunas hipótesis con mayor margen de certidumbre.

6 Estas *funciones* las identificamos y caracterizamos mediante entrevistas a interlocutores competentes realizadas en la fase exploratoria de la investigación y continuamos perfeccionando su caracterización a lo



refieren a recortes disciplinarios ni corresponden a actores económicos concretos, sino a actividades que es necesario realizar si se desea exportar o adquirir fruta fresca de contraestación en el extranjero. En diferentes entramados son diferentes los actores que se ocupan de las funciones (productores, transportistas y compradores de diversas características y origen, organismos de ciencia y tecnología, instituciones educativas, organismos y empresas certificadoras, etc.) y no en todos los entramados están presentes todas las funciones.<sup>7</sup> Sin embargo, las funciones listadas nos permiten dar cuenta de la totalidad de los entramados posibles

Al final de este texto representamos gráficamente las diferentes funciones de la trama en la cual está inserto el consorcio FAMA y el tipo de relaciones que la caracterizan, mediante un **diagrama de síntesis** en el cual se indican de un modo muy simple las **traducciones** con trazos completos, las **funciones nodales** (aquellas más conectadas por ese tipo de trazos) se destacan con el trazo más ancho, y la relación entre funciones nodales (al modo del “hilo puente” en una telaraña) se indica con un trazo más angosto.

#### 4. CONTEXTO CONCEPTUAL

Entendemos por contexto conceptual el “sistema de conceptos, supuestos, expectativas, creencias y teorías que respaldan e informan la investigación” (Maxwell, 1996). Se trata aquí de un contexto flexible, donde “la posibilidad de aparición de nuevos datos puede conducir a la creación de conceptos que modifiquen el contexto inicial” (Mendizabal, 2006: 76).

En los párrafos siguientes nos referiremos a algunos autores que se inscriben en las tradiciones teóricas sobre el estudio de las cadenas de valor, cuyos escritos han servido de guía para las preguntas suscitadas por la investigación y que, en interacción con nuestras experiencias previas y vivencias sobre el tema, fueron iluminando el “territorio” investigado y nos ayudaron a problematizarlo para generar nuevas ideas y relaciones.

Durante los últimos años, a partir del libro seminal de Gereffi y Korzeniewicz sobre *Commodity Chains and Global Capitalism* (1994), se ha desarrollado una literatura sobre cadenas de valor exportadoras, promovida en particular por la UNCTAD. La noción clave utilizada por esta literatura es *governance*, esto es, la forma de articulación no mercantil entre los actores (básicamente productores, transportistas, compradores) de una cadena exportadora, que según Humphrey y Schmitz (2000: 4) puede ir desde la subordinación de los productores en el seno de una jerarquía organizacional, pasando por formas intermedias, como la “cuasijerarquía” (red de subcontratación donde una empresa mayor domina a un conjunto de empresas proveedoras que no le pertenecen) hasta la red propiamente dicha (que vincula a actores independientes cuyas competencias son complementarias). Un artículo reciente firmado por Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005) refina esta tipología agregándole algunas categorías intermedias, particularmente en lo referido a las cuasijerarquías. Distinguen, en este sentido, tres tipos de redes de subcontratación que denominan respectivamente cautivas, modulares y relacionales<sup>8</sup>.

---

largo del trabajo de campo. El esquema básico de funciones, si bien modificado en numerosos aspectos, también se origina en investigaciones previas (Walter, 2002; Ruffier y Walter, 2002) sobre transferencia de tecnologías en la industria.

<sup>7</sup> Es preciso destacar que la utilización del término *función* no tiene aquí el status de una categoría (como la tiene para el funcionalismo, o para el estructural-funcionalismo), sino de una herramienta metodológica.

<sup>8</sup> En las cadenas cautivas, el vendedor compite con otros para proveer a menor precio a un comprador poderoso. En las modulares, el comprador fideliza a sus proveedores mediante contratos a largo plazo y los compromete en la mejora de la calidad de sus productos. En las cadenas relacionales hay una dependencia mutua entre el productor y el comprador basada en la complejidad, en la difícil codificación de lo que realizan y en valores compartidos .

Humphrey y Schmitz intentan en el texto citado comenzar a paliar lo que consideran es una total desconexión entre la comentada literatura sobre cadenas de valor y otra, más vasta, diversa y antigua, sobre el rol de los clusters territoriales en la innovación. La noción clave para esta literatura es *upgrading*, que va desde la mejora incremental en los procesos hasta la posibilidad de reposicionamiento comercial que resulta del desarrollo de nuevos productos y funciones. En este sentido, define “process upgrading” como la mejora de procesos para transformar inputs en outputs más eficientemente mediante la reorganización del sistema de producción o la introducción de tecnología superior; “product upgrading” como el desarrollo de líneas de producto más sofisticadas (que pueden ser definidas en términos del incremento en las unidades de valor<sup>9</sup>) y “functional upgrading” como la adquisición por parte de las firmas de nuevas funciones en la cadena, tales como el diseño o el marketing<sup>10</sup>. Mientras que el primer tipo de upgrading involucra hacer las mismas cosas más eficientemente (y es fundamental cuando ha sido ganada una posición en el mercado), el segundo y el tercero pueden conducir a un reposicionamiento del *cluster* en los mercados globales. Cuando esto último se ha logrado, el *cluster* comienza a producir diferentes productos para diferentes tipos de cliente (Humphrey y Schmitz, 2000: 3-4).

Por su parte, Gereffi (1999) utiliza la noción de “sucesión organizacional”<sup>11</sup> para referirse a la trayectoria que permite a los productores escalar en la cadena de valor comenzando por la provisión a clientes poco exigentes y progresando luego en la atención de demandas cada vez más exigentes, provenientes de clientes que abastecen los segmentos más exigentes del mercado.

Para dar cuenta de la historia exportadora del consorcio FAMA aportaremos evidencia empírica sobre la relación entre las dos dimensiones (cluster y cadena<sup>12</sup>) que Schmitz y Humphrey tan útilmente –pero deductivamente, como ellos mismos lo reconocen– problematizaron. Construiremos a tal efecto un diagrama de flujos de comunicaciones entre los actores presentes en el entramado exportador, enfoque que, como veremos, se diferencia de la literatura general sobre el tema tanto en el modo de abordaje de la dimensión territorial como en la forma de analizar la cadena exportadora.<sup>13</sup>

## 5. EL CONSORCIO FAMA S.A. DE ARGENTINA

FAMA coloca directamente sus productos en el **mercado** europeo a través de un canal comercial propio. Aludir al mercado por oposición a **jerarquías** y **redes** (a “governance”) no implica asumir que en él está ausente toda forma de “organización”<sup>14</sup>, pues ella tiene lugar mediante la definición de clasificaciones y standards de los productos (en lo cual tienen gran importancia las convenciones en materia de calidad y el rol de coordinación jugado por los comerciantes

9 Lo ejemplifica en el caso de los cítricos el reemplazo de la mandarina tradicional (criolla) por nuevas variedades. Y la introducción de la técnica del cambio de copa (*process upgrading*) para acelerar la puesta en producción de las nuevas variedades.

10 Según Humphrey y Schmitz hay un cuarto tipo, “inter-sectoral upgrading”, que se produce cuando las firmas aplican las competencias que adquirieron en una función particular de una cadena en un nuevo sector.

11 “Organisational succession refers to a process by which manufacturers start producing for the low end of the market and then move to buyers targeting more sophisticated market segments” (Gereffi, 1999)

12 Para referirnos al entrecruzamiento de ambas lógicas utilizaremos el término « entramados » o « tejidos » exportadores, que toman forma en el cruce entre los hilos fijos de una urdimbre (que en inglés y en francés se denomina « cadena ») y los hilos móviles –transportados por la lanzadera– de la trama.

13 Entre los actores presentes en el entramado exportador, ponemos el mayor énfasis en los productores. Escapamos así a la limitación que Humphrey y Schmitz identifican en la literatura sobre cadenas exportadoras promovida por UNCTAD, que paradójicamente recoge muy poca información sobre el punto de vista específico de los productores exportadores que pretende promover y estimular.

14 “market relations may predominate, but the market is organised”, dicen Humphrey y Schmitz (2000b: 11), apoyándose en Gibbon (2000).

internacionales<sup>15</sup>) y mediante el ofrecimiento de garantías al comprador fundadas en la reputación del vendedor<sup>16</sup> o permitiéndole inspecciones directas del mismo.

En forma coincidente con la caracterización que efectúan Humphrey y Schmitz (2000b: 11), la creación del canal comercial se origina en una intención de posicionamiento en mercados externos en los cuales reina una fuerte competencia. Sin embargo, lejos de cumplir esa única función, en el caso que presentamos el canal comercial:

a. funciona en ambas direcciones (no sólo actúa como un canal de **ventas** agrupadas sino también, y con similar importancia para los productores que lo integran, como un canal de **compras** agrupadas (de insumos como fertilizantes o pesticidas o de fruta de terceros) que, de ser conveniente, se realizan en el extranjero,

b. su tarea es clave como canal de **comunicación** para que los productores se mantengan permanentemente al tanto de las innovaciones que son necesarias para mantener su competitividad.

c. si bien es cierto que, como señalan Humphrey y Schmitz, el canal sólo permite establecer con el consumidor final una relación indirecta -pues vende a mayoristas que, a su vez, se conectan con supermercados y minoristas (y por lo tanto no accede directamente a informaciones sobre el comportamiento de los consumidores)- sus empleados y representantes en el exterior, con el apoyo de técnicos de los organismos locales de ciencia y tecnología -que utilizan para ello sus propias relaciones- realizan una tarea sistemática de **vigilancia** y **benchmarking** y de posterior **desarrollo** y **certificación** de nuevas variedades con la colaboración de esos mismos organismos o de viveros privados o propios. Esto último es mencionado por Humphrey y Schmitz como una alternativa que permite enfrentar la dificultad señalada<sup>17</sup>.

d. el “canal” se ocupa asimismo de la **capacitación** de los productores en materia de normas establecidas por los compradores o las autoridades nacionales o supranacionales (Eurep-Gap, Códigos de Buenas Prácticas Agrícolas) que es necesario cumplir para poder exportar a determinados mercados, y de la implementación de los sistemas de **monitoreo** necesarios bajo la forma de la trazabilidad.

Estas observaciones no confirman el punto de vista de Humphrey y Schmitz (2000 b:11) cuando equiparan la creación del canal comercial con el desarrollo de un área funcional. En el caso que presentamos aquí no se trata del desarrollo de nuevas funciones dentro de una organización de la creación de una nueva organización<sup>18</sup>.

---

15 Es claramente el caso de las normas Eurep-Gap, resultantes de un acuerdo entre cadenas de supermercados europeas para unificar sus normas de calidad. Por oposición a « regional governance », podemos calificar a estas normas como aspectos de una « global governance ».

16 Como veremos, el responsable comercial de FAMA utiliza este expediente para abrir nuevos mercados : para obtener pedidos de nuevos clientes en nuevos mercados (los árabes, por ejemplo) invoca como referencistas para que informen sobre sus prácticas a sus clientes en Europa.

17 « *It seems likely that where half-channel distribution systems are used to supply markets with complex or exacting standards, some form of local-level governance will be required to support producers*” (Humphrey y Schmitz, 2000b: 11). La distinción half channel /entire channel proviene de van der Laan (1993) y se refiere a los distribuidores mayoristas (half channel) o a los supermercados (entire channel) que constituyen un canal entero porque, a diferencia de los primeros, son punto de contacto directo con los clientes.

18 Productores de pequeña escala que no pueden desarrollar el área funcional por si solos, se agrupan para constituir la colectivamente. Al hacerlo, crean una nueva organización, que inicialmente tiene esa sola finalidad, pero va naturalmente incorporando otras que finalmente transforman por completo su naturaleza.

## HACIA ENFOQUES INTRADISCIPLINARIOS EN EL DISEÑO DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN

Miguel Blazquez (UNC)

### RESUMEN

El objetivo del presente artículo es demostrar la necesidad de promover enfoques intradisciplinario que fortalezcan las interacciones entre las diferentes asignaturas que componen una misma carrera como es el caso de la licenciatura en administración.

Para ello se realizó una investigación de tipo cualitativo basada en un estudio de caso en una institución universitaria analizando los objetivos explicitados en cada una de las asignaturas que conforman su plan de estudio. Teniendo en cuenta que en todo plan existen materias afines como son las asignaturas funcionales dentro de una organización (producción, marketing, finanzas, recursos humanos) se analizó en forma específica los objetivos de cada una de ellas para determinar el grado de relación e integración que existen entre ellas.

Las conclusiones del estudio realizado demuestran justamente que los objetivos de las diferentes asignaturas funcionales carecen de un enfoque integrador y si bien no se puede extrapolar las conclusiones originadas de un caso específico, pareciera que la situación planteada existe con bastante frecuencia en el ámbito educativo como consecuencia de una producción fragmentada en la construcción del conocimiento.

Desde esta perspectiva se fortalece la necesidad de promover enfoques Intradisciplinario que generen avenidas, calles y senderos para facilitar la circulación dentro de cada profesión. Si ello ocurre, bienvenidos los esfuerzos desde el estado del arte, que promueven la construcción de puentes transdisciplinarios, en caso contrario estos últimos no tendrán quien los transite y se convertirán en otra nueva especialidad que se suman a las más de 20.000 ya existentes.

### INTRODUCCION

El desatacado referente de la complejidad Edgar Morin menciona que “existe una falta de adecuación cada vez más amplia, profunda y grave entre nuestros saberes disociados, parcelados, compartimentados entre disciplinas y, por otra parte, realidades o problemas cada vez más pluridisciplinarios, transversales, multidimensionales...” (Morin, 2007, 23)

La pluridisciplinariedad, la interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad en el concepto de Basarab Nicolescu (1999) “son tres flechas de un mismo arco del conocimiento que disparan hacia fuera”. Desde nuestra perspectiva se hace necesaria una cuarta flecha pero que dispara hacia adentro identificada como intradisciplinariedad que permita integrar las partes disociadas que caracterizan las diferentes asignaturas de los planes de estudio.

Es imposible promover puentes inter y transdisciplinarios si las propias disciplinas carecen de avenidas, calles y senderos que permitan su propia circulación. En la propia intradisciplinariedad se encuentra la génesis de nuestros saberes disociados, parcelados y compartimentados como menciona Morin.

En “La estructura de las revoluciones científicas” Kuhn (2008, 267) plantea que, los cambios de paradigmas hacen que los científicos “vean cosas distintas cuando miran desde el mismo lugar en la misma dirección” y sobre él van construyendo teorías e instrumentos de resultados asombrosos pero muchas veces con impactos no deseados. Empecemos a romper los muros de cada disciplina y dentro de cada una de ellas las diferentes subespecialidad y seguramente la visión del mundo tendera a ser

compartida como un factor de integración y no de divorcio. Las organizaciones son parte de este cambio y la intradisciplinariedad es una dimensión a tener presente.

Desde esta perspectiva teórica se parte de un plan de estudio de la licenciatura en administración para analizar los objetivos específicos de las siguientes materias: Administración de Recursos Humanos I y II, Comercialización I y II, Administración Financiera I y II ; Administración de Operaciones I y II, teniendo en cuenta que cada una de ellas representa una actividad específica en toda organización y que a su vez sintetizan el conjunto global de las principales funciones que están presente en toda empresa.

Cada una de estas funciones tiene objetivos y actividades diferentes pero esto no significa que la forma de abordar el estudio de cada una de ellas deba tener cierto grado de correspondencia en sí mismo y en relación a los objetivos generales y perfiles de la carrera.

El objetivo y funcionalidad de un tractor es diferente al de un auto, pero ello no significa que la forma de abordar los conocimientos de ambos vehículos deberá corresponder a cierto orden taxonómico que permitirá observar aspectos comunes y diferenciales que faciliten el conocimiento y la comprensión de cada uno de ellos. En el caso de las organizaciones las diferencias y similitudes de sus distintas funciones adquieren un mayor grado de correspondencia ya que son parte de un todo interdependiente.

Es por ello que se podría preguntar si no existen categorías comunes que debieran relacionarse e integrarse en las diferentes funciones organizacionales sin que ello signifique negar la identidad específica de los diferentes instrumentos que se utilizan en cada de estas funciones?

## DESARROLLO

Para abordar el estudio se partió de un plan de estudio de una institución universitaria y se seleccionaron las asignaturas antes mencionadas a nivel de los objetivos específicos de cada una de ellas detalladas en la currícula.

Es así como a nivel de conclusión se pudo obtener los siguientes resultados:

A) Las 9 asignaturas correspondientes a las 4 funciones antes identificadas hacen un total de 38 objetivos. Cada uno de ellos tienen una identidad propia de su función sin ningún objetivo relacionados con la integración interfuncional, como si cada función actuara autónomamente.

B) No obstante el alto grado de dispersión funcional analizado en el punto anterior en la intención de encontrar algún grado de correspondencia de objetivos relativamente comunes se observó:

- En las dos asignaturas de Recursos Humanos que hacen un total de 8 objetivos, se encuentra en uno de ellos cierto grado de trazabilidad con las restantes funciones como es la “Diseñar una oficina de RRHH en acción, en una organización”

- En las dos Asignaturas de Marketing que hacen un total de 9 objetivos, se encuentra en dos de ellos cierto grado de articulación con las restantes funciones como son; a) “Conocer las variantes a la teoría del marketing según los distintos sectores económicos, mercados o industrias tales como: turismo, localidades, empresas de salud, empresas de servicios en general, empresas de distribución” y b) “Desarrollar aptitudes de investigación y análisis como pasos esenciales y previos a la formulación de cualquier estrategia comercial”

- En las dos Asignaturas de Finanzas que hacen un total de 9 objetivos, se encuentra en uno de ellos cierto grado de correspondencia con las restantes

funciones como es ; a) “Participar en proceso decisorio en sus niveles; político, de planificación, operativo y de control”.

- Las dos Asignaturas de Administración de Operaciones que hacen un total de 12 objetivos, se encuentra en uno de ellos cierto grado de asociación con las restantes funciones como es; a) “Elaborar un plan programa de acción a fin de posibilidad la implementación del proyecto específico”.

De acuerdo a lo anterior se reafirma la inexistencia de objetivos comunes, pero también se pone en evidencia que en cada una de las aéreas funcionales existen ciertos objetivos que por sus características generales podrían ser reconsiderados en las restantes funciones sin que pueda observarse ninguna correspondencia. Por ejemplo si tomamos el primer punto referido al “diseño de un oficina de Relaciones Humanas” se supone que la misma se corresponde con lo objetivos generales del plan de estudio y en consecuencia cabe preguntarse ¿porqué no explicitar este mismo objetivo en las restantes áreas?. Esta ausencia de integración y correspondencia también se presenta con las demás sectores funcionales dificultando la comprensión por parte del alumno y desaprovechando los principios de sinergia de la teoría de sistemas, ya que las partes no son concebidas como un todo.

Si bien esta investigación se limita un caso de estudio, todo pareciera indicar que lo analizado anteriormente trasciende a la propia institución y es parte de una lógica de pensamiento que hegemoniza la especificidad desde la especialidad o de las subespecialidades que conviven en cada profesión. Esta lógica egocéntrica se transforma en un obstáculo para los procesos de aprendizaje e integración. Por eso también cabe preguntarse ¿si esta situación aceptada desde la académica puede ser replanteada de forma diferente?.

No estamos seguro de cuál podría ser la mejor estrategia para promover enfoques intradisciplinarios, de lo que estamos convencido, es que estamos en presencia de un problemas que debe resolverse. Marín Idarraga (2005) plantea que “la aparente incoherencia epistemológica de las ciencias de la gestión no está en la disciplina *per se* sino en los positivismos que toma como referencia” y “También radican en la forma como históricamente se ha construido su conocimiento”.

## **UN CAMINO DE INTRADISCIPLINARIEDAD**

Retomando los objetivos antes mencionados a modo de generar caminos intradisciplinarios, se establecen un conjunto mínimos de objetivos tratando de que los mismos puedan comprender a todas las actuales funciones organizacionales. El orden de presentación no significa jerarquías de importancia y además cabe reiterar que cada uno de ellos no es excluyente de otros objetivos específicos.

l) Conocer la evolución y marco teórico específico de la función RecHum/Marketing/Operaciones/Finanzas.

El mencionado objetivo tiene el propósito de que el alumno pueda comprender la función desde un marco teórico dentro de un proceso de evolución y cambio. Este objetivo se debe integrar con las teorías del pensamiento administrativo en general y en particular con la propia evolución de la asignatura. Este conocimiento histórico junto a la existencia de los problemas vigentes desarrollados en cada materia, debe ser el marco necesario para comprender las tendencias y las perspectivas futuras de cada una de las funciones. La generalización de este objetivo dentro de todas las funciones principales de las organizaciones le permitirá al alumno comparar y comprender los distintos contenidos y establecer escenarios en correspondencia con las nuevas tendencias.

II) Conocer e integrar las actividades generales de la función: RecHum/Marketing/Operaciones/Finanzas en diferentes tipos de organizaciones, contextos y circunstancias.

El presente objetivo tiene por finalidad generar una visión holística de las características de la función analizada en las diferentes tipos de organizaciones; públicas, privadas; grandes pequeñas; rentables y otras finalidades. Su alcance también se extiende a la diversidad de contexto en la operan.

Esta metodología de contenido común aplicada a la diferentes áreas, promueve enfoques multifuncionales para una misma organización. De esta manera el alumno más que acumular conocimiento empieza a integrarlo. Por ejemplo no es lo mismo la función de comercialización que la administración de operaciones en cuanto a la incidencia interna y externa junto a los factores endógenos y exógenos. Este análisis integrado y comparativo permitirá al alumno una mejor comprensión de cada una de las funciones a diferencia de los objetivos analizados que no tienen ningún grado de correspondencia.

Otro ejemplo que trasciende al estudio de las funciones pero que no ajeno al mismo es la importancia creciente del enfoque de contingencias que solo es abordado desde la teoría de la administración, sin considerar el impacto y las características que asume en las diferentes funciones organizacionales.

III) Desarrollar aptitudes en el manejo de los instrumentos específicos de la función: RecHum/Marketing/Operaciones/Finanzas comprendiendo el alcance virtudes y limitaciones de su aplicación.

Este objetivo es común a todos los objetivos propuestos en las diferentes asignaturas funcionales pero también se debe mencionar que no siempre están debidamente dimensionados y relativizados en términos de virtudes y limitaciones. Este proceso de enseñanza es de vital importancia para poder comprender la evolución de la teoría de la administración y los nuevos desafíos que se originan ante diferentes escenarios.

La aplicación de las diferentes técnicas también se diferencian entre las diferentes organizaciones por lo tanto la comprensión de las misma es de fundamental importancia para convalidar los conocimientos de los objetivos anteriores. Es probable que el análisis del alcance de cada uno de los instrumentos exija un mayor desarrollo conceptual. Es necesario tener presente que el desarrollo de un grado menor de habilidades y destreza siempre se puede superar en el ejercicio profesional en la búsqueda de la abundante bibliografía que existe, lo que no se puede renunciar en la transferencia de conocimientos es al propio proceso de pensamiento para saber seleccionar la herramienta necesaria en el momento oportuno y en el lugar adecuado. Ya no se trata de responder simplemente a un cómo hacer? sino también indagar sobre el ¿por qué? y al ¿para qué?

IV) Desarrollar actitudes y aptitudes a través de la resolución de problemas frecuente que caracteriza la función : RecHum/Marketing/Operaciones/Finanzas

El presente objetivo lleva implícito un conjunto de finalidades interrelacionadas que se podrían sintetizar en:

- Demostrar la evolución y el proceso de cambio del marco teórico-practico como necesidad de ir respondiendo a la nueva problemática.
- Comprender que son las necesidades/problemas con sus particularidades de espacio-contexto y tiempo los que originan la búsqueda de la mejor alternativa.
- Familiarizarse con la complejidad interdisciplinaria que caracteriza el análisis de problemas, más allá del sesgo en la función específica en la que se la analiza.

Es frecuente encontrar en la mayoría de la bibliografía existente el desarrollo de casos de aplicación que por lo general se encuentra circunscripta a la aplicación de una determinada herramienta de gestión. Creemos que dentro del enfoque desarrollado la presente propuesta se hace insuficiente porque el alumno no se ejercita en el estudio integral y metodológico del caso presentado.

V) Integrar con sentido crítico la función RecHum/Marketing/Operaciones/Finanzas junto a sus instrumentos, taxonomías y procesos de aplicación.

Las clasificaciones no solo permiten comprender las partes de un todo sino también jerarquizar ese "todo" con otros de características comunes y diferenciales. "la validez objetiva de todo saber empírico descansa en esto y sólo en esto: que la realidad dada se ordena según categorías" (Critto, 1982).

Los cuatro objetivos anteriores se originaron en propuestas específicas de cada área que al ser reformulados permiten una aplicación general e integrada. En este caso el objetivo surge desde la perspectiva intradisciplinaria para promover en el alumno una visión multidimensional como metodología de abordaje de nuevos problemas caracterizados por su complejidad.

Si bien es frecuente el análisis de la parte y el todo dentro de un desarrollo sistémico el mismo casi siempre está relacionado a la especificidad de la asignatura con su contexto general, pero desarrollado en forma particular. Lo que diferencia en este caso es la operacionalización de este proceso dentro de un conjunto de taxonomías comunes que caracterizan los recursos, procesos, resultado junto al impacto que todo ello genera. (Blazquez, 2010)

Es así como cada una de las funciones es analizada desde su estructura en relación por ejemplo a los niveles de jerarquía a los diferentes tipos de decisiones asumidas, a su contexto interno-externo, a su proceso de cambio y evolución, a su proceso de planificación y control, etc. Se trata de operar en cada área con las mismas categorías que faciliten su trazabilidad

A modo de conclusión, si se analizan los 38 objetivos detallados en el plan de estudio también se puede concluir que no existen inconvenientes para que los mismos puedan ser reagrupados dentro de estos 5 macro objetivos funcionales.

Es probable que esta identificación no sea plena e integral y que el proceso de ensamble genere situaciones ambiguas pero lo determinante de esta estrategia intradisciplinaria está dado justamente en que se ha revertido la lógica en el diseño del plan de estudio, porque no nace de abajo hacia arriba en las diferentes subespecialidades sino que hace el camino inverso descomponiendo el todo en sus distintas partes a partir de; objetivos integrados, contenidos relacionados y bibliografía (dentro de un proceso de revisión) que los sustente. El resultado final es diferente porque no se puede integrar lo que fue concebido en forma autónoma e independiente en la que las fuentes bibliográficas de los autores solo contribuyen a reforzar estos enfoques disociados. Los enfoques intradisciplinarios trascienden los esfuerzos pedagógicos por articular, integrar o coordinar las currículas por que en su propia formación disciplinaria también validan el estado del arte de las demás profesiones. "Si en el universo todo está conectado con todo lo demás de una manera fundamental, no sería posible comprender el mundo, investigando partes aisladas del universo" Bondarenko Pisemskaya (2008).

Como menciona Tünnermann Bernheim (1989; 205) referido a las Universidades "Aunque todavía ocupan un lugar privilegiado en este sistema, las estructuras existentes son demasiado inflexibles para dar cabida a las modalidades de producción que están surgiendo o a las demandas que impondrá un grupo más diverso de "estudiantes". "Los estudiantes saben que su éxito personal depende de poder encontrar el lugar que les pertenece en la naciente sociedad del conocimiento. El problema es que éste ya no es el campo de juego exclusivo de las universidades. Y aquí está el peligro, o ¿es quizás la oportunidad?"

Se puede profundizar el análisis interno como lo realiza Zabalza (1996) sobre los factores que condicionan el cambio entre los que se encuentra aspectos; formales, curriculares, dinámicos o vinculados y culturales dentro de las universidades, pero en nuestro criterio un factor no dimensionado adecuadamente es la ausencia de enfoques intradisciplinarios que caracteriza los planes de estudio.



## CONCLUSION

El estudio de caso aplicado a una institución universitaria en la carrera de la licenciatura de la administración permitió verificar la hipótesis planteada en la falta de integración curricular para un grupo limitado de asignaturas. Su demostración genera nuevos interrogantes, porque la disfuncionalidad existente se corresponde con el estado del arte, según la propia bibliografía utilizada y trasciende a la Institución observada como objeto de estudio. Desde esta perspectiva estaríamos en presencia de un problema estructural en la forma en que se genera el conocimiento relacionados con la ausencia enfoques intradisciplinarios. Este vacío de articulación e interdependencia que genera una alta fragmentación interna dentro del plan de estudio de la carrera de administración, se reproduce luego en el ejercicio profesional a través de tensiones y conflictos de áreas dentro de una misma empresa.

Esta ausencia de enfoques integrados, es la que luego; permite redescubrir las virtudes de nuevos desarrollos teóricos como puede ser la cadena de valor de Porter. Seguramente, si los clásicos hubiesen concebido el diseño organizacional de otra manera, hoy se estaría descubriendo la importancia de la organización de tipo funcional. En ambos casos se responde a las consecuencias y no a la causa que la origina. Desde nuestro enfoque el problema central está dado en la perspectiva atomista y fragmentada con que se aborda el estudio de las organizaciones en sus diferentes contenidos. Las asignaturas son abordadas egocéntricamente sin ninguna estrategia de enfoques intradisciplinarios como puede ser la identificación de objetivos compartidos como se analizó anteriormente.

La ciencia actual ha transformado el árbol de conocimiento en un tendedero de hilos sueltos que operan libremente dentro una jungla paradigmática. Estos hilos sueltos no son los miles de disciplinas existentes sino millares de asignaturas que le dan su identidad. La transdisciplinariedad convive con la intradisciplinariedad, interdisciplinariedad y pluridisciplinariedad tratando de dar respuesta a una realidad que la supera día a día.

Debemos replantearnos la forma de generar conocimiento, para no culpar a la realidad por descubrir, que ahora, es compleja.

Debemos empezar a unir y a tejer tantos hilos sueltos para que los problemas puedan ser contenidos en diferentes soluciones. La promoción de enfoques intradisciplinarios serán una de sus agujas al igual que otros instrumentos. Conociendo el rol que tienen las organizaciones en el mundo moderno no es poca la contribución que se puede y debe llevar a cabo desde la ciencia de la administración.

Muchos de los graves problemas solo requieren soluciones sencillas pero una inmensa cantidad de voluntades, que en un ámbito de reflexión y convencimiento, puedan implementarla.

Invito<sup>1</sup> a los colegas y estudiantes avanzados a conformar un observatorio de experiencias compartidas en el análisis y diseño de los nuevos planes de estudio en la licenciatura de administración para generar una construcción colectiva en la que todos podamos aprender en la riqueza de la diversidad de regiones, países y culturas desde una perspectiva intra y transdisciplinaria bajo el paraguas de la sustentabilidad.

## BIBLIOGRAFIA

Basarab Nicolescu (1999) "la transdisciplinariedad –Manifiesto" Traducción del Francés Consuelle Falla Garmilla

---

1 Casilla de Correo [blazquezuni@gmail.com](mailto:blazquezuni@gmail.com) . web: [www.blazquezmiquel.com.ar](http://www.blazquezmiquel.com.ar)

<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/campus/soto/Capitulo%20IV.pdf>

Blazquez; Miguel (2011) "CORPRIC: Hacia un nuevo diagnóstico para la gestión organizacional" XXVII Congreso Nacional de ADENAG Santa Rosa (La Pampa) - 9 y 10 de Junio 2011. Ver [www.blazquezmiguel.com.ar](http://www.blazquezmiguel.com.ar)

Bondarenko Pisemskaya, Natalia "El concepto de teoría: de las teorías intradisciplinarias a las transdisciplinarias" Revista de Teoría y Didáctica de las Ciencias Sociales, núm. 15, julio-diciembre, 2009, pp. 461-477, Universidad de los Andes Venezuela

Critto, A. (1982) "*El método científico en las ciencias sociales*", Buenos Aires: Paidós

Kuhn, Thomas (2008) "La estructura de la revoluciones científicas" Ed. Fondo de Cultura Economica - Mexico

Marín Idárraga, Diego (2005) "*La enseñanza de las teorías de las administración: Limitantes epistémicos y posibilidades pedagógicas*" Revista Innovar Journal año/Vol 15,Nro. 26 Universidad Nacional de Colombia

Morin, Edgadr (2007) "La cabeza bien puesta. Repensar la reforma y reformar el pensamiento" ed Nueva Visión

Tünnermann Bernheim Carlos (1989) "Pertinencia de la educación superior en el siglo XXI" Ed. Universidad Autonoma de Yucatán-

Zabalza M.. A. (1996) "Dimensiones organizativas de la innovación escolar". En Machío F y otros (coord.). "Jornada sobre Proyectos de Innovación Educativa de Andalucía" Sevilla ; CEP Alcalá de Henares.

## DECISIONES ARGUMENTATIVAS CRÉDULAS COMO ELECCIONES RACIONALES Y RACIONALIZABLES

Gustavo Bodanza (UNS/CONICET)

### RESUMEN

El propósito de este trabajo es mostrar ciertas correspondencias entre criterios de elección de argumentos en la teoría de la argumentación abstracta en Inteligencia Artificial y criterios de selección de alternativas en la teoría de la elección racional y la teoría de juegos. Mostraremos que el criterio de admisibilidad, presente en la mayoría de las semánticas de extensiones, se puede definir como una maximización estricta de conjuntos de argumentos. Luego mostramos que a través de una relación entre conjuntos de argumentos, que los compara a través de un concepto llamado de convicción, se pueden obtener dos criterios menos estrictos que el de admisibilidad: convicción comparativa y convicción cíclica. Al primero lo pondremos en correspondencia con el concepto de maximización liberal, de la teoría de la elección social, y al segundo con el concepto de racionalizabilidad, de la teoría de juegos.

PALABRAS CLAVES: argumentación abstracta, elección racional, teoría de juegos.

### INTRODUCCIÓN

En la teoría de la argumentación abstracta se analiza la interacción entre argumentos que se atacan unos a otros sin importar otros detalles. Un *marco argumentativo* es modelado simplemente como un par  $\langle A, R \rangle$  donde  $A$  es un conjunto de entidades abstractas, los *argumentos*, y  $R$  es una relación binaria arbitraria sobre  $A$ , la relación de *ataque* (Dung, 1995). Mediante marcos argumentativos se pueden modelar situaciones como la planteada por los siguientes tres argumentos:

Ejemplo 1.

*a*: La BBC dice que hoy va a llover en Buenos Aires, luego se puede inferir tentativamente que lloverá en Buenos Aires;

*b*: La CNN dice que hoy va a estar soleado en Buenos Aires, luego se puede inferir tentativamente que no lloverá en Buenos Aires;

*c*: La BBC suele ser más confiable que la CNN en la predicción del tiempo, luego se puede inferir tentativamente que la CNN está equivocada respecto del tiempo para hoy en Buenos Aires.

Asumiendo que los argumentos *a* y *b* se atacan mutuamente y que el argumento *c* ataca al argumento *b*, podemos representar esta situación mediante el marco argumentativo  $\langle \{a, b, c\}, \{(a, b), (b, a), (c, b)\} \rangle$ . Sobre los marcos argumentativos se pueden definir distintos criterios para determinar cuáles serán los argumentos mejor justificados según los ataques que se dan en  $R$ , dando lugar así a distintas *semánticas de extensiones*. Es decir, cada semántica define una clase de conjuntos de argumentos, las *extensiones*, que guían la elección de los mejores argumentos del marco argumentativo.

Hay una variedad de semánticas basadas en la noción de *aceptabilidad*: dado un marco argumentativo  $\langle A, R \rangle$ , un argumento  $a$  ( $a \in A$ ) es *aceptable* con respecto a un conjunto de argumentos  $S$  ( $S \subseteq A$ ) si  $\forall b [(b \in A \ \& \ (b, a) \in R) \rightarrow \exists c (c \in S \ \& \ (c, b) \in R)]$  (i.e.,  $S$  puede “defender” a  $a$  de cualquier ataque que reciba). Un conjunto  $S$  de argumentos es *admisibile* si todo argumento en  $S$  es aceptable c.r.a  $S$  y  $S$  está libre de conflictos, i.e. no hay dos argumentos  $a$  y  $b$  en  $S$  tales que  $(a, b) \in R$ . A las semánticas que admiten como extensiones varios conjuntos alternativos de argumentos se las suele llamar ‘crédulas’, en contraste con las semánticas que

determinan un único conjunto de argumentos elegibles a las que se llaman 'escépticas'. Las semánticas más usuales, tanto crédulas como escépticas, sancionan conjuntos admisibles de argumentos.

Sin embargo, la noción de admisibilidad ha sido cuestionada en los últimos tiempos dando lugar a semánticas que sancionan extensiones no admisibles (por ejemplo, la semántica CF2 de Baroni et al., 2005). Bodanza y Thomé (2009) introducen una relación entre conjuntos de argumentos llamada *cogency* (que podríamos traducir como 'poder de convencimiento') que permite elecciones más amplias que la de admisibilidad; o sea, todo subconjunto admisible está contenido en alguna extensión pero también pueden incluirse subconjuntos no admisibles. La idea es interpretar a un subconjunto de argumentos como una posible *estrategia argumentativa* de un agente, tal que cada argumento de la estrategia puede ser defendido contra los argumentos de otras posibles estrategias de otro agente. Esta relación cambia el punto de vista de la defedibilidad: mientras la noción de admisibilidad supone la defensa racional de un argumento contra cualquier *argumento* atacante, la noción de *cogency* supone la defensa racional de un argumento contra cualquier *estrategia* racional opositora posible.

Definición. Dados dos subconjuntos  $S, S' \in 2^A$ , decimos que  $S$  es *al menos tan convincente como*  $S'$ , en símbolos,  $S \succeq_{cog} S'$ , syss  $S$  es admisible en el marco argumentativo  $\langle A, R_{S \cup S'} \rangle$  (o sea, el marco restringido a los ataques entre argumentos de  $S \cup S'$ ).  $S$  es *estrictamente más convincente que*  $S'$ , en símbolos,  $S \succ_{cog} S'$ , syss  $S \succeq_{cog} S'$  y no  $S' \succeq_{cog} S$ .

A partir de aquí se definen dos criterios de selección de conjuntos de argumentos: convicción comparativa (más laxo que admisibilidad) y convicción cíclica (más laxo que convicción comparativa).

Definición. Un conjunto  $T$  es *comparativamente convincente* syss  $\forall S \subseteq A \neg S \succ_{cog} T$  (i.e. no hay conjunto de argumentos estrictamente más convincente que  $T$ ). Un conjunto  $T$  es *cíclicamente convincente* syss  $\forall S \subseteq A (S \succ_{cog} T \rightarrow \exists S_1 \dots S_n \subseteq A (S_1 = T \& S_n = S \& S_i \succ_{cog} S_{i+1})) (1 \leq i < n)$  (i.e. si hay una estrategia argumentativa estrictamente más convincente que  $T$  entonces siempre se encontrará una cadena de estrategias, cada una más convincente que la anterior, que en algún eslabón repite a  $T$ ).

Vamos a ver ahora cómo estos criterios de elección de estrategias argumentativas se pueden corresponder con algunos criterios empleados en la teoría de la elección racional.

## ADMISIBILIDAD Y CONVICCIÓN COMPARATIVA DESDE EL PUNTO DE VISTA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

En la teoría de la elección social se pueden encontrar distintos criterios de elección de alternativas  $X$  que están ordenadas por una relación de preferencia  $\succeq$ , usualmente transitiva. Nosotros nos enfocaremos en dos criterios, aquellos definidos por las funciones de maximización estricta y maximización liberal.

Definición (Herzberger, 1973). Una función  $f$  es: una *maximización estricta* syss  $f(X) = \{x \in X: \forall y \in X x \succeq y\}$ ; una *maximización liberal* syss  $f(X) = \{x \in X: \forall y \in X \neg y \succ x\}$ .

Apliquemos estas nociones a la elección de conjuntos de argumentos en un marco argumentativo, i.e. sea  $X = 2^A$ . Entonces podemos ver que, en la teoría de la

argumentación antes vista, el criterio de admisibilidad se puede definir como la elección de aquellas estrategias argumentativas correspondientes con una maximización estricta sobre la relación de convencimiento (sustituyendo la preferencia ' $\succeq$ ' por ' $\succeq_{cog}$ '); el criterio de convicción comparativa, a su vez, se puede definir a través de las elecciones de una maximización liberal (sustituyendo ' $>$ ' por ' $>_{cog}$ ').

Ejemplo 2. (La paradoja de la paradoja de la lotería –Pollock, 1991) Imaginemos una lotería con 1.000.000 tickets, sobre la cual tenemos un buen argumento para creer que es honesta, de modo que podemos inferir que cada ticket tiene exactamente una probabilidad de 1/1.000.000 de salir elegido. Dado un ticket particular, podemos concluir tentativamente que ese ticket no ganará, dada la baja probabilidad de ser elegido. Pero lo mismo podemos concluir de cada ticket particular, lo que por conjunción nos lleva a inferir que ningún ticket ganará. Pero dado que la lotería es honesta, algún ticket tiene que ganar. Ésta es la conocida “paradoja de la lotería”. Ahora, habiendo llegado a esta contradicción luego de suponer que la lotería es honesta, podemos inferir por reductio ad absurdum que la lotería no es honesta. Esto es lo que Pollock llama “la paradoja de la paradoja de la lotería”. Entonces, el argumento que construye la paradoja de la lotería, llamémosle ‘A’, basado a su vez en el argumento que concluye que la lotería es honesta, llamémosle ‘B’, se ataca a sí mismo ya que la conclusión de A, ‘la lotería no es honesta’, contradice a la conclusión de su subargumento B, ‘la lotería es honesta’. Esto puede ser modelado con el marco argumentativo  $MA = \langle \{A, B\}, \{(A, A), (A, B)\} \rangle$ . Nótese que una maximización estricta sobre los argumentos de este marco nos entrega el conjunto  $\{\emptyset\}$ , ya que  $\emptyset \succeq_{cog} S$ , para todo subconjunto  $S \subseteq \{A, B\}$ ; mientras una maximización liberal no dará el conjunto de opciones  $\{\emptyset, \{B\}\}$ , ya que además no es el caso que  $S >_{cog} \{B\}$ , para todo subconjunto  $S \subseteq \{A, B\}$ . Así, la maximización liberal “rescata” al argumento B que concluye que la lotería es justa, eliminando sólo al argumento paradójico A.

A pesar de la correspondencia vista, no podemos obviar la diferencia fundamental entre las relaciones de preferencia en la teoría de la elección racional y la relación de convencimiento: mientras las primeras son transitivas, la segunda no lo es. Esta diferencia nos llevará a la siguiente cuestión.

## CONVICCIÓN CÍCLICA Y ESTRATEGIAS RACIONALIZABLES

Para capturar la noción de convicción cíclica no hemos encontrado, en cambio, un concepto en la teoría de la elección racional que se adecúe a ella, básicamente por el hecho de que las preferencias con ciclos (o sea, no transitivas) no son usualmente tratadas. Esto no quiere decir necesariamente que no haya elecciones razonables entre alternativas envueltas en ciclos. Veamos el siguiente ejemplo.

Ejemplo 3. Supongamos que usted tiene que elegir una escuela para sus hijos y sus alternativas son e1, e2 y e3, a las que evalúa de acuerdo a tres criterios distintos: proximidad, costo de la matrícula y ambiente social. Supongamos también que una alternativa es preferida sobre otra si es mejor con respecto a la mayoría de los criterios y que, luego de una comparación uno-a-uno usted construye los siguientes tres argumentos: A: “e2 es mejor que e1 con respecto a la proximidad, pero e1 es mejor que e2 con respecto a la matrícula y el ambiente; entonces elegiré e1”; B: “e3 es mejor que e2 con respecto al ambiente, pero e2 es mejor que e3 con respecto a la proximidad y la matrícula; entonces elegiré e2”; C: “e1 es mejor que e3 con respecto a la matrícula, pero e3 es mejor que e1 con respecto al ambiente y la proximidad; entonces elegiré e3”.

Esto puede ser modelado mediante el marco argumentativo  $\langle \{A, B, C\}, \{(A, B), (B, C), (C, A)\} \rangle$ . La situación que se presenta aquí es que  $\{A\} >_{\text{cog}} \{B\} >_{\text{cog}} \{C\} >_{\text{cog}} \{A\}$ . Luego, de acuerdo a las nociones de admisibilidad y convicción comparativa, ninguno de los conjuntos de argumentos  $\{A\}$ ,  $\{B\}$  y  $\{C\}$  contienen elecciones razonables:  $\emptyset$ , el conjunto vacío, es la única elección razonable. Nótese que  $\{A\}$ ,  $\{B\}$  o  $\{C\}$  no resultan elegidas ni en una maximización estricta ni en una liberal (ambas entregan  $\{\emptyset\}$ , i.e. el conjunto de elecciones compuesto únicamente por el conjunto vacío). Pero entonces sus hijos se quedarían irremediabilmente sin escuela. Está claro que, al menos en contextos de toma de decisiones prácticas como las de este ejemplo, es más apropiado determinar la posible aceptación de cualquiera de los argumentos antes que ninguno. Aún si se eliminara  $\emptyset$  como elección posible, ambas maximizaciones vistas entregarían  $\{\}$ , o sea, no sancionan ninguna opción como razonable.

Sin embargo podemos encontrar una correspondencia de  $\{A\}$ ,  $\{B\}$  y  $\{C\}$  con las elecciones *racionalizables* de estrategias en teoría de juegos. Para ello vamos a definir, primero, un juego argumentativo como un juego en forma estratégica.

Consideremos un marco argumentativo genérico  $MA = \langle A, R \rangle$ . Definimos un juego argumentativo asociado a  $MA$  como un tripló  $J(MA) = \langle N, E, P \rangle$ .  $N = \{1, 2\}$  es el conjunto de jugadores (jugador 1 y jugador 2),  $E = 2^A$  es el conjunto de estrategias posibles, el mismo para cada jugador. Cada jugador hará su movida eligiendo una estrategia posible (un subconjunto de argumentos de  $A$ ), y obtendrá una utilidad de acuerdo a si la estrategia elegida puede ser defendida o no de los argumentos que forman la estrategia del otro jugador (por supuesto, está incluida la posibilidad de que ambos jugadores elijan los mismos argumentos y que no haya conflictos entre ellos). La utilidad está definida por la función de pago  $P$ , que definimos:

1)  $P: E \times E \rightarrow \{0, 1\} \times \{0, 1\}$ , donde para cada par  $(A, B) \in E \times E$ ,  $A$  es la estrategia elegida por 1 y  $B$  es la estrategia elegida por 2, mientras para cada par  $(x, y) \in \{0, 1\} \times \{0, 1\}$ ,  $x$  es la utilidad obtenida por 1 e  $y$  es la utilidad obtenida por 2. Obviando este ordenamiento, por comodidad notacional denotaremos con ' $P_i(A, B)$ ' el pago que recibe el jugador  $i$  ( $i=1, 2$ ) por jugar  $A$  contra la estrategia  $B$  del otro jugador,  $-i$ , mientras ' $P_{-i}(A, B)$ ' denotará el pago que recibe el jugador  $-i$  por jugar  $B$  contra la estrategia  $A$  del otro jugador,  $i$ .

2)

$$P_i(A, B) = \begin{cases} 0, & \text{si } A \text{ tiene argumentos que se atacan entre sí, o existe un} \\ & \text{argumento } a \in A \text{ y existe un argumento } b \in B \text{ tales que } (b, a) \in \\ & R \text{ y para todo } c \in A, (c, b) \notin R \text{ (o sea, } A \text{ no puede defender su} \\ & \text{argumento } a \text{ del ataque de } b \in B) \\ 1-x, & \text{en cualquier otro caso, donde } x = \begin{cases} s, & \text{si } A \subset B \text{ y } P_{-i}(A, B) > 0 \\ 0, & \text{en cualquier otro caso} \end{cases} \end{cases}$$

La variable  $x$  intenta modelar una mínima penalización posible para el jugador que pudiendo aceptar algunos argumentos del otro jugador no lo hace (o sea, penaliza una especie de "escepticismo injustificado"). En la figura 1 se ilustra la matriz de pago del juego correspondiente al ejemplo 3.

		2			
		$\emptyset$	{A}	{B}	{C}
1	$\emptyset$	1, 1	1-s, 1	1-s, 1	1-s, 1
	{A}	1, 1-s	1, 1	1, 0	0, 1
	{B}	1, 1-s	0, 1	1, 1	1, 0
	{C}	1, 1-s	1, 0	0, 1	1, 1

Figura 1: matriz de pagos para el juego asociado al marco argumentativo del ejemplo 3. Se consignan sólo las estrategias libres de conflictos.

Supongamos ahora que un dialogante  $i$  presenta al debate un conjunto de argumentos que considera que lo llevará al triunfo dada su creencia acerca de los argumentos que presentará su oponente  $-i$ , de quien a su vez supone que presenta una estrategia óptima de acuerdo a lo que  $i$  cree que  $-i$  cree que jugará  $i$ , y así sucesivamente. Si una estrategia puede ser analizada por una secuencia infinita tal de razonamientos, entonces se dice que es una acción *racionalizable* (*rationalizable* –Osborne y Rubinstein, 1994). Formalmente,

Definición. Dado un juego estratégico  $G$ , una acción  $a_i \in A_i$  es *racionalizable* si existe un conjunto de acciones  $Z_j \subset A_j$  ( $j \in N$ ) tal que

- $a_i \in Z_i$
  - cada acción  $a_j \in Z_j$  es una mejor respuesta para alguna creencia  $\mu_j \in \Delta(Z_{-j})$ .
- donde para todo jugador  $i \in N$ ,  $A_i$  es el conjunto de acciones del jugador  $i$  y  $\Delta(Z_{-j})$  es un conjunto de creencias de  $j$  sobre las acciones de los otros jugadores  $-j$ .

Si se observa la matriz de pagos de la figura 1 se verá que cualquiera de las estrategias {A}, {B} y {C} es una acción racionalizable, ya que todas ellas sobreviven una eliminación de estrategias estrictamente dominadas. Una estrategia  $E$  domina a otra  $E'$  si para toda estrategia  $F$ ,  $P_i(E, F) > P_i(E', F)$ . Es conocido en la teoría de juegos que toda estrategia que sobrevive a tal proceso de eliminación es racionalizable (Osborne y Rubinstein, 1994). En nuestro ejemplo puede verse que {A} no es dominada por ninguna otra estrategia porque pagaría más que cualquier otra si el oponente jugara {B}. Esto significa que {A} sobrevive el proceso de eliminación y, por lo tanto, es racionalizable. Lo mismo se puede decir de  $\emptyset$ , de {B} y de {C}. Esto muestra que  $\emptyset$ , {A}, {B} y {C}, que son todos conjuntos cíclicamente convincentes en el marco argumentativo, son elecciones “racionalizables” desde el punto de vista estratégico.

Ahora bien, ¿sería más razonable elegir alguna de las estrategias {A}, {B} o {C} en vez de  $\emptyset$ ? Si se observa la matriz de pagos se verá que, una randomización entre las tres primeras garantiza un pago de 1 si el oponente elige  $\emptyset$ . Y elegir  $\emptyset$  garantiza un pago menor que 1 si el oponente elige randomizar entre las tres primeras. O sea, randomizar entre {A}, {B} o {C} es siempre una mejor respuesta a  $\emptyset$  y viceversa. Esto es lo que en teoría de juegos se llama ‘estrategia mixta’, o sea, hacer una distribución de probabilidades sobre un conjunto de estrategias puras. Si una estrategia mixta asigna probabilidad positiva a cada una de las estrategias puras {A}, {B} y {C}, entonces siempre sobrevivirá un proceso de eliminación de estrategias dominadas. Pero sobre todo, en el caso de que la opción  $\emptyset$  se eliminara (como en sería deseable en el ejemplo de la elección de escuelas), entonces la randomización sobre {A}, {B} y {C} sería la única estrategia mixta racionalizable.

## CONCLUSIÓN

La teoría de la argumentación rebatible ha dado una amplia variedad de semánticas de extensiones que capturan distintas intuiciones sobre qué argumentos deben “sobrevivir” en un marco determinado. Las más comunes están basadas en el concepto de admisibilidad de Dung. Sin embargo, pueden pensarse también criterios menos estrictos que resultan más adecuados sobre todo en contextos de argumentación práctica. Aquí mencionamos dos criterios, convicción comparativa y convicción cíclica, que surgen de comparar conjuntos de argumentos a través de una relación que llamamos ‘convicción’. Esta relación lleva la noción de admisibilidad a un plano relativo sólo a los conjuntos que son comparados, desestimando al resto de los argumentos del contexto. Esto nos permite arribar a nociones más laxas de elección racional. En este trabajo hemos mostrado una correspondencia entre:

1. los criterios de admisibilidad y convicción comparativa de la teoría de la argumentación con maximizaciones estrictas y liberales, respectivamente, de la teoría de la elección racional;
2. el criterio de convicción cíclica de la teoría de la argumentación con el concepto de estrategia racionalizable de la teoría de juegos.

## REFERENCIAS

- [1] Dung, P. M. (1995) On the acceptability of arguments and its fundamental role in nonmonotonic reasoning, logic programming and n-person games, *Artificial Intelligence*, 77, 321–357.
- [2] Baroni, P, Giacomin, M., Guida, M., (2005) SCC-recursiveness: a general schema for argumentation semantics, *Artificial Intelligence* 168 (1–2) 162–210.
- [3] Bodanza, G., Tohmé, F. (2009) Two approaches to the problems of self-attacking arguments and general odd-length cycles of attack, *Journal of Applied Logic*, 7 (4), 403-420.
- [4] Herzberger, H. (1973) Ordinal preference and rational choice, *Econometrica* 41 (2), 187-237.
- [5] Modgil, S. y Caminada, M. (2009) Proof theories and algorithms for abstract argumentation frameworks. En: *Argumentation in AI*, I. Rahwan and G. Simari (eds.), 105-132, Springer-Verlag.
- [6] Osborne, M., Rubinstein, A. (1994) *A course in Game Theory*, MIT Press.
- [7] Pollock, J. (1991) Self-defeating arguments, *Minds and Machines* 1, 367-392.
- [8] Viglizzo, I., Tohmé, F, Simari, G. (2009) The foundations of DeLP: defeating relations, games and truth values. *Annals of Mathematics and Artificial Intelligence*, 57 (2), 181-204.



## **BOCETOS Y SIMULACROS DE UN MUNDO A PINTITAS**

Agustina Borella (**CIECE-FCE-UBA**)

En este trabajo intentaremos introducir la propuesta de Nancy Cartwright para mostrar cómo la ciencia trata de conocer algo de lo real.

Presentaremos su ontología realista y su consideración de que el mundo es a pintitas. Desarrollaremos su visión de la explicación como simulacros por la que aspira a acceder al conocimiento del mundo.

Por último, analizaremos su noción de modelos como bocetos y explicitaremos en qué consiste su realismo científico.

Palabras clave: mundo a pintitas- simulacros- modelos- bocetos- realismo

### **Realismo de un mundo a pintitas**

La ontología subyacente a la epistemología de Nancy Cartwright es realista. Su realismo metafísico implica que “hay mundo”, pero también presenta una caracterización acerca de ese mundo.

El mundo, objeto de la ciencia, es desordenado, complejo e intrincado (Cartwright 1989: 193-194). No es un sistema determinístico prolijo (Cartwright 1983: 52). El mundo es a pintitas o con motas. El entender que el mundo es a pintitas muestra que la realidad es rica y heterogénea (Cartwright 1999:1).

Una ontología de un mundo a pintitas introduce, de algún modo, la dificultad propia de la ciencia, para acceder a él.

Cómo entendemos el mundo es relevante para establecer cómo, mediante qué metodología, intentaremos alcanzarlo. Pero la preocupación sobre el método en esta autora no está inicialmente vinculada a elaborar una imagen correcta o una representación adecuada del mundo, sino que cuál sea la herramienta que elijamos para acercarnos a él nos permitirá o no transformar ese mundo a pintitas en uno más limpio y ordenado (Cartwright 1999: 12)

### **Metafísica de las capacidades y realismo**

El realismo de Cartwright asume que las capacidades son reales, fundamentales y pueden ser medidas (Cartwright 1999: 1). Ellas pueden ser llamadas propensiones o poderes. Las afirmaciones causales genéricas de la ciencia son atribuciones de capacidades para hacer que las cosas pasen (1989: 2-3).

Las capacidades están operando en la naturaleza y pueden ser usadas para producir patrones regulares de eventos (1989: 36).

Entiende que la metafísica detrás de los métodos probabilísticos y experimentales es una metafísica de las capacidades. Un factor produce otro sólo si tiene la capacidad de hacerlo (1999: 49). Se hace presente con la noción de capacidad de esta autora un compromiso metafísico (Crespo 2013: 18).

Las capacidades son una fuente de leyes causales estables. La capacidad garantiza la ley causal; esta ley conecta el desencadenamiento de la capacidad con su ejercicio. Describe lo que pasa cuando las causas son ejecutadas (Cartwright 2007a: 11). La

capacidad es una tendencia reservada para causar o producir algo (Cartwright 1989: 226)

Ricardo Crespo señala que las capacidades tienen tres elementos: potencialidad, causalidad y estabilidad (Crespo 2013: 22).

“Aspiramos en ciencia a descubrir las naturalezas de las cosas; tratamos de encontrar qué capacidades tienen y en qué circunstancias y en qué maneras estas capacidades pueden ser aprovechadas para producir conductas predecibles. Lo mismo es cierto en economía teórica.” (Cartwright 1999: 138)

La ciencia intenta descubrir la naturaleza de las cosas, entender cómo son las cosas, lo que ellas pueden hacer, regularmente y por rutina. (Cartwright 1995: 276-277).

“Ella entiende la explicación científica en términos de causas estables que llama capacidades o naturalezas”. (Crespo 2013: 16).

### **Explicación mediante simulacros**

Aún frente a la dificultad para conocer las leyes de la naturaleza, Cartwright señala que intentamos explicar y es “trabajo de la ciencia decirnos qué clase de explicaciones son admisibles” (Cartwright 1983: 52). Es objetivo de la ciencia explicar las causas reales (Crespo 2013:15).

Ella presenta la explicación mediante simulacros como una alternativa mejor que el método hipotético deductivo. De acuerdo a esta propuesta, explicar es construir un modelo que encaje el fenómeno en una teoría (Cartwright 1983: 17).

Un simulacro es “algo que tiene meramente la forma o la apariencia de una cosa determinada, sin poseer su substancia o cualidades propias” (Cartwright 1983: 152-153)

La visión de la explicación como simulacro no es una consideración formal. Esta supone una noción semántica de teoría, en la que los modelos son esenciales y no basta con una estructura matemática abstracta sin relación con la realidad (Cartwright 1983: 161).

### **Los modelos como bocetos**

Un modelo es una obra de ficción, es una descripción ficticia del sistema bajo estudio. La misma palabra modelo indica el fracaso de la correspondencia exacta. Es también una simplificación de lo que ocurre en realidad, que omite rasgos relevantes.

Los modelos deben permitirnos alcanzar conclusiones correctas sobre fenómenos y sus causas. No es esencial, ni posible, que describan exactamente todo.

Dada la mencionada dificultad para la obtención de leyes en la naturaleza, una de las principales funciones a las que sirven los modelos es representar aquellas circunstancias especiales donde surgen las leyes. Los modelos son medios para entender cómo la estructura afecta los resultados. (Cartwright 2007b: 79)

Los modelos sirven como bocetos para máquinas nomológicas que dan lugar a leyes. Una máquina nomológica es una disposición de componentes que tienen capacidades estables que mediante la operación repetida producen una conducta regular que se representa en las leyes científicas (Cartwright 1999: 50).

Una máquina es construida para producir un resultado. Como Cartwright está interesada en transformar el mundo, se necesitan máquinas prácticas para la construcción de regularidades para lograrlo (Crespo 2013: 31-32).

Los modelos representativos se construyen con ayuda de teoría para representar cuestiones que ocurren en el mundo o que podrían ocurrir en las circunstancias correctas. Y si lo que pasa en la situación modelada es regular y repetible se parece mucho a bocetos para máquinas nomológicas (Cartwright 1999:180).

La autora distingue idealización y abstracción. En la idealización se dejan de lado algunos rasgos pero el modelo debe decir algo (idealizado) de todos los factores relevantes. En la abstracción sustraemos algunos rasgos o propiedades para alcanzar una ley. Toma la noción aristotélica de abstracción donde se quita lo irrelevante para focalizar en una propiedad específica. (Cartwright 1989: 197) Se pretende alcanzar mediante la abstracción leyes de capacidad que aislen un factor causal. Las leyes abstractas son para que digan algo sobre cosas reales.

Cartwright compara también los modelos con fábulas. Las fábulas permiten pensar la relación entre lo abstracto y lo concreto, para entender cómo encajan las leyes científicas con el mundo. Las fábulas transforman lo abstracto en concreto y funcionan como los modelos en física. Para Cartwright la relación que hay entre la moraleja y la fábula es como la que hay entre las leyes científicas y el modelo. (Cartwright 1999: 37)

Las fábulas no dicen lo que sus palabras parecen decir sino algo similar. La moraleja es una afirmación simbólica que está escondida en la fábula. La fábula le da un contenido específico para que podamos establecer con claridad la relación entre las ideas. (Cartwright 1991: 59)

“He sostenido que las leyes son verdaderas en los modelos, literalmente y tal vez precisamente verdaderas, tal como las moralejas son verdaderas en las fábulas correspondientes. Pero ¿de cuánto del mundo son las fábulas verdaderas? Estoy inclinada a pensar que aún donde los científicos encajan, no encajan muy exactamente.” (Cartwright- Le Poidevin 1991: 68)

La comparación entre la fábula y el modelo implica que el modelo no se corresponde con el mundo, así como la fábula no existe en el mundo real. Si que los modelos encajen se traduce en correspondencia detallada y comprensiva, entonces los modelos no pueden ser verdaderos. Si el modelo es portador de verdad, el valor de verdad que se predica de él es: falso.

“Cuando se compara al modelo con la situación que representa, cómo encajan los dos no es muy bien” (Cartwright 1999: 26)

### **Bocetos y realismo científico**

Nancy Cartwright es realista científica en tanto cree en las entidades teóricas y en procesos causales. Esta creencia está fundada en inferencias de efectos concretos a causas concretas. (Cartwright 1983: 93)

Cartwright distingue dos sentidos de realista:

1) Sobre la relación entre el modelo y el mundo:

Un modelo es realista si presenta un cuadro exacto de la situación modelada. Esto es, si describe los constituyentes reales del sistema y atribuye las características que realmente predominan.

2) Sobre la relación entre el mundo y la matemática:

Una teoría fundamental debe ofrecer un criterio sobre qué va a ser considerado explicativo. Conforme a ese criterio es realista si explica la representación matemática. (Cartwright 1983: 149-150)

Según esta autora, para exponer los procesos causales que producen los fenómenos es mejor usar un modelo que trata a los factores causales relevantes del modo más realista en ambos sentidos. Sin embargo, señala casi nunca los modelos son realistas en el primer sentido.

El éxito de un modelo depende de cuánto y cuán precisamente puede replicar lo que pasa.

Un modelo será realista si representa los factores causales relevantes presentes en el mundo. Pero, parece señalar que esto no puede ser hecho, dado que como se ha mostrado, la noción misma de modelo hace que esto sea imposible.

Que el modelo “encaje”, que “presente un cuadro exacto” de la realidad permitiría introducir la idea de que el modelo es una entidad de la que podría predicarse un valor de verdad, pero que éste sería falso.

Si basta con que el modelo abstraiga los factores causales relevantes en el mundo, en ese caso podría decirse que el modelo es verdadero.

Sostiene un realismo científico en tanto, como se ha señalado, admite la existencia de entidades inobservables, pero no en el caso de asumir que los modelos pueden ser verdaderos; si la pretensión fuera que “represente un cuadro exacto”, el valor de verdad propio predicable de un modelo sería el de falsedad.

“Su *realismo*, en cambio, consiste en afirmar que lo real es un *dappled world* en el que siempre aplicamos las leyes universales y *por ende* falsas de la física.” (Zanotti 2011:113) La cursiva es del original.

Dado que el modelo es una representación y no la cosa real, es en gran medida irrealista. Aquello que se omite en un modelo debe ser irrelevante para el efecto que se está estudiando (Cartwright 1989: 192).

En torno a la relación de semejanza entre el modelo y la realidad, la autora distingue en la semejanza dos aspectos:

- a) Los factores que aparecen en el modelo deben representar los rasgos de la situación real
- b) No puede haber nada muy relevante que ocurra en el mundo real no pueda ser puesto en el modelo (Cartwright 1999: 187).

### **Conclusión**

En este trabajo hemos presentado la ontología realista de Cartwright por la que se asume que “hay mundo”, que es a pintitas, esto es desordenado y complejo. Estas características ponen de manifiesto la dificultad para que la ciencia acceda a él. Aún frente a esos rasgos, la ciencia pretende ordenar ese mundo desprolijo.

Mostramos que la metafísica de esta autora es de capacidades. Éstas son reales, operan en la naturaleza y pueden ser usadas para predecir patrones regulares de eventos. Son la fuente de leyes causales estables, tendencias para causar algo. La ciencia intenta descubrir la naturaleza de las cosas, esto es, encontrar qué capacidades tienen para producir determinada conducta.

Propone la explicación mediante simulacros como alternativa al método hipotético deductivo. Entiende que los modelos son ficciones, simplificaciones, abstracciones que sirven para representar aquellas circunstancias donde surgen las leyes. Sirven como bocetos de máquinas nomológicas que dan lugar a leyes. Intentan alcanzar mediante la abstracción leyes de capacidad que aislen un factor causal.

Compara la relación entre las leyes científicas y el modelo con la que hay entre la moraleja y la fábula. Las leyes son verdaderas en los modelos, tal como las moralejas lo son en las fábulas. (Cartwright 1994: 358)

Su realismo científico se manifiesta en la creencia en entidades teóricas y procesos causales. No parece fácil predicar realismo de los modelos. A primera vista parecieran ser conceptos difíciles de conciliar. Pero si alcanza con que represente los factores causales relevantes en el mundo, entonces, tal vez podría decirse que el modelo es verdadero.

Mientras tanto reaviva la autora la preocupación por que la epistemología se ajuste a la ontología, a una ontología de un mundo a pintitas.

“Para mí este es el gran desafío que ahora enfrenta la filosofía de las ciencias: desarrollar metodologías, no para la vida en el laboratorio donde las condiciones pueden ser establecidas como uno quiere, sino metodologías para la vida en el mundo desordenado en el que inevitablemente vivimos.” (Cartwright 1999: 18)

## Bibliografía

- Cartwright, N. (1983) *How the laws of physics lie*, Oxford University Press: New York.
- Cartwright, N. (1989) *Nature's capacities and their measurement*, Oxford University Press: New York.
- Cartwright, N. – Le poidevin, R. (1991) “Fables and models”, *Proceedings of the Aristotelian Society, Supplementary Volumes*, Vol. 65, 55-82.
- Cartwright, N. (1994) “The metaphysics of the disunified world”, *Proceedings of the Biennial Meeting of the Philosophy of Science Association*, Vol. 1994, Volume Two: Symposia and Invited Papers, 357-364.
- Cartwright, N. (1995) “Ceteris paribus laws and socio-economic machines”, *The Monist*, Vol. 78, Nº3, 276-294.
- Cartwright, N. (1997) “Models: the blueprint for laws”, *Philosophy of Science*, 64, 292-303.
- Cartwright, N. (1999) *The dappled world. A study of the boundaries of science*, Cambridge University Press: New York.
- Cartwright, N. (2007a) “Causal laws, policy predictions and the need for genuine powers”, in Cartwright, N., (ed.) *Causal powers: what are they? why do we need them? what can be done with them and what cannot? Contingency and Dissent in Science* (04/07). Centre for Philosophy of Natural and Social Science, London School of Economics and Political Science, London, UK, pp. 6-30.
- Cartwright, N. (2007b) “Economic models: no capacities, no inductions”, in Cartwright, N., (ed.) *Causal powers: what are they? why do we need them? what can be done with them and what cannot? Contingency and Dissent in Science*, op. cit., 70-80.
- Crespo, R. (2013) *Theoretical and practical reason in Economics. Capacities and Capabilities*, Springer Briefs in Philosophy, New York-London: Springer, 109 pp.
- Zanotti, G. (2011) “Filosofía de la ciencia y realismo: los límites del método”, *Civilizar*, 11, (21), 99-118.

## KEYNES: PROBABILIDAD, INCERTIDUMBRE Y LA FORMACIÓN DE EXPECTATIVAS.

HERIBERTO L. URBISAIA (UBA)

JUANA Z. BRUFMAN (UBA)

GUIDO IANNI (UBA)

### RESUMEN

En esta presentación se analiza el pensamiento de Keynes sobre la formación de expectativas, en el lapso transcurrido entre sus obras *Treatise on Probability* y *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Se señala la relevancia de sus ideas en la toma de decisiones de inversión y se incursiona, con posterioridad, en el debate actual referido a su vinculación con la Teoría de Expectativas Racionales.

La primera versión del *Treatise on Probability (TP)* data de 1921. En esta obra Keynes estableció los fundamentos filosóficos y metodología sobre el uso de la estadística matemática en las Ciencias Sociales. Bertrand Russell consideró a esta obra *indudablemente, como el trabajo más importante sobre probabilidades que haya aparecido en mucho tiempo*.

En el año 1936 aparece su obra cumbre, *The General Theory of Employment, Interest and Money (TG)*, en la que desarrolla el concepto de *incertidumbre*; se analiza el accionar del agente económico en tal contexto y se determina su incidencia en la *formación de expectativas* de empresa y comportamientos especulativos.

Existe cierto grado de desconocimiento u olvido relacionado con la formación académica y preferencias de JMK. Si bien se reconoce en él al Economista, fundador de la escuela de pensamiento denominada Keynesianismo, su formación académica pertenece al ámbito de la Filosofía.

En los últimos años se ha discutido ampliamente sobre la existencia de cambios en la concepción Keynesiana de la probabilidad; no obstante ello, es indudable que el marco conceptual del TP provee el fundamento filosófico en la TG.

**Palabras Clave** | Expectativas | Racionalidad | Incertidumbre | Probabilidad |

### 1. EL TRATADO SOBRE LA PROBABILIDAD

La historia del Tratado sobre Probabilidad se remonta a 1904, cuando Keynes lee un primer *ensayo* ante el grupo *los Apóstoles*, siendo aún estudiante no graduado del King's College, Cambridge. En esa conferencia, sobre el tema *La Ética en relación a la Conducta*, cuestionó la teoría del filósofo G.E.Moore, acerca de la manera en que la gente debería comportarse ante situaciones de incertidumbre. Según su biógrafo Sir R.F. Harrod, Keynes comenzó a escribir su Tratado en 1906, en los momentos libres, cuando trabajaba en la Oficina de La India y dedicó todo su esfuerzo intelectual durante los cinco años subsiguientes. En 1913 se presentaban las primeras pruebas de imprenta y la primera versión se conoció en 1921, luego de haber realizado su autor gran cantidad de correcciones. El *Treatise on Probability* pertenece a la temprana tradición de Cambridge de entender la probabilidad como lógica y *a priori*, tradición que viene de Leibnitz, Bernoulli y Laplace. Tal como afirmaba su autor, su principal objetivo era *reflexionar sobre el conocimiento y las leyes del pensamiento en relación a la acción*. La influencia de B. Russell (*Principia Mathematica*), y G.E. Moore (*Principia Ethica*) sobre el tratado es notable, siendo el propio Keynes quien la reconoce en el mismo Prólogo.

En este sentido, y a partir de la influencia de Bertrand Russell, Keynes desarrolla una concepción de la probabilidad en la cual las relaciones de probabilidad aparecen dentro de la lógica de las proposiciones, en oposición a la lógica de las propiedades y clases. Si bien las proposiciones son verdaderas en sí mismas, lo que interesa es su relación con otras proposiciones para saber cuándo alguna es verdadera, cuándo es falsa y cuándo es sólo probable. De esta manera la diferencia entre aquellas relaciones de implicancia parcial e implicancias ciertas no es sólo de grado.

Como señala De Laguna (1930,227), la probabilidad puede ser entendida como una relación *entre* proposiciones. La verdad es un atributo que pertenece o no a una proposición cuando ésta es considerada en sí misma. Lo que ha sido probado como verdadero puede entonces afirmarse independientemente, sin una referencia continua a las fuentes sobre las cuales ésta fue demostrada. Pero cuando se muestra que una proposición tiene determinada probabilidad, las premisas de la argumentación son esenciales. Una proposición no tiene una probabilidad *per se* sino en referencia a determinadas premisas.

Una relación de probabilidad expresa el *grado de creencia* que razonablemente puede sostenerse sobre una proposición o grupo de proposiciones  $a$ , a la luz de otro conjunto de proposiciones  $h$  y es consecuencia del diferente grado de implicación que pueda establecerse entre premisas iniciales (proposiciones  $h$ ) y conclusiones (proposiciones  $a$ ). Una relación de probabilidad se expresa simbólicamente como:  $p = a/h$ . La probabilidad está directamente vinculada con el cuerpo de evidencia existente, pudiendo variar con éste, de manera que los términos *imposible* ( $a/h=0$ ), *probable* ( $0 < a/h < 1$ ) y *cierto* ( $a/h=1$ ), describen diversos *grados de creencia racional* de una proposición, aun cuando *a posteriori*, la evidencia hará que las proposiciones sean simplemente verdaderas ó falsas.

El carácter racionalista de Keynes se debe a que, pese a que reconoce que la experiencia es una precondition para el conocimiento, el mismo es imposible sin el razonamiento *a priori* que da la intuición (O'Donnell, 1990a, 335). Una cuestión importante es la de entender cómo los individuos llegan a percibir las relaciones de probabilidad. La probabilidad puede ser objetiva. (como la de obtener un 6 al tirar un dado) y esta puede deducirse lógicamente (suponiendo un dado ideal) únicamente si se conocen *a priori* todos los factores que determinan las probabilidades. Es por estos motivos que Keynes rechaza la teoría matemática de la probabilidad al afirmar que casos más generales son aquéllos en los cuales la probabilidad puede ser considerada como subjetiva si es relativa a las premisas que alguien adopta como ciertas con algún grado de probabilidad.

El grado de creencia, sin embargo, debe ser el mismo para todos los individuos ya que la relación que se intenta percibir se encuentra fijada objetivamente y no está sujeta al capricho humano. Al respecto hay una crítica importante de Ramsey (1989, 219) que influyó notablemente en la obra de Keynes con posterioridad y propone una interpretación subjetiva. Ésta afirma que distintos individuos igualmente racionales y teniendo la misma evidencia, pueden llegar a grados de creencia diferentes y por lo tanto ya no es posible hablar de la probabilidad de  $a$  dado  $h$ ; sino de la probabilidad del Sr.  $I$  de que suceda  $a$  dado  $h$ .

La teoría matemática de la probabilidad, por el contrario, asume que las mismas son números en el intervalo  $[0;1]$ . El enfoque frecuentista asume condiciones ideales, y por este motivo es fuertemente criticado por Keynes. En este sentido, a pesar de que Keynes era extremadamente crítico de la esperanza matemática, no la rechazó por completo sino que las consideró un caso particular dentro de su propia teoría. Las expectativas de los individuos, en consecuencia, se basan en el máximo valor probable cuando las probabilidades numéricas son conocidas, pero cuando no lo son (y cuando no pueden conocerse) deben estar basadas en algo más, como las convenciones sociales, los hábitos, obligaciones morales, o siguiendo opiniones que son percibidas como mejor formadas.

Keynes sostenía que los grados de creencia no siempre son cuantificables debido a que no necesariamente *i)* todas las probabilidades se encuentren en una única escala y *ii)* incluso de estarlo, que la misma sea numérica. No obstante, se destaca el carácter *racional* de la concepción de probabilidad según Keynes, dado que se apoya en las leyes de la lógica. En este sentido es posible calificar a esta concepción dentro de lo que podemos llamar “Expectativas Racionales” que, sin embargo, son muy diferentes a su modelización actual.

## 2. LA PROBABILIDAD Y LAS EXPECTATIVAS EN LA TEORÍA GENERAL

En la Teoría General, el concepto de *incertidumbre* aparece de manera explícita: el Capítulo 12 de esta obra, como también el artículo "*The General Theory of Employment*", de 1937, son referencias obligadas en las que se expresa, en forma contundente, su pensamiento sobre la incertidumbre en el marco de las decisiones económicas.

En el libro de 1936 sostiene que el volumen del empleo, depende de la propensión marginal a consumir y los incentivos a Invertir. Debido a que considera a la propensión al consumo relativamente estable, las fluctuaciones del empleo quedan determinadas primordialmente por variaciones en el volumen de inversión. La inversión, a su vez, depende de la eficiencia marginal del capital (EMK): Es decir, de los rendimientos *esperados* de un activo físico y del precio de oferta ó costo de reposición del mismo. La EMK puede entonces compararse con la tasa de interés esperada. El reconocimiento de que los rendimientos esperados dependen en gran medida del nivel de la demanda futura, y que las expectativas sobre ella no pueden formarse sobre bases ciertas, otorga a la eficiencia marginal del capital su característica más importante, esto es, su inestabilidad.

Las decisiones de inversión están regidas por las expectativas de rendimiento y no por los rendimientos efectivos. El inversor no descarta ser sorprendido, de manera favorable o desfavorable, porque no tiene *confianza* en que los acontecimientos se desarrollen efectivamente de acuerdo a lo previsto por él. Teniendo en cuenta la naturaleza de los bienes de capital, en especial la de bienes durables, se requieren grandes desembolsos inmediatos antes de que se inicien hacia el inversor los flujos efectivos. Así, los bienes de capital, esto es, el acervo y variación del equipo productivo con que cuenta una empresa, constituyen el eslabón analítico entre el presente y el futuro incierto.

El empresario prevé cierto rendimiento por la venta de la producción que obtiene de sus bienes de capital. En lo que se refiere a rendimientos de los activos, Keynes distingue entre *expectativas de corto plazo*, y *de largo plazo* y sustenta la distinción en si es posible ó *no cuantificar* (ó cuantificar parcialmente), las *expectativas ó probabilidades*. Keynes creía que las expectativas de corto plazo podrían ser cuantificables con suficiente exactitud, a diferencia de las de largo plazo y que son fundadas a partir de una *base precaria*. En la TG, escribía: "*Nuestro conocimiento acerca de las condiciones del mercado que determinarán el rendimiento de una inversión algunos años hacia adelante, es débil y a menudo insignificante. Hablando francamente, debemos admitir que nuestra base de conocimiento para estimar el rendimiento de una mina de cobre, de una de una fábrica textil, ..., de aquí a diez años, ó aún a cinco años, cuenta muy poco y a veces nada*".

Esta característica es explicitada de manera aún más contundente en su artículo de 1937 en el *Quarterly Journal of Economics*. Keynes escribía al respecto:

*"Por conocimiento incierto no quiero simplemente distinguir lo que es conocido con certidumbre respecto a lo que es sólo probable. El juego de la ruleta no está sujeto, en este sentido, a la incertidumbre..., la esperanza de vida es sólo ligeramente incierta. Incluso el clima es sólo moderadamente incierto. El sentido en que estoy usando el término es el mismo que cuando digo que la perspectiva de una guerra en Europa es*



*incierto, ó que lo es el precio del cobre y la tasa de interés dentro de veinte años o la obsolescencia de una nueva invención.... Acerca de estas cosas, no hay bases científicas respecto a las cuales formar una probabilidad calculable. Simplemente no sabemos” (Keynes 1937 pp.113-114, traducción propia).*

Nuestra ignorancia general del futuro y la inseguridad de lo que creemos saber, sobresalen por encima de todos los demás aspectos de las previsiones a largo plazo en una economía no planificada. No obstante, la simple supervivencia social requiere que se tomen decisiones sin importar lo inseguro que sea la base sobre la que descansan. Como resultado final del proceso de formación de expectativas de largo plazo, debe señalarse la gran inestabilidad que caracterizan a estas expectativas y por ende, la inestabilidad de la vida económica en general.

### **3. REACCIONES DE LA CORRIENTE DOMINANTE (*mainstream*) A LA TEORÍA GENERAL.**

Como señala Skidelsky (2009), la interpretación de la Síntesis Neoclásica, fue que Keynes era un charlatán teórico pero con gran intuición política. La argumentación principal partía de reconocer que los ajustes que postulaban los economistas prekeynesianos podían no ser posibles debido a la existencia de rigideces nominales que impedían el ajuste instantáneo de las variables y a que las decisiones de inversión se guiaban por los “caprichos” de los empresarios que seguían sus “espíritus animales”. Sin embargo, eran ellos mismos quienes tenían a la teoría económica partida en dos: Los agentes racionales optimizadores de la microeconomía y los irracionales de la macro que procesaban incorrectamente la información. En la era de la “época dorada del capitalismo” no fue posible articular coherentemente ambas partes (la micro y la macro) de la “misma” teoría.

A pesar de que Keynes fue el primero que explícitamente introdujo las expectativas en la economía fue muy poco lo que dijo acerca de cómo se forman. Si los agentes son racionales: ¿Cómo es que siguen cometiendo persistentemente los mismos errores? En algún momento pareció más apropiado asumir que eventos recurrentes causarían que los agentes vean al futuro como probabilístico en lugar de incierto.

#### **Expectativas Adaptativas. Expectativas Racionales**

Milton Friedman fue el encargado de conducir la contrarrevolución. Las expectativas se supusieron adaptativas en el sentido de que los agentes eran capaces de aprender del pasado y corregir progresivamente sus errores. Aprenden de su propia experiencia a cambiar sus estrategias cuando el gobierno intenta forzar resultados no deseados por ellos.

No obstante, para la nueva generación de economistas matemáticamente entrenados como Robert Lucas, la teoría de las expectativas adaptativas no llegó lo suficientemente lejos en sus implicancias. En la visión de los economistas de la Escuela de Ciclo Real de Negocios (RBC por sus siglas en inglés) y también para los Nuevos Clásicos, los agentes debieron ser capaces de aprender que ciertas políticas tienen asociados determinados resultados y, en ese caso, podían anticiparse a los resultados. Es precisamente esto lo que postulan los defensores de la hipótesis de expectativas racionales.

La concepción del *mainstream* respecto de la incertidumbre presume que ellas están basadas o bien en el análisis estadístico de la información pasada, donde las señales del mercado proveen la información sobre probabilidades objetivas o bien en percepciones subjetivas de ellas. Sin embargo, si los procesos estocásticos han permanecido el tiempo suficiente, el aprendizaje hace converger las probabilidades subjetivas a las objetivas. En esta visión, el riesgo probabilístico y la incertidumbre son vistos como sinónimos.

La definición propuesta por estos economistas acerca del comportamiento racional implica que los individuos se comportan en forma consistente con sus propios

modelos. Skidelsky (2009, pp. xvi) se asombra al ver cómo mentes tan capaces (los Nuevos Clásicos) se han abocado a ideas tan extrañas como las implicadas por la hipótesis de expectativas racionales, siendo la más extraña de ellas aquella en la cual los agentes tienen creencias correctas, en promedio, sobre qué pasará con los precios en un horizonte temporal infinito. Esto es así debido a que el entorno de probabilidad asociado con las expectativas racionales presume no sólo la existencia de distribuciones de probabilidad, sino también la estacionariedad de las distribuciones, de modo que los resultados de eventos pasados permanecen inmanentes gobernando el futuro. Por tanto, el futuro es solamente un reflejo del pasado. Entonces, al formar sus expectativas, los agentes racionales usan eficientemente toda la información que tienen disponible; para realizar sus pronósticos, utilizan además el modelo propuesto por el economista, modelo que, por supuesto, describe correctamente el funcionamiento de la economía.

Una de las implicancias de asumir este tipo de racionalidad (que, ciertamente, es muy distinta a aquella propuesta por Keynes) fue el uso creciente de modelos de *agente representativo*. La justificación se encuentra en que uno de los supuestos del modelo es que todos los agentes son racionales y que, además, están equipados con la misma información. De aquí se desprende que toda la economía en su conjunto puede ser considerada como el resultado de las acciones de un único individuo representativo.

#### 4. REACCIONES POSTKEYNESIANAS

Reivindicando el trabajo de Keynes los autores enmarcados en esta corriente de pensamiento destacan que la pieza fundamental en el análisis de Keynes es la existencia de incertidumbre sobre el futuro y sobre la cual no es posible escapar. Tomarla en serio tiene consecuencias: ayuda a explicar las reglas y convenciones por las que actuamos a diario en general, el rol del dinero y los contratos monetarios en particular.

La función del sistema de creencias e instituciones, fuertemente enfatizado por Keynes, fue la de dar a los individuos el coraje necesario para actuar frente a lo desconocido e incognoscible. A pesar de que Keynes, como cualquier otro economista, utilizaba modelos, le daba gran importancia al realismo de los supuestos y no estaba dispuesto a sacrificar este realismo en pos de la elegancia matemática. Son estas características las que llevan a Davidson (2009) a caracterizarlo como un economista “del mundo real”.

Es por esto que la principal reivindicación de los economistas Postkeynesianos radica en la denuncia del *irrealismo* de los supuestos necesarios para que existan las expectativas racionales en el sentido en que las utilizan los Nuevos Clásicos. Los Postkeynesianos, siguiendo a Keynes, desarrollaron una perspectiva diferente en donde las distribuciones de probabilidad no son la base para comprender el real comportamiento de los agentes bajo condiciones de incertidumbre. Desde esta visión, los agentes que deben tomar decisiones evitan elegir entre alternativas “reales” porque no tienen la más remota idea de cuál será el futuro y siguen sus “animal spirits”. (Davidson 1991, p.130). Este enfoque permite explicar porqué, por ejemplo, los agentes se mantienen líquidos en lugar de comprometer sus recursos incluso en el largo plazo. La opción de esperar está asociada a una preferencia por la liquidez hasta que se recabe información suficiente como para tomar una decisión, momento que puede no llegar nunca.

Por supuesto, desde el punto de vista computacional, el uso de fórmulas permite calcular el valor de una media aritmética y del desvío estándar de cualquier conjunto de datos; el problema consiste en definir qué interpretación darle al pasado y cuánto de ello sirve para predecir el futuro. La aplicación de la teoría matemática de los

procesos estocásticos a fenómenos macroeconómicos se ve, entonces, seriamente cuestionable, si no invalidada desde el principio.

Reivindican la posición de Keynes, quien sostiene que vivimos en un mundo en el cual la norma es que no se pueden mensurar las probabilidades en una escala numérica comprendida en el intervalo  $[0;1]$  que permita compararlas. Esto puede darse por ignorancia, por evidencia insuficiente, por la imposibilidad de establecer el conjunto completo de alternativas posibles o bien por la existencia de eventos históricos únicos sobre los cuales no es posible elaborar conjeturas.

Para Keynes y los Post Keynesianos, el desempleo involuntario puede ser explicado sin recurrir al *deus ex machina* de rigideces de precios, información asimétrica o algún otro tipo de fallas de mercado tal como argumentan los “Keynesianos Bastardos”, al decir de Joan Robinson, y cuyo análisis siempre involucra procesos de maximización por parte de agentes quienes, operando en un mundo probabilístico, se encuentran restringidos de alguna u otra manera (Davidson, 1991).

Para estos Keynesianos, los contratos nominales son irracionales ya que generan distorsiones que resultan en subóptimos y que, por tanto, también disminuyen el bienestar. Para los Post Keynesianos, por otro lado, comprometerse en contratos nominales es un método sencillo para lidiar con la incertidumbre fundamental cuando las decisiones involucran lapsos relativamente prolongados protegiéndolos de la incertidumbre. De esta manera la dimensión temporal es importante, los contratos se vuelven instituciones que permiten planificar el largo plazo en situaciones de incertidumbre al garantizar los flujos de efectivo aunque no necesariamente los resultados reales.

## 5. CONCLUSIONES

En esta presentación hemos intentado mostrar cómo, a diferencia de lo que sostienen algunos autores, la formación de las expectativas en la TG de Keynes se encuentra elaborada a partir de la concepción probabilística que desarrolló en el Tratado sobre Probabilidad. Si consideramos conjuntamente el conocimiento real que poseen los individuos y la naturaleza misma de las probabilidades, la formulación de Keynes de las expectativas resulta perfectamente racional para los individuos. Asimismo, su rechazo al enfoque frecuentista de la probabilidad es igualmente aplicable a la modelización moderna de las expectativas racionales (basada en mundos ergódicos y estacionarios). Surge de la concepción filosófica desarrollada en el TP que no existe ninguna necesidad de que las todas probabilidades se encuentren todas en la misma escala y que, por lo tanto, sea posible compararlas.

En lo referido a la formación de pronósticos económicos sobre el futuro (que necesariamente involucra la formación de expectativas) postula en la TG que, a pesar de que los agentes intentan tomar las mejores decisiones a la hora de formar sus expectativas, no es posible elaborarlas sobre bases científicas debido al carácter incierto del futuro. Puesto que el futuro no puede ser predicho de forma sistemática debido a que no es un simple reflejo estadístico del pasado, las mismas deben elaborarse a partir de otras bases, igualmente razonables si las probabilidades numéricas no están disponibles. En oposición al riesgo probabilístico, la incertidumbre fundamental predomina a la hora de formular los posibles escenarios futuros. “Simplemente no sabemos”.

Por estos motivos se desprende que los Postkeynesianos representan hoy no solamente una escuela de pensamiento mucho más fiel a las ideas de Keynes sino también que sus ideas resultan más apropiadas para estudiar los complejos mecanismos que regulan la toma de decisiones sobre posiciones de largo plazo. Allí las convenciones sociales y las instituciones dan a los individuos las herramientas necesarias para lidiar con la incertidumbre.

No obstante estas consideraciones, el rol de la estadística y la econometría no debe descartarse a la luz de estas argumentaciones ya que estas disciplinas dotan a la economía de una relativa rigurosidad que permite que los pronósticos de corto plazo resulten confiables.

## BIBLIOGRAFIA

- Boumans M y J.B. Davis (2010): *Economics Methodology: Understanding Economics as a Science*. New York. Palgrave Macmillan
- Davidson, P. (1991): *Is Probability Theory Relevant for Uncertainty? A Post Keynesian Perspective*. The Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 1, pp. 129-143.
- Davidson, P. (2009): *John Maynard Keynes*. Great Thinkers in Economics Series. Palgrave MacMillan.
- De Laguna, T. (1930): *On Keynes Theory of Probability*. The philosophical review. Vol.39. No. 3 pp.227-242.
- Harrod R. F (1958): *La Vida de John Maynard Keynes*. Méjico Fondo de Cultura Económica.
- Keynes, J. M. (1937): *The General Theory of Employment*. Quarterly Journal of Economics. 51; pp 209-223.
- Keynes J. M. (2007): *A Treatise on Probability*. USA. Watchmaker Publishing.
- O' Donnell, R. (1990a): The epistemology of J. M. Keynes. The British Journal of Philosophy of Sciences, Vol. 41, No. 3 pp. 333-350.
- O'Donnell R. (1990b): An overview of probability, expectations, uncertainty and rationality in Keynes's conceptual framework. *Review of Political Economy*, 2,3 pp253-66.
- Ramsey, F.P. (1989): *A treatise on Probability by J.M. Keynes*. The British Journal of Philosophy of science. Vol. 40 No. 2 pp.219-222.
- Skidelsky R. (1981): *John Maynard Keynes. Esperanzas Frustradas*. Madrid. Alianza Editorial.
- Skidelsky, R. (2009): "Keynes, the Return of the Master", Public Affairs, New York

## **O NOVO-DESENVOLVIMENTISMO: UMA CONSTRUÇÃO INACABADA**

Ana Paula Buhse (UFSM)

José Maria Dias Pereira (UNIFRA)

### **1. INTRODUÇÃO**

Foi a partir da década de 1930 após sofrer com a crise do sistema capitalista começou a se dar ênfase na industrialização no Brasil e demais países da América Latina (AL). O presidente Getúlio Vargas teve papel central na construção de um Estado Desenvolvimentista no Brasil, sendo que Juscelino Kubitschek continuou com essas estratégias, porém com uma maior abertura em relação a investimentos diretos de empresas multinacionais. No regime militar a estratégia de desenvolvimentismo foi retomada, porém foi excluída a classe trabalhadora. (BRESSER-PEREIRA E THEUER; 2012)

O Brasil juntamente com outros países da AL tinha como intuito aproveitar o enfraquecimento dos países desenvolvidos para conseguir sair do subdesenvolvimento e chegar ao desenvolvimento. Em 1948 foi criada a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) para contribuir com o desenvolvimento econômico da AL, se desenvolvendo como uma escola de pensamento que se especializa na análise das tendências econômicas e sociais e países da América e do Caribe de longo prazo.

A estratégia nacional-desenvolvimentista foi adotada com objetivo principal de promover o desenvolvimento econômico através da proteção da indústria nascente, sendo que o Estado deveria intervir nessa proteção. Nas primeiras décadas que foram adotadas essas estratégias os países da AL avançaram na sua industrialização e tiveram crescimento extraordinário caracterizado pela substituição de importações e a forte presença do Estado na economia. Porém a partir de fins da década de 1970 o desenvolvimentismo começa a perder força e acaba por fracassar não conseguindo instalar um capitalismo autônomo nos países em desenvolvimento da América Latina.

A partir dos anos 1970 começa a chegar à AL onda ideológica neoliberal desafiando a teoria Keynesiana, a teoria econômica do desenvolvimentismo e o estruturalismo latino-americano, sendo assim aos poucos os países latino-americanos nos anos 1980-1990 começaram a substituir o nacional-desenvolvimentismo pelo neoliberalismo a fim de conter a crise da dívida externa. Porém, o resultado da adoção do neoliberalismo foi uma semi-estagnação do desenvolvimento desses países diferente de outros que não adotaram.

A partir da década de 2000 se vê a reconstrução do nacional-desenvolvimentismo, através do novo-desenvolvimentismo, sendo esta uma nova estratégia para que os países da AL consigam adotar novas estratégias de desenvolvimento resultando em um regaste dos altos níveis de desenvolvimento da década de 1950, fazendo que os pontos que ficaram em aberto nesse período sejam concluídos agora, porém com a globalização é preciso de novas estratégias para se alcançar o objetivo desses países em se tornarem desenvolvidos. Assim, o objetivo principal do trabalho é mostrar que o chamado novo-desenvolvimentismo ainda não representa uma teoria consolidada.

Esse trabalho está estruturado em quatro seções, além desta introdução. Na segunda seção é apresentado um pouco sobre a importância da CEPAL; na terceira seção será apresentado o auge e decadência da doutrina do desenvolvimentismo; a

quarta seção da crise do nacional-desenvolvimentismo ao neoliberalismo; na quinta o novo-desenvolvimentismo, e por fim as conclusões.

## **2. CEPAL: O LABORATÓRIO DO DESENVOLVIMENTISMO**

A CEPAL foi criada no pós-guerra (1948), sendo uma das cinco comissões regionais das Nações Unidas tendo como propósito estudar os problemas da região numa perspectiva histórica e de longo prazo. Sendo assim foi fundada para contribuir com o desenvolvimento econômico da América Latina, se desenvolvendo como uma escola de pensamento que se especializa na análise das tendências econômicas e sociais e países da América e do Caribe de longo prazo.

De acordo com Bielschowsky (2000, pg 16), “o método histórico-estruturalista da CEPAL se situa no campo dos sistemas de economia política, ou seja, um conjunto de políticas econômicas que os autores sustentam com base em determinados princípios unificadores.” No caso do desenvolvimentismo, o princípio unificador é a ideia da necessidade da contribuição do Estado para alavancar o desenvolvimento econômico dos países da América Latina. Assim, segundo a CEPAL o método “histórico-estrutural”, analisa como as instituições e estrutura de produção herdada condição a dinâmica econômica dos países em desenvolvimento, além de gerar comportamentos que são diferentes daqueles de países desenvolvidos.

Com o passar dos tempos a Cepal começou a ser alvo de críticas pela ONU, assim foi perdendo influência até sofrer o golpe definitivo com o fim do governo Allende e a instauração da ditadura de Pinochet no Chile, com o apoio dos Estados Unidos. Na década de 1990, a CEPAL volta-se para o problema da vulnerabilidade aos movimentos de capitais e a transformação produtiva com maior equidade social.

## **3. AUGES E DECADÊNCIA DA DOUTRINA DO DESENVOLVIMENTISMO**

Os países da América Latina, entre as décadas de 1930 a 1960, formularam estratégias desenvolvimentistas que tinham como objetivo proteger a indústria nascente e a promoção de poupança forçada através do Estado. Nesse período, os países desenvolvidos estavam passando por um período de enfraquecimento da demanda causado pela Grande Depressão e a 2ª Guerra Mundial que prejudicava substancialmente a capacidade de importação dos países latino-americanos. Com essas estratégias, os países latino-americanos avançaram na industrialização e tiveram um crescimento extraordinário, caracterizado pela substituição de importações e forte presença do Estado na economia. Tendo a política econômica o objetivo de promover o desenvolvimento econômico, e para isso era preciso que a nação definisse os meios que utilizariam para alcançar esse objetivo, o Estado passou a ser o principal instrumento de ação coletiva para alcançar esse objetivo. Naquele momento, esse tipo de política encontrava sustentação teórica na “revolução keynesiana”, que pregava o intervencionismo estatal como medida eficaz para a superação do desemprego.

O desenvolvimentismo tinha como ideia-força a tese de que a industrialização era via para a superação da pobreza e do subdesenvolvimentismo. Porém, um país não consegue se industrializar só através dos impulsos do mercado, sendo necessária a intervenção do Estado (intervencionismo). O planejamento estatal, portanto, é que deve definir a expansão desejada dos setores econômicos e os instrumentos necessários. Nesse sentido, a participação do Estado é benéfica e complementar mercado, seja captando recursos, seja investindo onde o investimento privado for insuficiente.

Segundo Bielschowsky (2004), o ciclo do desenvolvimentismo ocorreu em três fases distintas. A fase da origem do desenvolvimentismo ocorreu entre 1930 a 1944, tendo como base dois fatores históricos. Em primeiro lugar, nesse período,

ocorria um vigoroso surto industrial conjugado com a crise do setor exportador, provocando uma mudança dos preços relativos resultantes das sucessivas desvalorizações cambiais. Considerando a existência de capacidade ociosa acumulada nos anos 20, essas variáveis acabaram provocando o deslocamento do centro dinâmico da economia nacional, que passa a se mover em resposta ao mercado interno (substituição de importações de bens industriais tradicionais de baixa complexidade tecnológica). Em segundo lugar, como reação a crise do setor externo e à deflagração do conflito bélico mundial, somado à centralização do poder que se seguiu à falência do Estado oligárquico, surgiu um novo arcabouço de instituições de regulação e controle das atividades econômicas do país.

A segunda fase, segundo Bielschowsky (2004) de 1945 a 1955, ocorre à fase do amadurecimento do desenvolvimentismo. Os primeiros anos dessa fase até 1947 foram considerados críticos, em que a resistência e o contra-ataque às ameaças liberais à ideologia da industrialização planejada foram mais intensos. Por causa disso, o desenvolvimentismo começou a ganhar maior consistência e se difundir com mais rapidez somente a partir dos anos 1950. Nessa fase, com o início do 2º Governo Vargas, processa-se a reinserção do desenvolvimentismo no aparelho do Estado, representando um avanço decisivo na consolidação e difusão da concepção de industrialização integral e planejada.

Para Bielschowsky (2004), os anos de 1948-52 deram melhores frutos pelas seguintes razões: a) no período de 1948-52, houve a preocupação com o reaparelhamento econômico, tendo como base a necessidade de ampla reposição de bens de produção na economia brasileira – sendo importante por conduzir a reflexão sobre a problemática do planejamento econômico e da industrialização; b) o ano de 1947 teve como ponto comum o pensamento econômico a respeito da política cambial brasileira, com a reversão das expectativas sobre a normalização do mecanismo de comércio internacional se estendendo até 1957; c) entre 1948-52, consolidou-se a ideologia do nacionalismo econômico, tendo como exemplo campanha do “petróleo é nosso” que deu origem à Petrobrás; d) do ponto de vista político, houve ainda um importante elemento de ligação entre o liberalismo do governo Dutra e o surto desenvolvimentista do governo Vargas, sendo este último um resultado direto das frustrações a que o governo Dutra submeteu aqueles que defendiam uma política de industrialização para o país; e) por último, ressaltou-se a conjuntura econômica favorável pelo menos até 1952, anos de crescimento contínuo e de relativa estabilidade monetária e cambial.

Paradoxalmente, a última fase do ciclo do desenvolvimentismo ocorreu o auge (1955-60) e a crise do desenvolvimentismo (19561-64). Depois de ter grande influência durante o governo Juscelino Kubistchek, que culminou inclusive com o Plano de Metas, entre 1961 e 1964, ocorreu fortes instabilidade política, mobilização por reformas sociais e declínio na taxa de crescimento, sendo que o projeto de industrialização do desenvolvimentismo deixou de ser o núcleo ideológico das propostas e análises econômicas. O fracasso das reformas sociais, como é sabido, resultou no golpe militar de 1964 que marca o fim da influência do desenvolvimentismo no governo.

Desde a década de 1960 o desenvolvimentismo perde força e acaba fracassando por não conseguir instalar um capitalismo autônomo nos países em desenvolvimento da América Latina. Um motivo para os países latino-americanos não terem conseguido se tornar desenvolvidos foi pensar que a industrialização já estava consolidada, quando ainda estavam longe de chegar ao estágio das indústrias dos países desenvolvidos.

#### **4. DA CRISE DO NACIONAL-DESENVOLVIMENTISMO AO NEOLIBERALISMO**

O modelo nacional-desenvolvimentista desde a década de 1930 já se defrontava como a grande dependência econômica do exterior. Com o advento da Grande Depressão e a crise do modelo primário exportador dela decorrente, o país começou a produzir aqueles produtos que até então eram importados devido à escassez de divisas. Porém, como a grande maioria da população não tinha renda para comprar, a escala de produção ainda era pequena. Em consequência, a produção não passava por avanços tecnológicos, tendo forte dependência da tecnologia de outros países. O modelo de industrialização substitutiva de importações tinha como limite a capacidade de importação de bens de capital produzidos no exterior, a qual, por sua vez, era determinada pela disponibilidade de divisas. Esse cenário só vai se alterar a partir da década de 50 quando empresas estrangeiras começaram a se instalar no Brasil. Mesmo assim, historicamente, essas empresas – que se estabeleceram nos segmentos líderes da indústria – costumam “repatriar” para suas matrizes a maior parte do lucro auferido no país ao invés de aumentar significativamente os seus investimentos.

A dependência tecnológica tornou-se responsável, em grande parte, pelas crises recorrentes do balanço de pagamentos. A única forma de conseguir divisas era através da exportação de produtos primários ou pelo endividamento. Com as exportações em declínio por causa da crise que atingia os países compradores e devido à queda dos preços dos produtos primários – explicável, segundo a teoria estruturalista da CEPAL, pela deterioração dos termos de troca – restava como último recurso o endividamento externo. Ao longo do tempo, com o crescimento da dívida aumentava também a resistência dos credores em continuar emprestando. Isso representava um “limite de última instância” para o êxito do modelo de substituição de importações.

Apesar dos percalços, o Brasil conseguiu avançar as várias etapas da substituição de importações mais rápido do que os demais países da América Latina. Segundo Conceição Tavares (1974: 64), isso aconteceu porque “o Brasil foi um dos poucos países da região que conseguiu recuperar, em termos absolutos, a sua capacidade de importar no imediato pós-guerra”. Segundo a autora, o modelo de substituição de importações apresentou quatro fases distintas: a primeira vai do período que se segue à Grande Depressão até a 2ª Guerra Mundial – período em que foram substituídos bens de consumo leves antes importados; a segunda compreende o imediato pós-guerra, de 1945 a 1947, que correspondeu a um alívio do setor externo pela expansão do setor exportador; a terceira, de 1948 a 1954, em que o regime de controle cambial beneficiava a substituição de bens duráveis de consumo e, depois de uma breve transição, inicia-se a quarta fase, de 1956 a 1961, marcada pela maior participação do Estado no investimento e a entrada do capital. Esta última fase marca a consolidação do modelo de substituição de importações com a instalação no país da indústria de bens de capital.

O embasamento teórico do neoliberalismo já vinha sendo construído pacientemente há, pelo menos, duas décadas atrás por Milton Friedman sob o rótulo de “monetarismo”. A crítica sobre a ineficácia da política fiscal keynesiana foi facilitada em dois sentidos. Em primeiro lugar, pelo trabalho empreendido pelos discípulos mais moderados de Keynes para manter o núcleo clássico na teoria keynesiana facilitando uma “contra-revolução”, culminando com o que Paul Samuelson denominou de “síntese neoclássica” (KUTTNER, 1998). Em segundo lugar, pela ocorrência do fenômeno da “estagflação” que parecia dar razão a crítica de Friedman de que políticas fiscais para estimular a atividade econômica só tinham um efeito temporário e, no longo prazo, à medida que as expectativas inflacionárias fossem sendo levadas em conta, a inflação se aceleraria. Ao propor o conceito de “taxa natural de desemprego”, Friedman trouxe de volta a teoria do “pleno emprego” clássica para o núcleo da teoria econômica.



A década de 1990 foi, portanto, um período de proliferação das ideias a favor do livre mercado e da internacionalização das economias, a brasileira em particular.

## 5. O novo-desenvolvimentismo

O novo-desenvolvimentismo teve diversas origens, sendo uma delas a visão de Keynes e dos novos keynesianos, como Paul Davidson e Joseph Stiglitz, tendo como princípio que a industrialização latino-americana, por si só, foi incapaz de diminuir o problema da desigualdade social, sendo necessária a adoção de estratégias de “transformação produtiva com equidade social”. É preciso, portanto, combinar um crescimento econômico sustentável com uma distribuição de renda mais justa. O novo-desenvolvimentismo nasceu do nacional desenvolvimentismo que, como visto anteriormente, tinha como objetivo formulação de teorias em relação a condições estruturais do subdesenvolvimento da periferia latino-americana. O modelo nacional-desenvolvimentista, que tinha como prioridade o desenvolvimento através da industrialização, começou a perder forças a partir de 1960.

No Brasil, o novo-desenvolvimentismo começa a ganhar força a partir da eleição de Lula em 2003, embora, na prática, algumas medidas nessa direção só tenham sido implantadas a partir do segundo mandato (2007-2010), sobretudo através do Plano de Aceleração do Crescimento (PAC). O que vem a ser o novo-desenvolvimentismo? Para Sicsú et. al. (2005:1):

O projeto novo-desenvolvimentista não objetiva pavimentar a estrada que poderia levar o Brasil a ter uma economia centralizada, com um Estado forte e um mercado fraco, nem construir o caminho para a direção oposta, em que o mercado comandará unicamente a economia com um Estado fraco. Contudo entre os esses dois extremos existem ainda muitas opções. Avaliamos que a melhor delas é aquela em que seria constituído um Estado forte que estimula o florescimento de um mercado forte.

O novo-desenvolvimentismo em resumo, segundo Bresser-Pereira e Theuer (2012) pode ser aplicado para os países que já completaram a sua revolução capitalista. O papel ativo do Estado se limita em setores como infraestrutura, mineração e serviços públicos, sendo que sua principal função é ter uma estratégia desenvolvimentista nacional em conjunto com a sociedade. Bresser-Pereira (2006) apresenta duas grandes diferenças do nacional-desenvolvimentismo dos anos 50 e o novo-desenvolvimentismo, sendo estas em função primeiramente de fatos históricos novos que acabaram por mudar o quadro do capitalismo mundial com a fase da globalização; e segundo, os países de desenvolvimento médio, como o Brasil, acabaram mudando seu estágio de desenvolvimento, não sendo mais caracterizados por uma indústria infante e sim com uma indústria madura.

A estratégia do novo-desenvolvimentismo ainda não conseguiu se consolidar, pois segundo Bresser-Pereira (2010) a sociedade ainda não foi convencida que esta estratégia seria superior a ortodoxia convencional, principalmente porque a macroeconomia estruturalista do desenvolvimento é constituída por um conjunto de modelos já o novo desenvolvimentismo são apenas propostas de política, que só se consolidaram do ponto de vista teórico recentemente.

Portanto, o novo-desenvolvimentismo só irá se transformar em realidade quando a sociedade nacional se tornar uma verdadeira nação, como ocorreu no nacional-desenvolvimentismo, quando o país transferiu para si as decisões nacionais e formulou uma estratégia nacional de desenvolvimento bem sucedida. (BRESSER-PEREIRA; 2006)

## 6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por tudo que foi exposto, poderia se concluir que o novo-desenvolvimentismo seria uma forma de resistência à globalização? Não necessariamente. A globalização, em si mesma, não é boa nem má. Sua influência no desenvolvimento de cada país depende do modo em que cada um nela se insere. A globalização não mudou a natureza do processo de desenvolvimento, que requer que a estrutura produtiva interna participe e difunda os avanços da ciência e da tecnologia, o que vem a se constituir em “acumulação” em sentido amplo. Porém, a inserção de cada país no contexto externo depende de fatores endógenos próprios que podem ser chamados de “densidade nacional”, que permitem que a acumulação se realize, predominantemente, no âmbito interno da nação. Nesse sentido, pode-se dizer que “cada país tem a globalização que merece”.

O que renova o interesse por um novo-desenvolvimentismo é a constatação de que, existem sinais de um processo de desindustrialização em curso ou, até mesmo, de “reprimarização”, como alguns autores preferem chamar. Não se pode esquecer que a industrialização de um país é o motor do crescimento da economia, sendo que neste setor é o que tem o maior ganho em escala. Mas não apenas isto. Sendo o desenvolvimento um processo econômico e também social, não pode ocorrer espontaneamente através do mercado, pois este, como afirmava Prebisch, carece de um horizonte social e de um horizonte temporal, conforme Rodrigues (2008). O desenvolvimento econômico implica a criação de um sistema produtivo articulado e coerente, capaz de assegurar, por seus próprios meios, a criação de uma “base endógena de acumulação de capital” (Guillén R; 2008:493).

Porém, o desenvolvimento econômico, embora constitua um pré-requisito para o progresso social, pode gerar desigualdade e concentração de renda. Desenvolvimento é um processo multidimensional (econômico, social, cultural, político), possuindo laços indissolúveis com a própria democracia, na medida em que requer uma ação organizada da sociedade para alcançá-lo. O desenho de um projeto de desenvolvimento, num contexto de globalização, pressupõe um novo equilíbrio entre mercado e Estado.

A teoria estruturalista da CEPAL conseguiu delimitar as especificidades do subdesenvolvimento e traçar uma estratégia de desenvolvimento para a América Latina por várias décadas. O novo-desenvolvimentismo, herdeiro do estruturalismo cepalino, ainda se resente da hegemonia do neoliberalismo ao longo das últimas décadas e tateia na direção da formulação de um referencial teórico de consenso, como foi o estruturalismo. Mas é um caminho. Já era tempo de despertar a bela adormecida (teoria do desenvolvimentismo) do sono profundo em que se encontrava há décadas, sacudindo a poeira de suas vestes e renovando-a para que possa ser capaz de construir uma estratégia alternativa de desenvolvimento para a região num contexto de globalização.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BELLUZZO, Luiz Gonzaga; ALMEIDA, Julio Gomes. (2012) Como recuperar o vigor. *Carta IEDI-Instituto de Estudos para o desenvolvimento Industrial*. São Paulo.
- BIELSCHOWSKY, Ricardo. (2004) *Pensamento Econômico Brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo 1930-1964*. 5 ed. Rio de Janeiro: contraponto.
- \_\_\_\_\_. (2000) *Cinquenta anos de pensamento da CEPAL*. Cofecon/Cepal/Record; v 1; São Paulo.
- BRANCO, Rodrigo Castelo. (2009) O novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano. *Oikos*. Rio de Janeiro, vol 8, n° 1.
- \_\_\_\_\_. (2006) O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional. *São Paulo em Perspectiva*. v. 20, n. 3, São Paulo.

- \_\_\_\_\_. (2010) Novo desenvolvimentismo: uma proposta para a economia do Brasil. *Nueva Sociedad* (edição especial em português). Buenos Aires.
- BRESSER-PREREIRA, Luiz Carlos; THEUER, Daniela. (2012) Um Estado novo-desenvolvimentista na América Latina? **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 21, Número Especial, p. 811-829.
- CONCEIÇÃO TAVARES, Maria da. (1974) *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar.
- COUTO, Joaquim M. (2007) O pensamento desenvolvimentista de Raúl Prebisch. *Economia e Sociedade*, Campinas: Unicamp, v. 16, n. 1 (29), p. 45-64.
- GUILLÉN R. Arturo. (2008) La teoría latinoamericana del desarrollo (reflexiones para una estrategia alternativa frente ao neoliberalismo). In: VIDAL, Gregorio e GUILLÉN R. Arturo (orgs.). *Repensar la teoría del desarrollo em um contexto de globalización (homenaje a Celso Furtado)*. Buenos Aires: CLACSO.
- KUTTNER, Robert. (1998) *Tudo à venda – as virtudes e os limites do mercado*. São Paulo: Cia. das Letras.
- RODRÍGUEZ, Octavio. (2008) La agenda del desarrollo (elementos para su discusión). In: VIDAL, Gregorio e GUILLÉN R. Arturo (orgs.). *Repensar la teoría del desarrollo em um contexto de globalización (homenaje a Celso Furtado)*. Buenos Aires: CLACSO.
- SERRA, José. (1982) Ciclo e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. *Revista de Economia Política*. São Paulo: Brasiliense, vol.2/2.
- SISCÚ, João; PAULA, Luiz Fernando de; MICHEL, Renault. (2005) Por que um Novo-Desenvolvimento? *Jornal dos Economistas*. Rio de Janeiro: CORECON, n. 186.

## **INCORPORACIÓN DE CRITERIOS LOCALES EN LA EVALUACIÓN DE REPORTES DE SUSTENTABILIDAD MEDIANTE MÉTODOS DE DECISIÓN MULTICRITERIO DISCRETA**

Mgter. Mónica Buraschi (FCE – UNC)

Esp. María Florencia Peretti (FCE – UNC)

### **RESUMEN**

La comparabilidad entre reportes de sustentabilidad es una preocupación actual en la toma de decisiones de empresarios e inversionistas. La aplicación de las normas del *Global Reporting Initiative* (GRI) ha permitido avanzar en este sentido, pero se objeta que la generalidad de dichas normas no refleja adecuadamente los criterios de la comunidad local. En el presente trabajo se demuestra que los Métodos de Decisión Multicriterio Discreta (DMD), y en particular el Método TOPSIS pueden resultar de utilidad para la evaluación de reportes incorporando criterios locales. Se resalta la necesidad de avanzar en esta línea de investigación que busca tener en cuenta variables del entorno en las estrategias de sustentabilidad, tendiendo a una visión sistémica y colectiva por sobre la visión competitiva e individual que prima en el enfoque de la Responsabilidad Social Empresaria (RSE).

### **PALABRAS CLAVE:**

**Sustentabilidad, RSE, TOPSIS**

### **1. INTRODUCCIÓN**

La sustentabilidad es un concepto multidisciplinario que implica el equilibrio entre diversos sistemas a lo largo del tiempo. En Administración se distingue entre sustentabilidad económico-financiera de una empresa y sustentabilidad socio-ambiental. Dentro de esta última se enmarca el concepto de Responsabilidad Social Empresaria (RSE). Aunque habitualmente se usan como sinónimos, en otro trabajo (Buraschi y Peretti, 2012) hemos realizado un análisis de los diferentes alcances de cada concepto, los cuales constituyen dos enfoques distintos para abordar una misma realidad. Así, el enfoque de la sustentabilidad se presenta como una concepción sistémica y colectiva, que pone el énfasis en el mejoramiento de los sistemas social y ambiental que interactúan con la empresa, mientras que la visión de la RSE hace hincapié en el mejoramiento de la imagen de la empresa o en el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio que surgen de satisfacer necesidades sociales y ambientales, cuyo fundamento se encuentra en la compensación de los daños que pudiera causar su accionar.

En la literatura existe una clara tendencia a considerar el enfoque sistémico como superador del enfoque atomista de la Escuela Clásica de la Administración y del enfoque holista que caracteriza a la Economía (Farrés Cavagnaro, 2013; Simon, 1988; March y Simon, 1980). Siguiendo esa línea, entendemos que el enfoque de la sustentabilidad es más adecuado para abordar la interacción del sistema organizacional con su contexto supra-sistémico en sus dimensiones social y ambiental. La sustentabilidad en la empresa se refleja en la implementación de diversas acciones o prácticas con fines sociales y ambientales que habitualmente son informadas al público en general a través de reportes o memorias de sustentabilidad. Si bien ha habido algunos avances de legislación en esta materia (Blazquez *et al*, 2010), en Argentina la emisión de dichos reportes es voluntaria y el formato de presentación es

libre, lo que dificulta la comparación entre los reportes de diferentes empresas. No obstante, existen guías internacionales que sirven de orientación, siendo la más difundida en nuestro país la desarrollada por *Global Reporting Initiative* (GRI). El enfoque de esta guía se basa en destacar si una empresa informa o no en su reporte indicadores relacionados a determinadas áreas temáticas propuestas: desempeño económico, derechos humanos, empleo, sociedad, responsabilidad sobre el producto y cuidado del ambiente. En base a la cantidad de indicadores reportados, el organismo otorga una calificación que representa el nivel de aplicación de la guía. Se recomienda que esta calificación sea sometida a verificación externa.

La guía del GRI proporciona un innegable avance en la esquematización de los reportes para facilitar su comparabilidad; sin embargo, se argumenta que la misma no se adapta totalmente a la realidad local, ya que como señalan Blazquez *et al* (2009), “en algunos aspectos la guía define indicadores sobre variables que la sociedad argentina no considera prioritarias y por lo tanto no existe todavía un reclamo social generalizado hacia el sector privado en esos puntos”. Es por ello que la simple comparación de la calificación otorgada por el GRI no puede considerarse un indicador adecuado de la calidad del reporte emitido por una empresa, sino que deben tenerse en cuenta las características del contexto en el que se desempeña la misma.

En consecuencia, nos planteamos como problema de investigación: ¿de qué manera se podrían incorporar criterios locales a la comparación de reportes de sustentabilidad, de manera de reflejar una mayor adecuación a lo esperado por nuestra sociedad? En este sentido, nuestra hipótesis de trabajo es que los Métodos de Decisión Multicriterio Discreta (DMD) pueden servir de apoyo para incorporar criterios locales a la comparación, explicitando el peso asignado a cada uno de ellos. Este trabajo explora una técnica de DMD en particular y propone una aproximación metodológica que sea de utilidad a los inversionistas para evaluar los reportes de sustentabilidad de acuerdo a criterios pre-definidos y por las empresas para realizar un autodiagnóstico de sus comunicaciones en función del público objetivo.

## 2. MÉTODOS Y TÉCNICAS

Entendemos que el problema de la comparación de reportes de sustentabilidad puede ser abordado mediante métodos de DMD ya que se trata de evaluar diversas alternativas a través de un conjunto de criterios definidos previamente. Es un problema de decisión multicriterio tipo  $\gamma$ , (Roy, 1985) ya que lo que interesa es el orden relativo entre las diferentes alternativas realizando un *ranking* de posiciones de cada una de ellas.

Dentro de los métodos de DMD optamos por aplicar el modelo TOPSIS (*Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution*) desarrollado por Hwang & Yoon (1981), que se basa en comparar las diferentes opciones en base a la proximidad que presentan a la alternativa ideal positiva y la lejanía de la alternativa ideal negativa, resumidas en un índice de distancia relativa o similaridad.

Para abordar el problema seguimos los pasos propuestos por Saaty (1997) para la estructuración de un problema de decisión, es decir, definir objetivos, criterios, sub-criterios, y alternativas. Específicamente, realizamos los siguientes pasos:

### **Paso 1:**

De acuerdo a este autor, el primer paso en un problema de decisión es la definición del problema. En el presente trabajo, planteamos el problema de decisión como: ¿Cuál de los reportes de sustentabilidad es más valorado por la comunidad local?

### **Paso 2:**

El segundo paso es identificar las diferentes alternativas y los criterios de decisión. En este caso, acotamos las alternativas a tres por razones de claridad metodológica.

Comparamos los reportes de sustentabilidad de empresas locales que siguen la guía del GRI: Arcor S.A.I.C. (2012), Grupo Los Grobo S.A. (2011/2012) y Grupo Sancor Seguros (2011/2012). Las empresas fueron seleccionadas teniendo en cuenta su origen local y la continuidad en la presentación de reportes (octavo reporte de Arcor, sexto del Grupo Los Grobo y cuarto del Grupo Sancor Seguros), lo que presupone una experiencia adquirida en la confección de los mismos que no resulta de una transferencia de *know-how* por parte de una casa matriz extranjera.

La “valoración de la comunidad local” como criterio de evaluación debe ser considerada con precaución, ya que la comunidad en general puede carecer de la experticia necesaria para elegir la mejor opción desde el punto de vista técnico. Es por ello que optamos por considerar la valoración de tres actores: consumidores, empresarios y expertos, cada uno de los cuales tiene su propio criterio para evaluar los reportes.

### **Paso 3:**

El tercer paso es ponderar los diferentes criterios de decisión, para lo cual asignamos un peso del 0,50 a la opinión de los consumidores, del 0,30 a los empresarios y del 0,20 a los expertos. Esta mayor ponderación a consumidores y empresarios busca reflejar en mayor medida el carácter local de la evaluación.

Los criterios propuestos por los consumidores fueron tomados de un relevamiento de 758 observaciones acerca de los atributos que consideraban más importantes para catalogar a una empresa como sustentable. Adjuntamos en anexo el instrumento utilizado para el relevamiento. Las opciones propuestas debían evaluarse en una escala del 1 al 5, lo que nos permite una comparación directa de la respuesta promedio. Los tres atributos que obtuvieron mayores puntajes fueron:

- 1- Ser respetuosos con el medio ambiente (Puntaje 3,88)
- 2- Proteger los derechos de los consumidores (Puntaje 3,84)
- 3- No discriminar y promover la igualdad dentro de la empresa (Puntaje 3,84)

El peso relativo de cada criterio se calculó, en todos los casos, normalizando los respectivos puntajes mediante la fracción que representan sobre la suma de los mismos.

Para los criterios propuestos por los empresarios nos basamos en un relevamiento de 220 observaciones acerca de las acciones de sustentabilidad que consideraban prioritarias para implementar en su empresa. Al igual que en el caso anterior, las opciones debían evaluarse en una escala del 1 al 5, siendo las tres que obtuvieron mayores puntajes en promedio:

- 1- Medidas para reducir el consumo de agua, energía o reciclado de envases (Puntaje 3,98)
- 2- Nivel de detalle de la contabilidad del impacto social y ambiental (Puntaje 3,62)
- 3- Consideración de las características de la comunidad en la que está inmersa (Puntaje 3,58)

Consideramos que el criterio de los expertos se refleja a través de la existencia de certificaciones y verificaciones externas a la empresa, en materia de calidad, medioambiente, higiene y seguridad, nivel de aplicación del reporte, etc. Si bien dichas certificaciones son de carácter internacional, entendemos que por su relevancia no pueden ser ignoradas en la evaluación de los reportes de sustentabilidad.

Para este criterio tuvimos en cuenta las seis normas más difundidas en nuestro país: ISO 9001 (Calidad), ISO 14001 (Medio ambiente), ISO 26000 (RSE), AA1000 (Condiciones laborales), OHSAS 18001 (Salud y Seguridad) y Bureau Veritas (Verificación externa del reporte GRI), asignando a todas igual ponderación.

### **Paso 4:**

El cuarto paso supone sintetizar los juicios de acuerdo a los diferentes criterios de decisión. Para ello valoramos con puntaje igual a 1 en los casos en que el indicador fue reportado de manera completa; con 0,50 si fue reportado de manera incompleta y

0 si no fue reportado. Normalizamos el puntaje obtenido por fracción de la suma. A su vez, hicimos corresponder los criterios de decisión de cada grupo con los indicadores del GRI que se detallan en la Figura N° 1.

#### **Paso 5:**

El último paso implica actuar sobre los juicios valorizados para obtener una solución. Es en este punto donde aplicamos el Método TOPSIS, a fin de obtener la solución que maximiza la distancia a la solución teórica anti-ideal medida a través de la razón de similitud. Los juicios también fueron normalizados mediante la fracción de la suma.

### **3. RESULTADOS**

La valoración de las diferentes alternativas se resume en las Figuras N° 2 a 6. Como podemos observar, el método aplicado nos indica que el reporte de sustentabilidad del Grupo Sancor Seguros es más valorado por la comunidad local, seguido muy de cerca por el reporte de Arcor. El reporte del Grupo Los Grobo fue calificado en tercer lugar.

### **4. DISCUSIÓN**

Es posible discutir esta evaluación desde el punto de vista de la pertinencia y desde el punto de vista metodológico. Con relación a la pertinencia del resultado, debemos mencionar que se está evaluando únicamente la calidad del reporte en función a criterios desarrollados para aplicar una metodología de análisis, y que no se incluye aquí ningún juicio de valor acerca de las acciones de sustentabilidad llevadas a cabo por la empresa. Cabe aclarar que se trata en los tres casos de empresas modelo, que publican reportes de sustentabilidad muy completos y que sirven de ejemplo para muchas otras empresas de nuestro medio.

Desde el punto de vista metodológico, podemos discutir varios aspectos con respecto al resultado obtenido. En primer lugar, la ponderación entre los criterios de consumidores, empresarios y expertos fue realizada teniendo en cuenta la información recogida mediante encuestas de opinión. Podría seleccionarse otra metodología para determinar dicha ponderación, como también analizar la conveniencia de incluir el criterio de otros grupos de interés, tales como el gobierno, las ONG, las comunidades originarias, etc., en función de la problemática específica de las empresas a evaluar.

En segundo lugar, aclaramos que el instrumento de relevamiento utilizado no fue diseñado específicamente a los fines de este trabajo, sino que formó parte de un proyecto de extensión relacionado con la temática. Como se observa en el anexo, las opciones estaban pre-definidas para favorecer una rápida respuesta, lo que puede afectar la exactitud en el alcance de los atributos que el entrevistado desea resaltar, y no permite sugerir sub-criterios omitidos en las opciones. Sería aconsejable ajustar el instrumento de relevamiento para reflejar de manera más confiable el criterio de la comunidad local. Por otra parte, el relevamiento fue realizado en la Ciudad de Córdoba, mientras que las empresas analizadas tienen su ámbito de acción en diversos lugares del país (y del exterior). Para una mayor representatividad de la muestra recomendaríamos considerar también criterios de consumidores y empresarios de otras ciudades, así como de áreas rurales, que pueden tener una escala de valores diferente.

En tercer lugar, en este trabajo el método utilizado para asignar las calificaciones a los reportes se basa en la misma metodología del GRI, que contabiliza si el indicador se informó de manera completa, de manera parcial o no se informó, pero no indaga sobre el desempeño de la empresa en ese atributo. Dicho en otras palabras, los reportes son evaluados según la cantidad de indicadores informados por la empresa, no según su calidad. Por otra parte, se ha cuestionado que al reportar en base al GRI, al igual que

lo que ocurre con otros modelos de aplicación general, puede estar omitiéndose “el surgimiento de riesgos específicos vinculados con el negocio de la firma” (Zicari 2007: 193). En este sentido, para una valoración de los reportes superadora de las falencias del GRI deberían considerarse además, tanto la calidad de los indicadores como la inclusión de indicadores estratégicos omitidos en la grilla del GRI. Esto requeriría de un análisis más pormenorizado de los reportes de sustentabilidad que excede el alcance del presente trabajo.

Una metodología alternativa que permitiría tener en cuenta la calidad de los indicadores reportados es la que proponen Ercole, Carignano y Alberto (2013) para expresar variables lingüísticas en función de sus números borrosos asociados. De esta manera, podría realizarse una consulta a expertos acerca de la calidad de los indicadores reportados en base a una escala lingüística tradicional (Malo, Regular, Bueno, Muy Bueno, Excelente), la cual se traduciría luego a una matriz de números borrosos factible de ser evaluada a través del Método TOPSIS.

Finalmente, se ha omitido deliberadamente en el desarrollo metodológico el pre-análisis de dominación. Como podemos observar de las tablas N° 1 a 3, el reporte de sustentabilidad del Grupo Los Grobo está dominado por el de Arcor según los tres criterios, por lo que no constituiría una alternativa admisible (Rabadán Gómez *et al*, 2013: 68). Sin embargo, decidimos conservarla en función de lo sugerido por Curchod (2013: 9): “en los problemas de tipo  $\gamma$  tiene sentido conservar las alternativas dominadas por algunas otras alternativas, para poder comparar y ver su ordenación final.”

## 5. CONCLUSIÓN

Este trabajo se abocó a demostrar la utilidad de una metodología cuantitativa en un campo de decisión empresarial de gran actualidad como es el de la sustentabilidad y la RSE, en el cual se avanza hacia una mayor comparabilidad de los reportes. Del análisis realizado podemos concluir que es posible aplicar métodos de DMD, y en particular el Método TOPSIS, para evaluar el ajuste de los reportes de sustentabilidad al criterio de la comunidad local. En la Discusión se plantean aspectos metodológicos a tener en cuenta para futuros trabajos en este ámbito, a fin de lograr mayor rigor y confiabilidad en los resultados.

Más allá de la metodología utilizada, nuestro trabajo busca resaltar la necesidad de tener en cuenta la percepción de la comunidad local en la estrategia de sustentabilidad de las empresas, adoptando una visión colectiva y sistémica por sobre la visión competitiva e individual que predomina en muchas acciones de RSE. La incorporación de variables del entorno es un ingrediente esencial para que la estrategia de sustentabilidad sea percibida por la sociedad como una actitud continua y comprometida con valores que van más allá del aprovechamiento de una oportunidad de negocio o del mejoramiento de la propia imagen.

## 6. BIBLIOGRAFÍA:

- ARCOR S.A.I.C. (2012) Reporte de Sustentabilidad, disponible en: <http://www.arcor.com/downloads/es/Reporte%20de%20Sustentabilidad%202012.pdf>
- Blázquez, M.; Peretti, M. F.; Buraschi, M.; Sedevich Fons, L. y Mondino, A. (2010) Avances de la legislación sobre Responsabilidad Social Empresaria en Argentina. *Cuadernos de Gestión* 10. (1), 89-100.
- Blázquez, M.; Peretti, M. F.; Sedevich Fons, L.; Buraschi, M. y Mondino, A. (2009, septiembre) Un análisis de los reportes de Sustentabilidad organizacionales presentados en la Argentina. *Documentos de trabajo del IX Congreso Internacional de*



- Administración y XVI Congreso de Administración del MERCOSUR (CONAMERCO)*. Buenos Aires.
- Buraschi, M. y Peretti, M. F. (2012) Aproximación al debate conceptual entre Sustentabilidad y RSE. *XVIII Jornadas de Epistemología de las Cs. Ec.*, FCE-UBA, 18 y 19 de octubre.
- Curchod, M. (2013) Teoría de la Decisión. Decisión Multicriterio Discreta. *Notas de Cátedra de la Asignatura Métodos Cuantitativos – Unidad II – Módulo I*.
- Farrés Cavagnaro, J. (2013) *Administración Sistémica y Estratégica: un enfoque metodológico*. Córdoba: Libryco.
- Ercole, R.; Carignano, C. y Alberto, C. (2013) *Aplicaciones del Método TOPSIS con Variables Lingüísticas*, en Zanazzi, J.; Alberto, C. y Carignano, C. (comps.) (2013) *Aplicación de Multimétodologías para la Gestión y Evaluación de Sistemas Socio-Técnicos*, Tomo I, Córdoba: Asociación Cooperadora de la FCE de la UNC.
- Grupo Los Grobo S.A. (2011/2012) Reporte de Sustentabilidad, disponible en: [http://www.losgrobo.com.ar/comunicados/descargas/Reportes/Reporte\\_GRI%20\\_2011-12\\_GrupoLosGrobo\\_Web.pdf](http://www.losgrobo.com.ar/comunicados/descargas/Reportes/Reporte_GRI%20_2011-12_GrupoLosGrobo_Web.pdf)
- Grupo Sancor Seguros (2011/2012) Reporte de Sustentabilidad, disponible en: [https://www.gruposancorseguros.com/files/ReporteSocial/21/GSS\\_REPORTERSE\\_2012.pdf](https://www.gruposancorseguros.com/files/ReporteSocial/21/GSS_REPORTERSE_2012.pdf)
- Hwang, C. & Yoon, K. (1981) *Multiple Attribute Decision Making: Methods and Applications*, Nueva York: Springer-Verlag.
- March, J. y Simon, H. (1980) *Teoría de la Organización*. 4ª edición. Barcelona: Ariel.
- Rabadán Gómez, A. B.; Cid Cid, A. I. y Leguey Galán, S. (2013) *Métodos de Decisión Empresarial*. Madrid: Delta/Libryco.
- Roy, B. (1985) *Méthodologie multicritère d'aide à la décision*, Paris: Economica.
- Saaty, T. (1997) *Toma de decisiones para líderes: el proceso analítico jerárquico, la toma de decisiones en un mundo complejo*. Pittsburg: RWS Publications.
- Simon, H. (1988) *El comportamiento administrativo*. Traducción de la 3ª edición norteamericana. Buenos Aires: Aguilar.
- Zicari, A. (2007) *Responsabilidad Social Empresarial. Una visión financiera*. Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

## 7. ANEXO

Criterio	Atributo o sub-criterio	Indicadores GRI
Consumidores	Ser respetuosos con el medio ambiente	EN 1 a 30
	Proteger los derechos de los consumidores	PR 1 a 9
	No discriminar y promover la igualdad dentro de la empresa	LA 13 y 14, HR 4
Empresarios	Medidas para reducir el consumo de agua, energía o reciclado de envases	EN 3 a 10, 26 y 27
	Nivel de detalle de la contabilidad del impacto social y ambiental	Total de indicadores
	Consideración de las características de la comunidad en la que está inmersa	EC 7, SO1
Expertos	Certificaciones y verificaciones externas	ISO 14001, OHSAS 18001, ISO 9001, Bureau Veritas, ISO 26000, AA1000

**Figura II° 1: Correspondencia entre criterios, atributos e indicadores del GRI**

Criterio consumidores	EN 1 a 30	PR 1 a 9	LA 13 y 14 HR 4	Total criterio consumidores
Arcor	0,5667	1,0000	0,8333	0,7992
Los Grobo	0,5667	1,0000	0,6667	0,7438
Sancor Seguros	0,6333	1,0000	0,8333	0,8216

**Figura II° 2: Juicios según el criterio de los consumidores**

Criterio empresarios	EN 3 a 10, 26 y 27	Cant. total de indicadores	EC 7 SO 1	Total criterio empresarios
Arcor	0,6500	0,8471	1,0000	0,8259
Los Grobo	0,6250	0,7902	1,0000	0,7986
Sancor Seguros	0,5500	0,8182	0,5000	0,6208

**Figura II° 3: Juicios según el criterio de los empresarios**

Criterio expertos	ISO 9001	ISO 14001	OHSAS 18001	AA1000	ISO 26000	BV	Total criterio expertos
Arcor	0,7619	0,8810	0,5714	0,0000	0,0000	0,0000	0,3690
Los Grobo	1,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,1667
Sancor Seguros	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000	1,0000	1,0000	0,5000

**Figura II° 4: Juicios según el criterio de los expertos**

Datos normalizados	CR. 1	CR. 2	CR. 3
Arcor	0,338	0,368	0,356
Los Grobo	0,315	0,356	0,161
Sancor Seguros	0,347	0,277	0,483
Peso de c/ criterio	0,50	0,30	0,20
IDEAL	0,347	0,368	0,483
ANTI-IDEAL	0,315	0,277	0,161

**Figura II° 5: Resumen de los juicios normalizados y obtención de las soluciones ideal y anti-ideal**

	Distancia al ideal	Distancia al anti-ideal	Razón de similitud	Orden de preferencia
Arcor	0,0300	0,0782	0,723	2
Los Grobo	0,0845	0,0237	0,219	3
Sancor Seguros	0,0274	0,0808	0,747	1

**Figura II° 6: Obtención de las distancias y razón de similitud**

## Instrumento de relevamiento

### 1. Criterio de los consumidores:

1.1. Señalá cuán importante te parecen cada uno de los siguientes aspectos a la hora de considerar que una empresa es responsable ante el ambiente y la sociedad. (Evalualos en una escala del 1 al 5 donde 1 significa nada importante y 5 muy importante)

- Atender y proteger los derechos de sus clientes
- Ser respetuosos con el medio ambiente
- Apoyar la conciliación de la vida laboral y familiar
- Apoyar y tener en cuenta a los grupos sociales desfavorecidos
- Garantizar la ética en la gestión
- Desarrollar o apoyar proyectos educativos, culturales y/o deportivos

### 2. Criterio de los empresarios:

2.1. Calificá utilizando una escala de 1 a 5 donde 1 es nada importante y 5 sumamente importante, la relevancia de los siguientes atributos como indicadores de una empresa social y ambientalmente responsable

- Realiza acciones sociales y ambientales, obteniendo el reconocimiento de la sociedad
- Tiene en cuenta las características de la comunidad en la que está inmersa
- Lleva una contabilidad lo más detallada posible de su impacto social y ambiental
- Mejora cada año sus reportes con relación al año anterior
- Logra una certificación internacional de sus reportes

2.2. ¿Qué importancia le darías a las siguientes prácticas responsables si tuvieras que implementarlas en tu empresa? Evalúalas en una escala del 1 al 5, donde 1 es nada importante y 5 muy importante.

- a. Medidas para reducir el consumo de agua, energía, papel o reciclado de envases
- b. Certificaciones de calidad, medioambientales o similares por parte de instituciones
- c. Publicación de reportes o memorias de sustentabilidad
- d. Definición de los valores de la empresa a través de un código de conducta
- e. Beneficios a los empleados más allá de la remuneración, tales como cajas obsequio, gimnasio gratuito, etc.

Lugar del relevamiento: muestra interactiva Cuatrociencia – stand ConCiencia Sustentable – Pabellón Argentina de la Ciudad Universitaria – Córdoba

Fecha: entre el 15 de marzo y el 14 de abril de 2013.

## LA MONEDA Y LA IDENTIDAD CAPITALISTA.

Mario E. Burkun

### LA GÉNESIS DEL CAPITAL.

El ser del capital puede tener un contenido ontológico propio de su existir en tanto historia de las relaciones sociales. En la búsqueda de una definición de dicho ser, que se presenta como resultado no inmanente de la acumulación del trabajo excedente, debemos conocer los componentes de su identidad, su origen y forma de reproducción.

#### 1) *Sobre la forma histórica de la reproducción.*

Es un proceso con avances y retrocesos. Cíclico, pero inestable y discontinuo; donde lo inmanente es el rumbo permanente de vitalidad y de destrucción, de valorización y de temporalidad en las formas y condiciones de cada producción.

Esto introduce el concepto de modo de producción.

Como historiografía nos presenta la reproducción humana en un continuo de diversos estadios. En tanto memoria representa este proceso, los contenidos de cada modo de producción. Contenidos que desarrollan los vínculos sociales en el proceso de producción inmediato, así como las condiciones de producción al exterior de dicho proceso.

#### 2) *Sobre el origen del capital.*

En su forma simbólica, el origen está oscurecido por la dificultad de situar la conciencia primitiva del pensar al asumir la necesidad de modificar los objetos naturales en bienes útiles para satisfacer necesidades.

El efecto de transmutación del vínculo entre naturaleza y técnica en el proceso de trabajo, lleva a lo profundo de la subjetividad del trabajo abstracto al trabajo concreto, de lo ontológico a lo gnoseológico, de la forma estética del pensar y reconocer el acontecimiento situado en tiempo y lugar.

Este origen parte, a su vez, de la forma espuria de la explotación del trabajo vivo, del proceso inmediato de creación de valor como trabajo, incorporado al objeto natural o rústico y primitivo.

#### 3) *Sobre la identidad del capital.*

##### A) *Las relaciones sociales se identifican en el vínculo entre el individuo y la naturaleza.*

En un comienzo es todo naturaleza que se disgrega, se disocia en naturaleza con sentido de conocimiento y pensar, el ser y la naturaleza, como condición objetiva.

El estadio primitivo y rudo de la sociedad smithiana describe la evolución del simbolismo mítico y antropológico hacia una forma de acceso al trabajo humano en tanto lenguaje de comprensión de la creación de técnicas y herramientas, entendimiento entre partícipes del cambio y la modificación de las cosas y objetos en bienes socialmente útiles y necesarios.

##### B) *Sobre la relación social que se representa bajo la estética del poder.*

El cuestionamiento y la reflexión, la observación y la búsqueda de sentido a la vida forman parte del inicio del discurso filosófico en tanto verdad o falsedad. Las fantasías míticas y las manías de las aventuras de poder y dominación se formalizan con el pensar y cuestionar pre - socrático.

Este pensar se estructura como una mitología donde las deidades son bifrontes; el bien y el mal existen en comportamientos erráticos propios de una incierta interpretación, en donde el heroísmo y el amor son una función que coexiste con la

guerra, el odio y la muerte. Exilio y lucha por la vida interpretan una escena existencial que afronta la destrucción, la ira y las tinieblas.

El ocultamiento y lo profundo facilitan el misticismo y la pre - conciencia del papel social de la masa. Individuo y masa tienen dificultad para discriminar el pensar propio del de la naturaleza mística de la deidad. La credulidad, en lo incorporado en la naturaleza como exterioridad no reconocible por el pensamiento, acompaña las ideas metafísicas del ser.

Heráclito y Parménides penetran con reflexión la subjetividad metafísica del sujeto místico desde lo natural aprensible.

### *C) La filosofía y la democracia de las ideas.*

El pensamiento como subjetividad conciente, se estructura con la forma de la democracia de todos los iguales en reconocimiento social como sujetos libres.

La democracia ateniese organiza las ideas políticas y sociales como principios de orden representativo de pensamientos subjetivos, de situaciones metafísicas sobre el ser natural y el sujeto social, sobre física, política y poesía.

Un pensar y un por pensar que desarrollan la interpretación del futuro e incorporan la noción del tiempo como proceso que acompaña, limita la incertidumbre de lo profundo, la oscuridad de lo desconocido.

La verdad en el reino de las ideas que deja que la belleza exprese el contenido del ser (Platón en El Banquete), donde la verdad no es el desvelamiento que anula el misterio, sino la revelación que le hace justicia. (1)(2)

Poco a poco, la construcción del orden social y la puesta en práctica de las ideas en un discurso social, pone barreras conceptuales a la subjetividad puramente metafísica.

Surge la idea del ser cotidiano situado en lugar y tiempo, que desmitifica lo puramente metafísico; "*El ser de los entes que son ahí con*" resulta concebido como "*ser ante los ojos*". Así es, como la exhibición del fenómeno positivo del "*ser en el mundo*" inmediatamente cotidiano hace posible ver hasta las raíces el error de la exégesis ontológica de esta estructura del ser. (3)

Aristóteles y Platón proveen los contenidos y fundamentos explicativos para los orígenes de la forma moneda y del proceso de sumisión del individuo al trabajo.

La crematística y la alegoría de la caverna dan contenido al origen de la riqueza y al de la cultura del trabajo; el imaginario de la acumulación bajo los símbolos representativos del poder en la moneda y en el proceso de transformación de la naturaleza por el trabajo y la explotación.

### *D) El orden social bajo la cultura místico - religiosa.*

En paralelismo con el pensar filosófico, la estructura social introduce un orden formalizado institucionalmente en la creencia mística con el monoteísmo y sus diez mandamientos.

Este pensamiento se basa en el obscurecimiento y el misterio, producto del relato del ocultamiento, del origen del creador del discurso y de la disociación entre figura objeto y ente abstracto.

Son imágenes místicas similares a las deidades mitológicas, pero unificadas en el ejercicio del poder, ya que limitan el deseo y someten la voluntad de la masa a la introspección de la culpa y del castigo.

El orden social se estructura en forma jerárquico piramidal y queda incorporado por la violencia a la conciencia. Conciencia manifiesta por la irracionalidad de una concepción basada en el sentido común y la técnica, pero aceptada por la falencia originaria en la fe en lo desconocido, reconocido y aceptado por el temor y la intriga de lo oculto y lo profundo, del secreto sobre la muerte y lo desconocido.

La creación existencial de un otro único pero inencontrable e irreconocible, provee el contenido de un discurso unívoco, de posible interpretación, pero que no puede ser

rebatido y que, al mismo tiempo, su aceptación destruye todo objeto concreto o creencia inmaterial que cuestione la existencia de este Uno superior y trascendente.

Las profecías y los milagros quedan como un área gaseosa de la creencia mística que refuerza la creencia en lo desconocido y da lugar al acontecimiento inesperado.

El poder tiene una relación mas distante que el del vínculo entre expresión de masa y conciencia, como el del discurso ateniense. Sin embargo, la forma panteísta del poder que ejerce el culto, se mantuvo en el proceso histórico que llevó a la existencia del capital. (4) (5)

La destrucción del becerro de oro, permitió que la crematística de la riqueza y el misticismo del Uno, convergieran en la construcción de la sumisión social.

El límite a la libertad surge como barrera interiorizada en la conciencia individual dejando la exterioridad del orden social para el desarrollo del vínculo del hombre y la naturaleza en el proceso de trabajo.

#### *E) Determinismo material y conciencia histórica.*

El pasaje históricamente situado de las formas de esclavitud y servilismo a la sumisión del trabajo al capital, prosigue este paralelismo entre respuestas y construcciones de las formas de conciencia del ser y el determinismo de la materialidad de los medios de producción.

La historiografía relata el paso de los acontecimientos hasta situar dicha relación entre ser consciente y naturaleza en el pasaje entre una condición social de servilismo a la de libertad de elección entre propietarios. Entre el que posee la fuerza de trabajo y el que la alquila y usufructúa.

Esta actitud social lleva a la puesta en valor de la relación social en el proceso de transformación del trabajo abstracto a trabajo concreto, al igual que a la satisfacción de una necesidad social.

Para facilitar y permitir esta puesta en valor, se necesita la intermediación simbólica de la representación del valor, en sus diversas funciones, entre las que su fundamento mítico asume la posibilidad de la estética del poder social.

### **LA MONEDA Y LA REPRESENTACIÓN DE LA RIQUEZA SOCIAL.**

El papel de signo de valor, de reserva de valor, de facilitador de intercambios, de atesoramiento y de equivalente general de los productos, se cristaliza por el mito y la conciencia de poder que representa el dinero.

Como figura simbólica la relación entre la humanidad del capital y su sentido gnoseológico se cristaliza en la forma de moneda.

El ser social refleja su sentido, su esencia aparential en esa valorización existencial que es orgánica a la génesis en su tiempo y situación histórica específica. No es un proceso, sino una determinación propia a la conciencia histórica.

Es una esencia con significación cotidiana, identificada a partir de la forma valor. Determinada en el proceso de producción inmediato, pero plasmada su existencia física en la valorización de lo concreto en esa figura mística que es el dinero.

El valor que encierra esa mercancía específica que va a satisfacer la doble esencia que presenta el capital como valorización y beneficio, como base material y forma simbólica, resulta del carácter hermafrodita de su creación.

Carácter hermafrodita por ser valor de uso y valor de cambio en la estética de producto-mercancía; de ser trabajo abstracto y trabajo concreto en la estética de la objetivación del quantum de trabajo; por ser trabajo vivo y trabajo pretérito en la estética del proceso de creación de valor.

El resultado del beneficio del capital creado, surge de las dos competencias que determinan la tasa de ganancia, la competencia entre productores directos y la concurrencia entre propietarios de las fracciones individuales de capital.

En este desarrollo anárquico entre la competencia de productores y la evolución del proceso de concentración y de centralización en la concurrencia entre propietarios de capitales, se genera la posibilidad de acumulación del capital.

El capitalista se desplaza entre ramas e industrias buscando una mejor tasa media de ganancia, sin poder resolver la determinación que surge en la reproducción del proceso de producción inmediato, lugar de la génesis estructural del origen del capital.

### **Conciencia del ser social.**

La conciencia de clase del portador de la cultura del trabajo, está a la base de la puesta en valor del capital. Es la condición de producción sin la cual no funciona el pensar y el sentir de la creación de mercancías, en la relación social capitalista.

La metodología del uso del poder se ejerce entre propietarios y explotados.

La conciencia social mayoritaria tiene delante, siempre, una barrera en la entrada a las formas de reproducción social con políticas autónomas de la opresión y sumisión.

La praxis que permita el pasaje a un paradigma más ético y justo no se ha concretado. Sigue siendo dominante la cultura del trabajo de raíz y base en la explotación del hombre por el hombre.

En consecuencia, el paradigma socialista tiene una predeterminación material en el proceso de producción inmediato que es el vínculo de explotación. Dejando desnuda la relación material como opuesta, en contradicción con la conciencia del sujeto y su praxis transformadora.

Esto introduce que la forma más igualitaria o equitativa de la distribución del ingreso puede reducir la política del orden social y el poder en el socialismo a un humanismo mercantil, a una mercancía originada en la reproducción del capital.

El nuevo paradigma a construir tendrá que someter la violencia de la moneda a una modificación de la vigencia de la ley del valor bajo la forma y esencia capitalista hacia otra creación no mercantil.

El determinismo de la materialidad economicista quedará como una transición al socialismo. Será un momento del tiempo que permita la transformación del valor en pasaje hacia una estructura social carente de la explotación.

### **La moneda como unidad de referencia en la metamorfosis de la mercancía.**

La metamorfosis de la mercancía genera la posibilidad de crisis: La transformación de la mercancía, producto en dinero, da posibilidad a la interrupción de este proceso, interrupción que genera barreras a la entrada de la determinación de la ganancia, al mismo tiempo que a la interrupción de la valorización del capital.

En esa metamorfosis de la mercancía en dinero, se ponen en juego los diversos papeles-roles de la moneda. Funciones en donde se unifica el carácter simbólico, al mismo tiempo que la representación del poder.

Dicho panteísmo (de la unidad entre lo real materializado y el tiempo de realización dilatado por el interés y el beneficio ilusorio) surge de la actitud del doble papel subjetivo de la expresión de la conciencia individual como amor y como odio (6), unificación de la creencia del mito de poder y posesión de riqueza con la fe en el orden y la jerarquía en las relaciones sociales.

En definitiva, la moneda aplica un principio espinosiano de unidad entre esencia y contenido, entre ser real y aceptación no racional del valor abstracto que le da significado a la validación social de la moneda.

Este panteísmo puede o no dar figura real a la riqueza del símbolo y el mito. Pero la ocultación y la mentira llevan a la distancia temporal en la cual los valores se trastocan y pueden significar la destrucción de la ilusión y la ruptura de la cadena de transformación.



El tiempo con su aleatoriedad e incertidumbre exigen que la política en el sentido del maquiavelismo en la aplicación de la verdad aristotélica lleve a la destrucción del rival en la concurrencia capitalista.

El proceso de concentración y centralización de capitales se concreta en la absorción y fusión de la crisis o el auge, pero siempre como un resultado de la realización del dinero en mercancía.

A medida que avanza la profundidad de la relación capitalista, más se expresa la violencia de la moneda y más se acentúa el poder de sometimiento de las voluntades individuales a la forma de ejercicio del poder unificador.

La disputa por el Estado, es una disputa por el sometimiento de las fracciones individuales del capital para justificar la tasa media de ganancia, al mismo tiempo que para garantizar la relación social de explotación al interior del sistema de producción inmediato.

En la evolución del capitalismo, las diversas funciones de la moneda y de su representación en riqueza se combinan y permanecen, pero con momentos en los cuales alguna se prioriza más por su papel en el ciclo económico y político.

Durante la primera revolución industrial y hasta el comienzo de la concentración financiera de la sumisión real del trabajo al capital, el período de la llamada fase superior o del imperialismo, desde el siglo XVII al XVIII, la moneda como equivalente general y como signo de valor, son las funciones prioritarias.

En el período de generalización del taylorismo y del fordismo, de la extensión y dominación de la sumisión real del trabajo al capital, del dominio de la productividad sobre la intensidad, el papel significativo es el que proviene del signo de valor y la dilación crediticia.(7)

Finalmente, en la última etapa, que es la de la globalización financiera, en especial con la forma de la crisis de valorización el siglo XXI, el papel del dinero como reserva de valor y atesoramiento aparece como prioritario para el reconocimiento de la mercancía.

En ese juego de distancias temporales, que se desarrolla entre el momento de creación del valor y el momento de realización, diríamos entre el proceso de trabajo (la "fabrica") y el proceso de realización con la vigencia del dinero ficticio, la moneda aparece como símbolo místico representativa de una funcionalidad política de poder.

El papel del dinero justifica una forma mitológica que no tiene representatividad concreta sino existe un acuerdo del sistema financiero.

La puesta en cuestionamiento de la ley del valor por esta representatividad simbólica produce una permanencia de una jerarquía institucional cuya pirámide funcional pierde posibilidades de control ante los cuestionamientos que se producen por la crisis.

Crisis que se extiende en el tiempo y desnaturaliza los arreglos y acuerdos financieros y políticos.

Las orientaciones de los organismos multilaterales de crédito y de las formas políticas para institucionales como el G 8, el G 20, son órdenes implícitas para el funcionamiento de la decisión de inversión en los mercados financieros.

Sin embargo, no pueden resolver la pérdida de representatividad que de forma constante produce el pánico de la masa de inversores o la inducción a la estampida de la especulación que induce la asimetría de la información de las agencias evaluadoras de riesgo ante los circunstanciales e inciertos momentos de subjetividad de la estética de las expresiones sociales. La conciencia social en la crisis pierde identidad y las clases asumen pensamientos pre - socráticos de retorno a misticismos simbólicos ancestrales.

El dinero busca respuestas especulativas sobre lo simbólico con aceptaciones por la fe y no por el valor con respaldo material.

La crisis destruye dinero y capital con formas de inflación en ciertas condiciones sociales en donde la matriz subjetiva se exterioriza con pánico a la desocupación y la miseria. Al mismo tiempo, la rigidez de las políticas restrictivas en lo monetario

generan deflación y recesión manteniendo la crisis y llevándola a formas estructurales que se cronifican con carácter sistémico.

La subjetividad de este pensamiento del ser en la globalización lleva al por pensar a una búsqueda de identidad en la fragmentación de la conciencia de clase y al autoritarismo en la cristalización del poder en la sociedad.

Una "democracia" vacía de representatividad y sin política para la masa, genera un misticismo irracional de aceptación social. Una violencia de la moneda que domina la reproducción del capital y hace aparecer un discurso de dominación política de destrucción irracional.

Podemos sugerir que se expande una forma de crisis anticapitalista, donde la explotación en el proceso de trabajo, se acrecienta por la violencia de la moneda de forma más acentuada que la de la propia relación de creación de valor entre los medios de producción y el trabajo vivo incorporado.

Un discurso filosófico que explique la praxis de la lucha de clases en la globalización tiene que ser construido por el pensamiento crítico bajo formas de reflexión y acción que reformulen el paradigma de sociabilidad de la democracia, pero con la libertad de la voluntad creativa de una conciencia emancipada del yugo de la mística del capitalismo financiero.

### **La desnaturalización de la relación de producción. Inflación y dinero ficticio**

El fenómeno de la inflación tiene como estética la modificación de precios para simular una transformación de valor en precio que contempla el uso de dinero ficticio.

En cada metamorfosis dinero-mercancía-dinero se genera en el ciclo comercial un margen de ganancia dilatado en el tiempo y diferenciado por una incertidumbre en la realización.

El valor que surge del proceso de producción inmediato se presenta al mercado con una percepción de que la moneda no representa el valor, sino que debe facilitar un margen de ganancia mayor, por que se adelanta una desvalorización del beneficio futuro.

En tanto el precio nominal adquiere temporalmente una distancia con el valor creado en el pensar del oferente, lo que provoca una corrección del precio dejando incierto el beneficio esperando y su base material: el precio de producción.

Esto provoca un cambio de la demanda potencial de bienes, que induce una realización postergada en el tiempo, salvo que la violencia de la moneda incorpore el método inflacionario para justificar la relación biunívoca entre tasa de interés y tipo de cambio.

Se modifica el precio nominal de los bienes, tomando en consideración el gasto del consumidor que elige entre tasa de interés y nivel de precios.

Al mismo tiempo, la forma moneda obliga al inversor individual a elegir entre la tasa de interés y el crédito. Esto tergiversa y compromete el comportamiento en función del mayor riesgo o de una actitud conservadora. La decisión de inversión se adelanta al consumo condicionando la expansión del mismo. (8)

Lo que en la inflación reptante aparecía como una creación de liquidez para motivar el consumo, se trastoca en su contrario con la inflación galopante. La retracción del consumo y la desnaturalización de la identidad de la moneda provocan una astringencia de moneda real y la búsqueda de una certeza en la inversión. (9)

La mayor emisión en dinero simbólico pierde aceptación universal y se orienta la inversión al refugio en la función atesoramiento. La suba de la tasa de interés intenta anclar los precios al alza. En el límite del paso de una forma de inflación a otra el alza de la tasas de interés en dinero local es más veloz que las modificaciones de precios, pero el comportamiento del consumo y de la inversión deja de responder y la previsión se refugia en valores socialmente reconocidos.

La pérdida de reconocimiento social de la moneda se iguala por la mimetización del trabajo abstracto en trabajo concreto encerrado en una mercancía no validada socialmente. El trabajo nacional pierde representación y valor.

La moneda refugio prima sobre la local, el trabajo vivo pierde poder adquisitivo, al igual que el trabajo pretérito ve disminuído su valor patrimonial.

La competencia internacional justifica precios desvalorizados que al principio aumentan las exportaciones. Esto lleva a un aumento del volumen necesario para poder compensar los diferenciales de precios por tipo de cambio, pero finalmente el retraso en los cambios de productividad por carencia de cambio tecnológico en el equipo de capital, disminuye la competitividad internacional, salvo en países donde el salario devaluado pasa a ser insignificante en el costo de producción e impulsa una inversión vía explotación basada en plusvalor absoluto en la equiparación del trabajo abstracto local con el internacional (comportamiento en el largo plazo del yuan de China Comunista con respecto al dólar estadounidense y al Euro).

Cuando la inflación de precios busca disminuir la restricción monetaria se inyecta moneda en el circuito de comercialización vía emisión. La no equivalencia con el valor creado, bajo la preexistencia del costo de producción anticipado como adelanto a la realización, permite que la inflación llamada reptante por su similitud con el movimiento de una víbora se transforme en galopante como un corcel.

El momento del pasaje de un tipo al otro es incierto y de una sensibilidad específica en el ciclo. Exige el reconocimiento de que la superación de la astringencia no permite vía la emisión tener el reconocimiento necesario para lo cual se debe incrementar la emisión con mayores formas derivadas de moneda y restringir el comportamiento de espiral de los precios vs los salarios. Al igual que asumir el pasaje de la tenencia de dinero con contraparte real a dinero ficticio.

Cuando esto ocurre, que puede ser en el caso de una sociedad emergente en la actual globalización de tasas de alrededor de 10 por ciento anual a tasas de hasta 20 por ciento anual, se comienza a sentir el impulso de corrimientos más frecuentes de precios y de tasas de interés o de tipos de cambio, con incidencias en la política fiscal, en la restricción que surge del chaleco de fuerza del cumplimiento del endeudamiento internacional y de la gestión del gasto público.

A partir del momento en que se supera el 20 por ciento anual de inflación, los tiempos de la política económica se aceleran. El efecto de la inflación galopante se declara como una avalancha de nieve en una tormenta. Depende de la memoria social y de los síndromes traumáticos de la conciencia social históricamente predeterminada que el tiempo se acorte, provocando un derrumbe vertiginoso en el funcionamiento del sistema económico. Lo que era funcionalismo pasa a ser gestión caótica y las herramientas de política económica provocan efectos de corto plazo sin respuestas coherentes y finalmente contradictorias y hasta de forma adversa, como un boomerang australiano.

El control y la regulación estatal de los precios en pocos meses genera un desabastecimiento, con mercado negro y con precios más desbocados. El control de salarios termina exigiendo cláusulas gatillo de incremento acompañadas de huelgas y trabajo a desgano. La regulación de los márgenes de ganancia empresarial y de los niveles de inversión llevan a la retracción de la inversión, despidos y finalmente a retiros de participación en el sistema productivo. Finalmente, la búsqueda de recursos fiscales supletorios de carencias de ingreso por retracción del consumo motiva la elusión, el fraude y finalmente la insubordinación fiscal.

Estos procesos de inflación galopante terminan tergiversando la economía capitalista de crecimiento, aumentan las prácticas desleales en el comercio, el lavado de dinero, la desocupación y la destrucción del símbolo monetario.

Las formas institucionales no quedan ajenas a la crisis económica, y el desgobierno y la crisis política son parte de estos momentos históricos del ciclo económico.

Cuando el movimiento de precios se adelanta a los ajustes de la tasa de interés y el tipo de cambio a la regulación, vía el control de precios o la administración monetaria, no logran poner límite a los cambios abruptos y la temporalidad se acelera.

Finalmente el corcel se desboca y la masa entra en pánico, el precio no tiene vigencia y se llega a la hiperinflación donde la destrucción del capital prima en relación a la

reproducción. Se pierde el comportamiento de la ley del valor bajo el velo de las transacciones persona a persona, mercancía a mercancía.

El dinero no vale como símbolo de poder y riqueza, se retorna al trueque y a la representación primigenia de la moneda, en oro o en bienes físicos.

Las fracciones individuales de capital reclaman la intervención del Estado para limitar la crisis. Se pide orden y autoritarismo ya que la inexistencia de la representación real de sumisión del trabajo al capital produce la pérdida de identidad del bien pero también de la creencia simbólica del sujeto.

Su valor patrimonial desaparece al mismo tiempo del desconocimiento de su ser existencial. La voluntad romántica de ser en la reproducción capitalista se desvaloriza frente al mundo de intercambio, el Mercado, al igual que frente a su imagen.

El espejo de Lacan lo muestra al ser sin identidad individual, al igual que sumergido en la reacción del pánico de la masa. El arquetipo de Jung toma vigencia temporal dando el tono específico al punto de inflexión del piso de la crisis.

Lo que para Keynes es el derrumbe de la eficacia marginal del capital en el ciclo cuando se desencadena la depresión, es en el piso de la crisis el límite de la desvalorización del valor de la moneda y de la posibilidad de que sirva de unidad de valor.

El retorno a una forma simbólica de aceptación universal es un tiempo propio de cada crisis. Desocupación de masas acompaña la destrucción y la no utilización del equipo de capital existente.

La vuelta a la vigencia de una moneda vía el reconocimiento social de la misma en las condiciones sociales de producción de crisis, exige de un compromiso de masas.

La guerra y las formas salvajes del capitalismo son propias a la salida de condiciones de hiperinflación. Una nueva moneda con una reducción de empleo y de gasto llevan a continuar la crisis hasta que la política vuelva viable una forma económica capitalista.

Generalmente el ciclo económico sigue al ciclo político tanto en la inflexión del auge como en la salida de la crisis. La seducción del discurso de poder puede llevar al ciclo depresivo a limitar su vigencia temporal, pero no resuelve la recomposición de la demanda de inversión.

Una inducción de consumo e inversión tienen que dar certidumbre a los actores de la relación social para que se vuelva a una moneda reconocida en las condiciones de producción de cada situación particular.

En la globalización es en el sistema financiero que se expresan los lenguajes de incompreensión y de falta de certidumbre de inversores y consumidores para asumir una identidad que resuelva el pánico y el comportamiento destructivo.

La filosofía de la crisis es la de la creencia en una reproducción cada vez más autónoma en el tiempo del dinero ficticio. La llamada burbuja de derivados y fondos de inversión securitizados, que finalizan en una quiebra de capitales reales al mismo tiempo que la quiebra y destrucción de identidades del sujeto social.

El retroceso de la conciencia y de la materialidad adquirida en años de acumulación son una secuela de la crisis. La moneda pasa a ser un vehículo de estos arquetipos de reacciones frente a la psicología que produce la inflación.

Una búsqueda de una política monetaria, fiscal y social terminan por ser requerida en la praxis de la lucha de clases en la crisis. La interrupción de la metamorfosis de la mercancía, tiene que ser analizada como destrucción del capital en su materialidad y en las condiciones sociales del individuo, con secuelas de síndromes y traumas propios a una situación extrema para el ser social.

La última crisis en el período de búsqueda de solución parcial por regiones es la posterior al 2010. En ella los llamados ajustes no resuelven la vigencia de la disociación entre moneda ficticia y comportamientos de política económica de búsqueda de ganancias rentistas desproporcionadas. (10)

La inflación galopante está limitada a países que inducen la desvalorización de sus valores nacionales, para concentrar sus capitales propios, al mismo tiempo que licuar

sus deudas en moneda fuerte generando tipos de cambio que permitan validar emisiones ficticias de moneda.

El aislamiento en la reproducción reduce la posibilidad del Estado de regular una política heterodoxa que limite las consecuencias de la crisis y permita sostener las condiciones estructurales para una reproducción ampliada.

Un retorno, vía la inflación, a un estado primitivo y rústico de la sociedad, llevan a una conciencia de clase dominada por el tribalismo y la rusticidad pre- Socrática.

El pensar racional pasa a ser sustituido por la incertidumbre y el desorden de una política de fragmentación que finaliza en un sometimiento a los poderes del mercado financiero. (11)

El sostén de procesos inflacionarios tergiversa la relación social del capitalismo globalizado e impulsa la pérdida de memoria y de identidad en el ciclo del capital.

La búsqueda de un paradigma solidario se limita a un rescate financiero y no a una salida de la crisis sistémica. Un pensamiento crítico (12) se necesita en los países emergentes del mundo sometidos a estos procesos de inflación galopante con riesgo de sufrir hiperinflación.

En aquellos que no están en este riesgo pero se encuentran en depresiones estructurales de deflación, como Japón, la situación es similar aunque parte por el absurdo del otro extremo del comportamiento de precios. Fue con todas las diferencias histórico culturales el caso de la deflación de los últimos años de la convertibilidad en la Argentina (1999-2001) en los que la crisis se desato con los mismos comportamientos que si fueran procesos de tipo inflacionario.

Las respuestas de política económica frente a la emergencia de estas situaciones paradigmáticas en la crisis, le da vigencia a la utilización de herramientas conceptuales que pueden ser adecuadas para un momento situado históricamente, pero que la percepción social no acepta por su memoria histórica.

Una metodología del uso del poder adecuada a la condición social de producción específica requiere el Estado para un funcionamiento burocrático eficaz.

Cuando la rusticidad y el primitivismo dominan la gestión, es muy probable que se dilaten temporalmente la aplicación de las políticas, se motive la incoherencia en los efectos buscados y se induzca a la profundización de la crisis.

Los mitos y el develar el ocultamiento y la tergiversación de la verdad, provocan socialmente reacciones de psicología social en donde falla la forclusión de los traumas de la historia y se rebelan formas oscurantistas de autoritarismo y de negación de la estética democrática de las sociedades con conciencia y praxis de autonomía y libertad frente a la sumisión a un orden caótico.

La presencia de una política racional en lo económico sólo toma realidad con una moneda representativa del esfuerzo social que implica aceptar la explotación capitalista en el proceso de producción inmediato. Pero esto da viabilidad a la reproducción si se reconoce la dignidad del trabajador en la relación social, si su salario es representativo de un poder de adquisición de bienes para un consumo de masa socialmente justo frente al nivel de la sociedad alcanzado en la historia cultural y en la condición social de producción vigentes.

La falta de coherencia entre la política económica y la dirección política pueden acelerar la crisis y destruir logros alcanzados en largos períodos de producción.

El caso argentino es representativo de esos ciclos decenales de crecimiento que rápidamente se transforman en depresión y crisis profunda por desconocimiento antropológico cultural de la forma de conciencia y de los niveles de expresión estética de la lucha de clases, en sus dos polos el de los oprimidos y el de los explotadores.

El reconocimiento de nuestra historia nos puede ayudar a no repetir situaciones y no caer en el narcisismo, en el uso del poder, que dificultan una praxis positiva y que impiden develar las causas estructurales de la inflación. (13)

Una actitud vital de verdad en la estética del discurso y en la explicitación de los componentes de inducción de la inversión, de la formación de precios y costos del

productor individual, y de las causales de la formación del salario, pueden llevar a que la creación monetaria reduzca la violencia de la moneda y re signifique la identidad y la conciencia social.

## BIBLIOGRAFÍA

- Benjamín Walter: Obras, L. I./Vol. I. Pág. 227. Abada Editores. Madrid, 2006.
- Platón: Obras completas. Pág. 563-597. Ed. Aguilar. Madrid, 1974.
- Heidegger Martín: El ser y el tiempo. Pág. 147. Fondo de Cultura Económica. México. 1951.
- Habermas Jurgen: O discurso filosófico da modernidade. Pág. 38. Ed. Martins Fontes. Sao Paulo. Brasil. 2002. : *"Hegel inspira-se em Rousseau quando formula as tres exigencias para una autentica religión popular "*.
- Hegel G. W. S.: Obras. Vol. I, pág. 18-9. Citado en 3) pág. 38: *"Suas doutrinas tem de se fundar em uma razao universal. Imaginacao, coracao e sensibilidade nao podem permanecer vazios. E preciso que ela se estabeleca de modo tal, que todas as necessidades da vida e as acoes publicas do Estado nela se integrem."*
- Spinoza Baruj: Ética. Proposición XLIX. Pág. 231. Ed. Aguilar. Buenos Aires. Argentina. 1957: - *"El amor y el odio hacia una cosa que imaginamos libre, -dinero- (del autor)- deben ser mayores, por igual motivo, que los que se experimentan hacia una cosa necesaria"*.
- Coriat Benjamín: L atelier et le cronometre. Pág. 74-86. Christian Bourgois Editeur. París. Francia. 1979.
- Jonson Harry G.: Inflación y revolución y contrarrevolución keynesiana y monetarista. Pág. 13-41. Ed. Oikos Tau. Barcelona. 1978.
- Aglietta Michel: Regulación y crisis del capitalismo. Pág. 323-336. Ed. Siglo XXI. México, 1979.
- Salama Pierre: Les Economies Emergentes Latino-Américaines. Pág. 134-135. Ed. Armand Colin. Paris, 2012.
- Badiou Alain: El ser y el acontecimiento. Cáp. VIII. Pág. 431-446. Ed. Bordes-Manantial. Buenos Aires, 1999.
- Adorno W.Th.: Dialéctica Negativa. La jerga de la autenticidad. Obras Tomo 6. Pág. 395-418. Ed. AKAL. Madrid, 2008.
- Ricoeur Paul: La memoria, la historia, el olvido. De la memoria y de la reminiscencia. Cáp. I. Pág. 81-124. Ed. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires, 2000.

## ¿QUÉ ROL JUEGA LA INTERDISCIPLINARIEDAD EN LA FORMACIÓN DE LOS ECONOMISTAS?

Yhelin Cristina Calle Espinosa **(UdeA) (UNS)**.

### RESUMÉN

El objetivo de esta ponencia es establecer la importancia que tiene la interdisciplinariedad en la formación de los economistas, teniendo como contexto la estructura curricular; para eso se realiza una descripción del concepto de la interdisciplinariedad y su rol en la universidad, luego se continúa con una breve descripción de la aplicación de éste concepto en la historia del pensamiento económico, lo que finalmente permite el análisis de los componentes interdisciplinarios de los principales programas de economía de Latinoamérica. Con esto se concluye, que aunque los currículos permiten un acercamiento a conceptos de otras disciplinas, rara vez, se genera una sinergia interdisciplinaria en la formación de los economistas.

### INTRODUCCIÓN

La economía como ciencia social posee una gran gama de cuestiones que examinar, ya que al ser la sociedad misma el objeto de su análisis, se enfrenta a fenómenos complejos, en los cuales influyen factores que son concernientes a otras áreas del saber. Por lo anterior se podría pensar que la economía está predispuesta al encuentro con otras ciencias; sin embargo, en el proceso de configuración de la disciplina económica se han generado conceptos altamente especializados que no facilitan el tránsito de ideas con otras disciplinas, aislando la teoría económica de otros desarrollos teóricos. Se debe aclarar que este distanciamiento no ha sido ni constante ni total, en el transcurso de la historia del pensamiento económico ha surgido autores que han sido capaces de crear vínculos entre varias disciplinas, pero a pesar de estos intentos por generar puntos de encuentro, en el pensamiento económico es preponderante un cuerpo teórico incomunicado que ha causado dificultades no sólo a la hora de generar descripciones íntegras de los fenómenos, sino también, a la hora de plantear soluciones coherentes a los problemas económicos.

Este panorama, a su vez es prolongado en los espacios de enseñanza, y los departamentos y facultades de economía latinoamericanos no son la excepción, esta es una de las razones porque los profesionales de la economía muchas veces son criticados por no contar con las herramientas necesarias para enfrentar la realidad económica de los países de la región. Lograr un enfoque interdisciplinario que genere una retroalimentación y enriquezca los conceptos, que no sustituya el aprendizaje de la teoría económica sino que la complemente, puede traer grandes beneficios a la economía, no sólo en su desarrollo científico, sino, también en la forma en que ésta es enseñada, teniendo en cuenta que la apropiación de los conceptos suele ser más fácil cuando estos se presentan en contexto e interconectados entre sí.

Más la correcta aplicación de una educación interdisciplinaria requiere de un gran empoderamiento del conocimiento económico, para poder ser complementado con otros aportes y que en este proceso no se pierda autonomía; también requiere el replanteamiento del modelo universitario, con una estructura curricular que permita salvar la dicotomía entre especialización e integración del conocimiento. En este punto se debe aclarar que los procesos de especialización e interdisciplinariedad no son necesariamente opuestos, ya que gracias a la especialización se puede avanzar hasta

la frontera de conocimiento, donde se encuentran espacios que son tratados por otras áreas, condición necesaria para generar un dialogo entre las disciplinas. Hallar el equilibrio es precisamente el reto que enfrentan las universidades que ofrecen la carrera de economía, que permita generar en sus estudiantes una visión y modo de pensar global.

## **LA RELACIÓN ENTRE DISCIPLINAS Y SUS DIFERENTES MATICES**

Antes de entrar a la discusión sobre el papel de la interdisciplinariedad en la universidad, se hace necesario hacer un repaso de los conceptos relevantes, para eso se sigue a Borrero (1982). Ese autor conceptualiza la ciencia como un conjunto de conocimientos ciertos de un objeto, tanto de sus causas como de sus consecuencias; estos conocimientos deben ser objetivos, es decir, deben buscar la verdad del objeto, y a la vez el objeto debe ser único, ya que es la unicidad del objeto la que permita sustentar dicho conjunto de conocimientos. Vale la pena mencionar que existe una diferenciación entre el objeto material y el objeto formal, el primero se refiere al campo material de estudio, debe ser íntegro y concreto; este objeto puede ser común a varias ciencias, y es por medio de éste que se generan lasos que pueden desembocar en la interdisciplinariedad. En cambio el objeto formal se entiende como los aspectos particulares del ente estudiado; es este objeto el que determina los alcances de cada ciencia.

Por otro lado, la especialización es la división de la ciencia, que se presenta de forma natural en el proceso científico mediante la delimitación de los conceptos, surge de la necesidad de reducir la visión a un dominio técnico; y aunque genera practicidad, está acompañada por el riesgo de la hiperespecialización (Morín, 1992). La especialización a su vez se caracteriza por la división de funciones, y la dependencia e interdependencia entre especialidades, es decir, que a medida que genera divisiones en los campos del conocimiento, aumenta la supeditación entre los avances científicos, y puede generar una relación de subordinación entre las diferentes disciplinas.

En esta perspectiva, donde el dominio de una ciencia está determinado por su objeto, pero a la vez está sujeto a la especialización, se reconoce a la interdisciplinariedad como la necesidad de articular las ciencias sin menguar la autonomía que ejerce cada una, es así que se puede decir que la interdisciplinariedad busca el mutuo entendimiento entre profesiones y profesionales respecto a un problema específico. Según López (2008, 27), la interdisciplinariedad surge de la necesidad de flexibilizar la forma de mirar el mundo, ya que requiere eliminar las pretensiones de una verdad única, es por eso, que se puede afirmar que para que varias disciplinas puedan establecer una relación de interdisciplinariedad es necesario que acepten que alguno de sus fundamentos puede surgir de la exploración de saberes con características distintas.

Más no existe una única forma de relación entre disciplinas, de hecho, se puede encontrar en la literatura gran cantidad de conceptos que se refieren a distintos grados de despliegue y agrupación entre áreas del saber<sup>1</sup> Entre los principales conceptos se encuentra: la multidisciplinariedad, la transdisciplinariedad y la pluridisciplinariedad. La multidisciplinariedad o interdisciplinariedad paralela, se refiere a la mera agrupación de áreas del conocimiento sin ninguna articulación; según Piaget (1972 citado en

---

<sup>1</sup> Esta ponencia no busca debatir sobre todas las posibles relaciones existentes entre disciplinas, existen otros conceptos que no son mencionados, como: codisciplinariedad y crossdisciplinariedad, interdisciplinariedad lineal, interdisciplinariedad auxiliar, transdisciplinariedad local o ampliada, entre otros.



Pedroza, 2006) es la yuxtaposición de distintas disciplinas. Del concepto anterior se desprende la sub-modalidad de pluridisciplinariedad, que ocurre cuando se reúnen varias ciencias pero hay una disciplina dominante que le resta importancia a las demás disciplinas, también puede ser entendida como el agrupamiento de disciplinas similares (Palmade, 1979 citado en Pedroza, 2006).

Por último se encuentra la transdisciplinariedad<sup>2</sup>, que es la interacción de diversas disciplinas por medio de la adopción de una disciplina que opera como nexo analítico común, este es el caso de ciencias transversales, como la matemática, y la historia, que aunque funcionan como puente entre los diferentes desarrollos teóricos no necesariamente implican la coordinación de las diferentes áreas, el principio que rige este fenómeno es el hecho que la ciencia que funciona como nexo por sí sola no pueda explicar totalmente un problema (Klein, 1990 citado en Pedroza, 2006).

## LA INTERDISCIPLINARIEDAD Y LA UNIVERSIDAD.

Como se puede ver en anterior resumen de conceptos la interdisciplinariedad posee una gran importancia a la hora de enriquecer el quehacer científico, y vale la pena preguntarse cómo se incorpora ésta en la universidad. Las disciplinas son la estructura fundamental de una universidad, y es por medio de los planes de estudio que se traduce la ciencia con fines educativos. Como expresa Pedroza (2006, 72) el reto de la universidad, desde que ésta se establece como tal<sup>3</sup>, ha sido fomentar una educación general con el propósito de brindar un entendimiento integral de la realidad, a la vez que se conserva la especialización.

Por lo tanto se puede entender la disciplina como una categoría organizadora del conocimiento científico, (Morin, 2001 citado en Pedroza, 2006), que tienen gran importancia a la hora de especificar la división de una institución universitaria en unidades académicas, como departamento o facultades. Dependiendo de la flexibilidad de las unidades académicas<sup>4</sup> se puede establecer modelos universitarios, como: universidades unidisciplinarias, universidades pluridisciplinarias, y universidades multidisciplinarias, y como casos ideales universidades interdisciplinarias y universidades transdisciplinarias. (Pedroza, 2006, 84).

En la práctica lo que se evidencia es una división artificial del conocimiento, que pretende dosificar la enseñanza, pero arroja como resultado una universidad fragmentada, todo esto se ve reflejado en la existencia de currículos desintegrados, que determinan una enseñanza enmarcados en espacios acotados por esas barreras artificiales. Ante este problema Panqueva y Correa (2008) recoge seis categorías imperativas de la interdisciplinaria, entre las que se destacan, primero una función pedagógica que permite entrenar la inteligencia del estudiante al ejercicio de un saber unitario; y segundo una función social, que es brindar científicos, profesionales e investigadores capaces de sintetizar la totalidad del sistema social.

Frente a la primer función es importante tener en cuenta que si bien la especialización surge como resultado natural del proceso científico, no tiene por qué ser así en el proceso formativo, máxime cuando es la educación la herramienta por la cual se forma

---

2 En algunos casos en lugar de este concepto, es utilizada la palabra crossdisciplinariedad, y se reserva el termino transdisciplinariedad a una integración más profunda, como la coordinación de las interdisciplinas, sobre una base axiomática general.

3 Se considera que la universidad existe como tal a partir del momento en que esta se divide en facultades.

4 Se consideran que los departamentos cuentan con un mayor grado de flexibilidad respecto a las facultades o escuelas donde se dicta principalmente una educación unidisciplinaria

el modo de pensar de los individuos. En cuanto a la segunda función se puede decir que los individuos están inmersos en una realidad que no obedece a las reglas de división impuestas por la epistemología. Entonces si se tiene en cuenta que es por medio de la enseñanza que se determina visión tanto intelectual y moral de los educandos, no tiene ningún sentido restringir está en pos de la practicidad.

Ante este problema, la interdisciplinariedad aparece ser la herramienta adecuada para suplir las falencias en los programas educativos de economía, la creación e implementación de currículos interdisciplinarios genera un gran reto para las universidades actuales, y debe involucrar a todos los entes universitarios con especial énfasis en los docentes, ya que como expresa Ceri (1975 citado en Citado en Panqueva y Correa, 2008), la interdisciplinariedad a nivel curricular presupone el trabajo de los docentes de crear un programa por medio de la elaboración colectiva de contenidos de forma coherente.

Como solución a la dicotomía entre la totalidad del conocimiento y la practicidad, Flores (2006) propone, una esquematización de los programas según la relación entre disciplinas, así se pueden haber currículos para: disciplinas paralelas, disciplinas complementarias, disciplinas interrelacionadas, y disciplinas transversales. Por otro lado Panqueva y Correa (2008) propone la implementación de currículos integrados, los cuales deben ser: flexibles, totalizantes, y abiertos. La primera característica se refiere a un programa cuyos objetivos, contenidos y procesos admitan cambios que le permitan adaptarse a las condiciones en las que es aplicado, por otro lado un programa totalizante es aquel que refleja cierta unidad en torno a ciertos principios básicos, mientras que un programa abierto es aquel que permite el acceso de personas, modos de pensar, y actuar, es decir, debe ser abierto a diferentes métodos, abierto a diferentes recursos, y abierto a diferentes ideas y enfoques<sup>5</sup>.

## LA INTERDISCIPLINARIEDAD Y LA ECONOMÍA

En el análisis de la relación de la economía con otras disciplinas, se dividen en dos partes, la primera se centra en la interdisciplinariedad en la creación de teoría y la segunda se refiere a la interdisciplinariedad en formación de los economistas, más precisamente en los principales programas latinoamericanos. En la primera parte se sigue a Zweig (1961), se puede apreciar que la relación de la economía y otras disciplinas ha sido fluctuante y diversa. Como todas las ciencias en sus inicios, parte de los aportes de grandes pensadores que se dedicaban a cultivar el saber integral; pero conforme se avanzaba, se hacía necesario un mayor grado de practicidad y se ejercía una mayor especialización.

Si se permite rastrear la semilla del pensamiento económico, hasta pensadores como Jenofonte con su obra *Económico (Οικονομικός)*, en el que se trata el concepto de riqueza, el trabajo, y el ahorro, es evidente que el germen del conocimiento económico confluía con el germen de otras disciplinas, ya que este sólo es uno de los muchos diálogos socráticos, compilados por sus discípulos. También podemos situar en *La República* de Platón, la semilla del socialismo económico, obra que servirá de cimientos para otras disciplinas como el derecho. En un salto en el tiempo, las cuestiones sobre la distribución de la riqueza se ligan a la teología gracias Tomás de Aquino con su concepto *justicia distributiva*, y su idea de que trabajo no sólo es una actividad económica sino moral y religiosa que contribuye a la salvación del alma.

---

<sup>5</sup> Para una discusión más a fondo sobre la elaboración y aplicación de un currículo integrado, remitirse a Panqueva & Correa (2008).

En la transición entre el feudalismo y la edad media, las ideas mercantilistas, y sus múltiples variantes estuvieron altamente ligadas con la política, y con la administración del poder, ya que la economía era considerada como un medio que conducía al poder político, es ahí entonces cuando en 1615 se publica la obra *Traité d'économie politique* de Montchrétien, que da el nombre de Economía Política a la disciplina, paralelamente nace en Inglaterra una escuela llamada Aritmética Política que se ocupaba de asuntos demográficos y estadísticos. A la vez que se generaban aportes de filósofos como Hume y Locke, con la concepción del estado natural.

Para cuando Adam Smith escribe *La Riqueza de las Naciones* en 1777, se comenzaría a evidenciar un proceso de especialización, con la implementación de la idea del *Laissez Faire*, que revestiría a la economía de un carácter más mecanicista, separándola de las demás ciencias sociales, y quizás emparejándola más a las ciencias naturales. Una versión embrionaria de esta idea vendría con los fisiócratas que con su *Tableau Economique*, que buscaba el orden natural; y se materializaría precisamente en la mano invisible, que a su vez aseguraba la existencia de un precio natural.

Con el trabajo de Jevons, la especialización de la economía se concretizó, ya que el principal objetivo de la economía sería procurar el máximo placer para los individuos, lo que requeriría cuantificar el placer y el sufrimiento de los mismo; esto no sólo involucró la aplicación de un lenguaje matemático, que alteró la metodología hasta entonces utilizada en la economía, sino que también dejaría de centrarse en la sociedad para centrarse en el individuo. Pero este movimiento esquivo hacia las ciencias sociales a vez generó un puente hacia la psicología, relación que parecería permanecer estancada hasta años después, gracia a avances de las neurociencias y la psicología conductual, Ivalora (2011), muestra como teorías alternativas incorporan un marco interdisciplinario con aportes de la psicología y de la neurociencias.

Contraria al individualismo metodológico, se desarrolló el materialismo dialectico, rico en conexiones con otras disciplinas, ya que los avances en esta rama, en cabeza de Marx, son reconocidos, no sólo en la economía sino también en la sociología, la política y la filosofía; y con el surgimiento del materialismo histórico, en la historia, pero este no es el único punto en el que la economía y la historia se relacionan, Settini, Quartucci, y Audino (2007) recogen la evolución de la conexión entre la historia y la economía y resaltan la importancia de la historia económica.

Con el desarrollo de la teoría marginal del valor, que elevó el grado de matemática usado en el análisis económico, y con el perfeccionamiento por parte Arrow y Debreu, del trabajo de Warlas, que dio como resultado la teoría del equilibrio general, la economía encontró un marco consistente, donde generar sus propios desarrollos al margen, de las apreciaciones de otras disciplinas; los posteriores división entre la microeconomía y la macroeconomía, con la introducción de los trabajos de Keynes no iba a termina con la separación, tampoco la posterior micro-fundamentación de la macroeconomía.

Pero en busca de nuevos avances, en los últimos años, se han incorporado en menor o mayor medida al marco teórico neoclásico, conceptos relevantes en diferentes áreas. Entre las disciplinas, que mayor impacto, han tenido en la teoría económica moderna, se encuentran la geografía, la psicología, la historia, la sociología, y las disciplinas ambientales, Borge (2012) resalta la importancia de vincular la economía y la ecología. Hay que señalar que estas relaciones no surgieron esporádicamente, sino que fueron el resultado de retomar a viejos aportes que habían quedado al margen del desarrollo económico. La importancia del resurgimiento de estas relaciones se ve reflejada en los premios nobel otorgados a Kahenema-Smith el 2002, Krugman en el

2008, y Ostrom-Williamson en 2009. Lo que puede entenderse como una mayor predisposición de los teóricos económicos por usar y aplicar conceptos y metodologías provenientes de otras disciplina similares a la economía.

Ahora para saber si esta misma predisposición se encuentra en los programas de economía, se estudia la estructura curricular de las principales universidades de Latinoamérica<sup>6</sup> y se pudo apreciar que en la mayoría de las carreras existen cursos dedicados a temas interdisciplinarios, la mayoría como cursos optativos según el interés de los estudiantes; con una gran preponderancia en los cursos de historia, ya que cuatro de los programas estudiados<sup>7</sup>, ofrecen más de un curso de historia económica, historia del pensamiento económica o historia de los respectivos países; estos cursos son dictados desde el primer hasta los últimos semestres, que difiere, ya que la duración de la carrera no es igual en todas las universidades, pero con mayor intensidad en los últimos.

Aunque en el diseños de los programas de economía, las universidades reconocen la importancia de un enfoque interdisciplinario, los currículos no cumplen con las características de ser abiertos, flexibles y totalizantes, ya que existe poco conexión entre los diferentes cursos, debido a que los currículos tienden a dividirse en troncos temáticos, y de forma lineal, tal que los cursos ofrecidos en cada semestre son meramente la especialización de los cursos tomados anteriormente. Con lo que se concluye que los cursos con concepción interdisciplinaria se dictan como contribuciones marginales a la formación, estos cursos no son parte integral de la enseñanza de la económica.

## BIBLIOGRAFÍA

Barber, J.W. (1967). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid. Alianza Editorial S.A.

Borge, M. (2012). Interdisciplinariedad en las Ciencias Económicas y Sociales: la Economía Ecológica y la Política Ambiental. *Revista Éxito Empresarial*. Número 180.

Borrero, A., & Gutierrez, C. (1982). *La Interdisciplinariedad*. Bogotá. Instituto Colombiano

para el Fomento de la Educación Superior y Asociación Colombiana de Universidades.

Fornicito, K., (2009). La Enseñanza de la Economía por Paradigmas y la Interdisciplinariedad con el resto de las Ciencias Sociales. En Universidad Nacional de General Sarmiento (Eds.), *Primera Jornada Sobre Enseñanza de la Economía*, pp. 7-21.

Ivalora, L. (2011). *La Economía desde una visión Interdisciplinaria*. Selección de Trabajos

de las XVI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económica, pp. 97-108

López, L M. (2008). Interdisciplinariedad: una nueva forma de generar Conocimiento. *Revista Mundo Económico y Empresarial*. Año 6 (6), pp.27-34.

Morín, E. (1992). Sobre la Interdisciplinariedad. *Boletín del Centre International de Recherches et Etudes Transdisciplinaires (CIRET)*. Volumen 2, pp 7-12.

---

6 Para seleccionar los currículos estudiados, se seleccionaron las cinco principales universidades según el ranking de <http://www.topuniversities.com>. Se excluyeron las universidades chilenas que aparecen en ranking, porque en lugar de ofrecer economía a nivel de pregrado ofrecen ingeniería comercial. Las universidades seleccionadas son: Universidad de Sao Paulo, de Brasil, La Universidad Estatal de Campinas, de Brasil, La Universidad de los Andes de Colombia, La Universidad Autónoma de México y El Tecnológico de Monterrey de México.

7 El programa de Economía de la Universidad de Sao Paulo, no presenta en su sitio web una estructura curricular por cursos definida, solo refiere el requerimiento de horas, de las cuales una porción son cursos obligatorios y los demás optativos, pero no especifica los cursos.

- Settimi, S.M., Quartucci, E. & Audino, P. (2007). *Interdisciplinariedad entre la Historia y la Economía: La importancia de la Historia Económica*. XIV Encuentro de Cátedra de Ciencias Sociales y Humanísticas para las Ciencias Económicas. XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. 4 y 5 de Octubre 2007.
- Panqueva, J., & Correa M.E. (2008). *Relaciones entre Concepciones Epistemológicas. Pedagogía y Curriculares*. (1ª Ed). Bogotá. Ediciones Grancolombianas.
- Pedroza, R. (2006). La Interdisciplinariedad en la Universidad. *Revista Tiempo de Educar*. Volumen 7 (13), pp 69-98
- Rosaldo, R. (2004). Reflexiones sobre la Interdisciplinariedad. *Revista de Antropología Social*. Volumen 013, pp 197-215.
- Zewig, F. (1961). *El Pensamiento Económico y su Perspectiva Histórica*. México D.F. Fondo de Cultura Económica.

## ECONOMIA MODERNA, PEDAGOGIA Y EDUCACIÓN: “PROFESIONALES A LA CARTA”.

Oscar A. Campetella (FCE–UNN)

### INTRODUCCIÓN.

El liberalismo económico tuvo su sustento inicial, en gran medida, a partir de la concepción de libertad política de los pueblos modernos. Esta concepción político-liberal adquiere su mayor expresión social desde mediados del siglo XVII, ante las tiranías monárquicas absolutistas y aristocráticas. Entre los mayores acontecimientos sociales de la época corresponde destacar a la Revolución de las Trece Colonias de Estados Unidos contra la corona inglesa (conocida también como Revolución Norteamericana entre 1775-1787), la Revolución Francesa (1787-1799) con la proclama de “*libertad, igualdad, fraternidad*”, lo cual generó réplicas de movimientos independentistas en varios lugares del mundo.

Paralelamente, en el ámbito científico y universitario comienza a gestarse el pensamiento de la Ilustración del Siglo XVII (denominado el “Siglo de la Luces” o con la expresión de “luces de la razón”); además del pensamiento filosófico del racionalismo con la publicación en 1637 de la obra “Discurso del Método” (“*Discours de la methode*”) del francés René Descartes.

La economía de estos incipientes Estados Modernos –influidos por el ideario revolucionario de la libertad política- inicia esta nueva concepción de la denominada economía moderna.

Paralelamente, con este nuevo pensamiento social de una auténtica economía liberal, alcanza la consolidación histórica de la economía moderna, a partir de la Revolución Industrial gestada en Gran Bretaña a fines del siglo XVI y comienzo del siglo XVII, que dio lugar a la “producción en serie” y su posterior concepto de la “economía en escala”. A su vez, el economista y pensador escocés Adam Smith difunde su obra “*An Inquiry into the Nature of the Wealth of Nations*” (1776), que constituirá las bases del pensamiento económico moderno. Smith sostenía al egoísmo del hombre como punto de partida de su teoría económica, cuando se refería al “*principio que motiva la división del trabajo*” al comienzo del Capítulo II textualmente expresaba:

*“...el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando a su favor el **egoísmo** de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide... No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su **egoísmo**.”* (Smith 1776, p.17).

Por su parte, el filósofo francés Michael Foucault en 1975 publica su obra “*Vigilar y castigar*”, en la cual describe el ejercicio del control social de la modernidad, a través del denominado “*poder panóptico*” y su implicancia en las disciplinas científicas del conocimiento imperante, que es universalmente instituido y oficialmente reconocido.

### PEDAGOGÍA Y MERCADO EDUCATIVO.

La modernidad se ha caracterizado por definir con claridad que “*educar es formar a un hombre para una determinada sociedad*”, tal como bien lo sostiene el pedagogo Mariano

Narodowski (1999, p.21). La modernidad recurre a la pedagogía como disciplina instrumental para ejercer esta finalidad. La pedagogía constituye el orden disciplinar en que se sustenta el proceso enseñanza-aprendizaje.

La educación, a través de la pedagogía que difunde y aplica, no es neutra ni inerte, sino que lleva implícita un proyecto social en la formación de personas. El discurso y la práctica pedagógicos –deliberadamente o no- están orientados para formar ciudadanos predispuestos a asumir determinadas conductas ante los acontecimientos sociales que se van sucediendo en el devenir de la humanidad. Esta concepción de la educación está influida por una de las corrientes del pensamiento económico moderno, la cual afirma la estrecha vinculación entre una “*apropiada inversión en educación*” y su correlato con el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) de un país.

Michael Foucault (1989, p.189) sostenía que uno de los rasgos que caracterizó a la modernidad se reflejaba en la escuela, donde ha funcionado “*el espacio escolar como una máquina de aprender, pero también de vigilar, de jerarquizar, de recompensar... bajo la mirada cuidadosamente clasificatoria del maestro*”. Este poder disciplinar del saber ordenado a través de la pedagogía adquiere “... *en el examen toda su notoriedad visible*”. Además, el mismo filósofo describía esta disciplinariedad científica de fragmentar el conocimiento científico, como un modo de ejercer el poder social en la alegórica figura del Panóptico, aquel diseño carcelario arquitectónico de J. Bentham.

Esta fragmentación del conocimiento a través del poder panóptico hoy es evidente, ante el incesante crecimiento de las microdisciplinas tecnocientíficas, donde la experticia de la ultraespecialidad predispone mentalmente a los sujetos con un profundo conocimiento específico de su tema, en detrimento del imprescindible e integral conocimiento humano; y por ende, se tiende a formar personas de fácil manipulación social, tanto en el aula como a través del influjo audiovisual que ejercen los medios de masiva comunicación pública y privada.

Con la instauración de los Estados Modernos, fueron sus Universidades quienes asumieron el control pedagógico y ejercieron el poder “*panóptico*” del conocimiento formalmente instituido. Paralelamente los gobernantes de los Estados Modernos impusieron la obligatoriedad escolar como un derecho ciudadano a la educación pública y gratuita. Una educación que respondía a la necesidad de “*civilizar*” y “*domesticar*” a los niños de las clases populares e incorporarlos como dóciles sujetos “*segmentados*” y “*seriados*”, de acuerdo con lo que requería el proceso productivo en plena Revolución Industrial. Aquella “*producción en serie*”, que pasa de la “*economía de escala*” a las múltiples y variadas demandas consumistas actuales, estimuladas por deseos y necesidades creadas a partir de técnicas psicosociológicas denominadas “*marketing*”, da lugar al requerimiento de las más diversas profesiones, que respondan a las variadas y psicosociológica demanda consumista.

En la actualidad, desde fines del siglo XX, se ha trasladado aquella concepción de la pedagogía disciplinaria a través de la vigilancia jerárquica en la relación docente-alumno y la sanción normalizadora para quienes se desviaran de los *saberes legítimos*, hacia una “*escuela psicologizada*”, influida por un mercado educativo sustentado por el neoliberalismo consumista, donde “*la educación deja de ser un derecho... para convertirse en un bien de consumo*”, tal como lo sostiene el pedagogo brasileño Tomaz Tadeu da Silva (1997, p.283). Además, esto se refleja en la tan mentada y propalada técnica pedagógica de la “*socialización del conocimiento*”, donde se invierte el auténtico proceso enseñanza-aprendizaje necesario para formar ciudadanos libres, y con propios y fundamentados criterios personales que contribuyan a mejorar la realidad socio-cultural circundante. Habitualmente, esta *socialización del conocimiento* parte de una ideología ya asumida por el conductor del grupo sobre determinados temas, haciéndolos discutir a los neófitos participantes sobre dichos temas, para producir un pseudo debate educativo –con evidente adoctrinamiento ideológico- a un grupo de personas que desconocen concienzudamente la naturaleza,

los efectos científicos y las implicancias sociales de tales temas. Por ende, esto conlleva a asumir posteriores actitudes y conductas en los participantes que previamente fueron inducidas por sus conductores, en los temas aparentemente analizados y concensuados grupalmente. Es decir, se trata de neutralizar la natural inteligencia para discernir, de la que disponen todos los seres humanos.

Esto es un evidente proceso pedagógico de manipulación social inductiva, por cuanto altera el auténtico aprendizaje y el consecuente pensamiento reflexivo para discernir con fundamentos ante la realidad circundante. Un necesario pensamiento personal, como condición previa, para luego compartirlo y debatirlo socialmente. Es decir, que el aprendizaje debería ser un intelectual esfuerzo individual que estimula al sujeto a un propio criterio personal, para mejorarlo y enriquecerlo en un posterior debate social. Por ende, en el proceso de aprendizaje corresponde partir de lo personal hacia lo grupal y social, y no a la inversa; sino se estarían “uniformando” los modos y fines de pensar. Consecuentemente, se estaría traspasando de la educación al adoctrinamiento, tan frecuente en nuestros días, tanto en las aulas como en los medios de comunicación masiva.

Actualmente, esta concepción de la pedagogía se percibe con evidencia en la educación oficial de los niveles primario, secundario y –de sobremano- en el ámbito universitario, donde además se tiende a hacer prevalecer el “postgrado” –como una especificidad-, en detrimento del título profesional de grado. Esta económica concepción educativa -de demanda consumista y de oferta mercantilista- del “conocimiento universitario”, se puso en evidencia en nuestro país cuando algunos grupos económicos adquirieron o “invertieron” financieramente en universidades privadas, con el principal propósito de incursionar con “ofertas educativas de postgrados”, imitando a algunos países del denominado “primer mundo”. En la Argentina este incipiente “mercado educativo universitario” alcanzó su máximo esplendor, a partir de la sanción de la Ley Nacional de Educación Superior N° 24.521 que fuera promulgada por Decreto Nacional N° 268/95 suscripto por el entonces Presidente de la Nación Dr. Carlos Saúl Menem (actualmente ratificada por el artículo 35 de la nueva Ley de Educación Nacional N° 26.206 promulgada por Decreto N° 1938 del 27/12/06 suscripto por el entonces Presidente Dr. Néstor Carlos Kirchner y el ex Ministro de Cultura y Educación Lic. Daniel Filmus), en cuyo artículo 46 creaba la Comisión Nacional de Evaluación y Acreditación Universitaria (CONEAU) “como organismo descentralizado que funciona en jurisdicción del Ministerio de Cultura y Educación dependiente del Poder Ejecutivo Nacional”, que se ocupa entre otras funciones de controlar los contenidos temáticos de la educación universitaria argentina.

En los distintos claustros universitarios, tal vez correspondería recordar aquel Manifiesto de la Reforma Universitaria escrito en 1918 en la ciudad de Córdoba –que hoy adorna muchos solemnes recintos universitarios enmarcado en dorados cuadros alegóricos- que dirigiéndose a “A los hombres de una República libre”, en su texto expresaba “... acabamos de romper la última cadena que, en pleno siglo XX, nos ataba a la antigua dominación monárquica y monástica ... desde hoy contamos para el país una vergüenza menos y una libertad más ... Las universidades han llegado a ser así fiel reflejo de estas sociedades decadentes que se empeñan en ofrecer el triste espectáculo de una inmovilidad senil. Por eso es que la ciencia frente a estas casas mudas y cerradas, pasa silenciosa o entra mutilada y grotesca al servicio burocrático...” y concluía “La juventud ya no pide. Exige que se le reconozca el derecho a exteriorizar ese pensamiento propio en los cuerpos universitarios por medio de sus representantes. Está cansada de soportar a los tiranos...”.

Habitualmente, estas concepciones reformistas del rol social universitario dan inspiración a encendidos discursos de barricadas juveniles y hasta medulosas meditaciones expresadas con adustos y circunspectos gestos por directivos de distintos claustros universitarios, apoltronados en suntuosos recintos académicos. En la hora actual y ante la indigencia que está atravesando un paupérrimo conglomerado



de ciudadanos argentinos, a quienes frecuentamos los ámbitos universitarios, quizás cabría interrogarnos desde alguna ética universitaria **¿Ha avanzado el científico conocimiento universitario para ponerlo al auténtico servicio del desarrollo humano de la población argentina en particular y del mundo en general?** Una respuesta que por sus múltiples y heterogéneas causas merece un pormenorizado tratamiento integral, exceden los propósitos de esta ponencia y la diferimos para un posterior análisis particular.

### **TRABAJADORES Y PROFESIONALES A LA CARTA.**

En la actualidad, con la denominada *Escuela Nueva* se ha instituido una acción educativa carente de contenidos temáticos y más próxima a una psicoterapia grupal, donde el aprendizaje adopta características de “*catarsis*”, cuya finalidad es “*bloquear y eliminar resistencia en los educandos*”, predisponiéndolos a asumir conductas “*light*” ante el entorno social que habitan (Varela, 1995, p.183).

Con este enfoque educativo, y como bien describe la pedagoga española Julia Varela (1995, p.186), se producen sujetos que responden a las siguientes características: a.- personas encantadoras; b.- manejan bien sus relaciones con los demás, c.- son brillantes, obsequiosos y seductores, d.- se mueven bien en encuentros esporádicos y superficiales; e.- evitan el compromiso; f.- ansían estima y reconocimiento (exitismo); g.- temen el paso del tiempo; h.- tienen fantasía de omnipotencia; i.- se creen con derecho a manipular y explotar a quienes los rodean.

Este sujeto es producto de las psicologías pedagógicas posmodernas que, instaladas en el aula, desdeñan la transmisión de saberes y ponen énfasis en adquirir destrezas múltiples, desde la perspectiva del aprendizaje continuo, bajo el lema de “*aprender a aprender*”. Con ello, se forman sujetos con valores éticos hedonísticos, sin mayores compromisos con su realidad inmediata, y que responden a las exigencias de aquel neoliberalismo del mercado consumista, que necesita sujetos con personalidades maleables, moldeables y diversificadas para dar respuesta a un mercado de trabajo cambiante y flexible, que demanda “**trabajadores y profesionales a la carta**”, reflejadas en las diversas tecnicaturas, licenciaturas y postgrados que se puede imaginar. Esto a su vez se potencia con la corriente “*psicologizante*” de instaurar socialmente el precepto de que “*la adolescencia se ha prolongado*”, con lo cual se pretende infundir la idea que se llegue a la ancianidad sin alcanzar la natural y necesaria madurez psicosocial. Paradójicamente, crece un “*mercado laboral*” que cada vez demanda personas jóvenes con menor edad y mayor “*hacer*”.

### **UNIVERSIDAD Y “MERCADO PROFESIONAL”**

En tal sentido la universidad contemporánea se ha convertido -en gran medida-, en institución ejecutora de las políticas educativas de los circunstanciales gobiernos de turno, que actúan como fuerza reproductora de globalizados, tendenciosos e imperantes “*conocimientos científicos de moda internacional*”, que el filósofo norteamericano Thomas Khun denomina epistemológicamente “*paradigmas*” (modelos) científicos. Estas instituciones a través de sus cofradías de investigadores se arrojan la potestad de aprobar y fiscalizar socialmente el avance científico para formalizar aquel “*conocimiento socialmente legítimo*”. Esta cofradía de *especialistas científicos* –quienes actúan como propietarios de la *verdad científica*- recurren a los “*referatos*” en las publicaciones científicas o a los “*comités de admisión*” en los eventos académicos, para custodiar y, consecuentemente, “*normalizar*” el formal conocimiento vigente en cada microdisciplina, tal como se demostró en las conclusiones de la ponencia “*Poder panóptico. Sociedad disciplinaria y disciplinamiento científico*” (Campetella 2013 p.5), que fue expuesta en el XVI Congreso Nacional de Filosofía

realizado en la ciudad de Buenos Aires. De esta manera, se coarta cualquier incipiente método, criterio o fundamento que ponga en tela de juicio el “*statu quo*” del conocimiento científico instituido. Un conocimiento instituido en múltiples microdisciplinas y especializaciones tecnocientíficas, cada vez más medidas en nanomicrones, que conlleva a formar aquel **profesional a la carta**. Un profesional especialista que -como lo describía el filósofo español Ortega y Gasset (1983, p.114)- “es un **sabio-ignorante**, cosa sobremanera grave, pues significa que es un señor el cual se comporta en todas las cuestiones que ignora, no como un ignorante, sino con toda la petulancia de quien en su cuestión especial es un sabio”.

### **A MODO DE REFLEXIÓN FINAL.**

Cabe recordar que es necesario reconocer nuestra natural ignorancia humana, como condición previa para caminar con prudencia en busca de aquella inalcanzable sabiduría. Expresado a nivel de la psicología pedagógica: es necesario previamente sentir la necesidad de aprender para iniciar el proceso de comprender (segunda instancia de la inteligencia del conocimiento), con la finalidad de alcanzar el nivel de la evaluación crítica del conocimiento adquirido.

Es por ello que cabría distinguir entre: educar, capacitar, instruir, entrenar, adiestrar o adoctrinar. No es lo mismo “educar” desde la divulgada concepción inglesa del “*know how*” (“como hacer”), que educar desde un “*saber ser*” científico y comprometido socialmente con el integral desarrollo humano de su comunidad.

En consecuencia, cuando se insiste y se reitera hasta el hastío que la recuperación socio-cultural de un Estado-nación pasa por la educación, expresada con un sentido amplio y ambiguo, tal vez cabría interrogarnos como ciudadanos argentinos **¿qué educación necesitamos?**

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

- Foucault M. (1989). *Vigilar y castigar*. Buenos Aires, Argentina: Gédisa.
- Narodowski, M. (1999). *Después de clase*. Buenos Aires, Argentina: Novedades Educativas Argentina.
- Ortega y Gasset J. (1983). *La rebelión de las masas*. Buenos Aires, Argentina: Hyspamérica Ediciones.
- Silva T. T. da (1997). *Crítica estructuralista y educación*. Barcelona, España: Laerste.
- Varela J. (1995). *Escuela, poder y subjetivación*. Madrid, España: Editorial La Piqueta.
- Campetella O. (2013). *Poder panóptico. Sociedad disciplinaria y disciplinamiento científica*. XVI Congreso Nacional de Filosofía, Asociación Filosófica Argentina (AFRA), Buenos Aires, Argentina.

## UN ANÁLISIS DE “LOS FUNDAMENTOS ÚLTIMOS DE LA CIENCIA ECONÓMICA” DE MISES.

Iván Carrino

Gabriel Zanotti

### BREVE INTRODUCCIÓN.

En 1962, Ludwig von Mises publicó su último libro escrito en inglés, *The Ultimate Foundation of Economic Science*, un ensayo que, en sus palabras “no es una contribución a la filosofía” sino “tan solo una exposición de ciertas ideas que debieran tenerse en cuenta a la hora de lidiar con la teoría del conocimiento”.

En la oportunidad de su publicación en español por Unión Editorial<sup>1</sup>, vale la pena destacar los principales puntos esgrimidos por Mises y la importancia de este ensayo en la prolífica carrera de su autor.

### 1. ¿POR QUÉ LA METODOLOGÍA?

*Los fundamentos últimos de la Ciencia Económica* completa una serie de trabajos de Mises dedicados a la metodología de la economía. Ya en su obra magna, *La Acción Humana*, Mises dedicó 300 páginas al asunto, lo que nos da una idea de la importancia que este tema tenía para él.

Ahora bien: ¿por qué este espacio para los temas metodológicos en la obra de Mises? ¿Por qué el economista, famoso por desarrollar la teoría integral del ciclo económico que, gracias a la crisis financiera internacional, volvió a ponerse de moda, y destacado personaje del debate acerca del cálculo económico en el socialismo, dedicó tanto esfuerzo a los asuntos epistemológicos?

A nuestro entender, Mises le dio una importancia fundamental a la epistemología como una manera de clarificar sus puntos de vista sobre el mundo. Para Mises, defender la concepción mengeriana de la economía, como universal frente al historicismo de Schmoller, no podía ser un capricho. Había que fundamentarlo, y en ello estuvo toda su vida.

En este sentido, su interés por la teoría del conocimiento demuestra, en última instancia, su interés por defender lo que, en ese momento, era la ciencia económica. Por ello se opuso en su momento al historicismo y al marxismo, pero en *Los fundamentos últimos*, la crítica se dirigió con énfasis al positivismo<sup>2</sup>, una corriente que siempre desconfió del famoso *a priori* al cual Mises daba tanta importancia.

Para el positivismo, según Mises, “la ciencia es medir”<sup>3</sup>, y lo que hay que medir son los hechos de la experiencia. El método científico es el de las ciencias naturales, que va de los hechos observables, a la teoría; de un hecho particular, a una teoría general del comportamiento. Si no se pueden medir los hechos, y las teorías no están derivadas de la experiencia, para el positivismo nos encontramos frente a la mera literatura, a una opinión sin fundamento científico, a una charla de café. Destaquemos que en 1962 Mises se refiere aún a un inductivismo muy craso.

Esta postura descartaba lo que Mises consideraba que era el método adecuado para las ciencias sociales dentro de las cuales se encuentra la economía. Para Mises la

1 *Los fundamentos últimos de la Ciencia Económica (un ensayo sobre el método)*; Unión Editorial, Madrid, 2012, prólogo y traducción de Iván Carrino.

2 Mises explícitamente dice: “... este ensayo no se ocupa de la teología o de la metafísica y el rechazo de sus doctrinas por parte del positivismo. Se ocupa de los ataques del positivismo a las ciencias de la acción humana” p. 180

3 Mises, “*Los fundamentos últimos...*” p.106

economía tiene un carácter metodológico muy distinto al de las ciencias naturales. No parte de los hechos observables, sino de axiomas a priori que dan lugar a consecuencias lógicas que afirman cosas de mayúscula importancia sobre el mundo social. Eso le permitía enfatizar que los economistas tenían mucho que aportar al debate político porque podían explicar las consecuencias no intencionadas de determinadas decisiones:

*La economía puede predecir los efectos esperados de recurrir a determinadas medidas o políticas económicas. Puede responder la pregunta acerca de si una política determinada puede lograr los fines propuestos y, si la respuesta es negativa, cuáles serán sus verdaderos efectos*<sup>4</sup>.

La característica fundamental del análisis económico misiano fue, suponiendo las mejores intenciones por parte de los hacedores de políticas, estudiar las consecuencias de la intervención gubernamental en la economía de mercado. En la mayoría de los casos, su análisis daría como resultado que si de intervención se trata, el remedio es peor que la supuesta enfermedad. Pero el positivismo rechazado por Mises descartaba ese análisis lógico-deductivo de Mises y senta las bases de la ingeniería social, porque busca que la economía utilice el mismo método que la física, dándole espacio a un grupo de “expertos” para que – igual que en la física y en la química - manipule los objetos humanos a discreción de manera que se logre el fin social determinado.

*La «ciencia unificada» resolverá todos los problemas en cuestión e inaugurará una maravillosa era de «ingeniería social» en la que todos los asuntos humanos serán tratados del mismo modo satisfactorio en que la moderna tecnología moderna provee la corriente eléctrica.*<sup>5</sup>

El problema es que este cambio de enfoque tiene consecuencias que afectan a las bases fundamentales de la civilización:

*No existe tal cosa como la perfección en los asuntos humanos. Pero la única alternativa a él es el sistema totalitario en el que en el nombre de una entidad ficticia, «la sociedad», un grupo de directores determina el destino de todos los hombres. Es, de hecho, paradójico que los planes para el establecimiento de un sistema que, mediante la regulación total de la conducta de todo ser humano, aniquilaría la libertad individual fueran proclamados como el culto a la ciencia.*

Pero así fue en la era en la que Mises escribió y para “desenmascarar las falacias del positivismo” y salvar los “fundamentos intelectuales de la civilización occidental” es que escribió esta obra. A continuación veremos los principales argumentos que Mises empleó para llevar adelante esta tarea.

## 2. EL DUALISMO METODOLÓGICO

Volvamos al dualismo. Uno de los principales puntos del argumento de Mises contra el positivismo es que el método científico es distinto en las ciencias naturales y en las ciencias sociales. Ambos campos de estudios difieren, en primer lugar, por el objeto de estudio y, en segundo lugar, por una categoría que no está presente en el mundo de la acción humana pero sí en el mundo natural.

En cuanto al objeto de estudio, las ciencias naturales estudian elementos de los que no se puede saber su motivación final. Aquí se nota claramente la doctrina neokantiana del comprender versus el explicar que él no tomó directamente de Dilthey sino de su re-elaboración por Max Weber. Cuando la luna gira alrededor del sol, no lo hace porque le da placer hacerlo, sino porque ese es su comportamiento, y es su comportamiento observable lo que define a la luna en cuanto tal. En las ciencias naturales, no se podría avanzar más allá de ese punto. Los cuerpos celestes, las

<sup>4</sup> Mises, “Los fundamentos últimos...” p. 112

<sup>5</sup> Mises, “Los fundamentos últimos...” p. 180-181

células del cuerpo, las plantas y los animales, no tienen causas finales y no actúan sino que simplemente se comportan de acuerdo a su rol predeterminado por la naturaleza.

*Una molécula o átomo particular se comporta en un entorno concreto y bajo condiciones concretas en la medida en que precisamente su estructura se lo permite. La velocidad y la trayectoria de sus movimientos y su reacción frente a cualquier encuentro con factores externos a su propia naturaleza están estrictamente determinadas por esta naturaleza o estructura. Si uno no acepta esta interpretación, entonces cae en la absurda suposición metafísica de que estas moléculas y átomos están provistos de libre albedrío...*<sup>6</sup>

Las ciencias de la acción humana, por el contrario, no lidian con objetos cuyo comportamiento está determinado por la naturaleza, sino con individuos que actúan, que piensan, valoran y actúan en función de esas reflexiones y valoraciones. Es la contraposición misiana entre *actuar* y *re-accionar*. Esto nos lleva al segundo punto sobre el cual se basa el argumento a favor del dualismo metodológico: la categoría de la regularidad.

Como Mises lo veía, el método inductivo en las ciencias naturales era útil, más allá de sus limitaciones<sup>7</sup>, porque presuponía la categoría de la regularidad. O sea que Mises aceptaba para las ciencias naturales el famoso principio de uniformidad de la naturaleza que tanto había influido en la cosmovisión de Mill y Laplace. Es decir, en el mundo natural, existe una regularidad en la concatenación de eventos y sucesos. Dado un determinado cuerpo, si ese cuerpo recibe un estímulo "A", entonces sucederá "B". En principio, a esta conclusión se arribaría luego de la observación empírica. Al ver que luego de "A" viene "B", en reiteradas oportunidades, la conclusión es que eso siempre sucederá. Mises coincide con este razonamiento pero agrega que esa conclusión solo es posible porque en el mundo de los fenómenos naturales existe regularidad, algo ausente en el mundo de las ciencias humanas:

*En las valoraciones humanas y, consecuentemente, en la acción humana, no se encuentra la regularidad que caracteriza a los campos investigados por las ciencias naturales. El comportamiento humano se guía por motivaciones, y tanto el historiador que analiza el pasado como el hombre de negocios que intenta anticipar el futuro deben tratar de «entender» este comportamiento*<sup>8</sup>.

### 3. LAS LEYES UNIVERSALES

Ahora bien, si una de las características de las ciencias de la acción humana es la de lidiar con un mundo que carece de regularidad ¿cómo es posible que éstas establezcan leyes y predicciones válidas acerca del futuro?

En el pensamiento de Mises, dada la regularidad, el empirismo es adecuado para las ciencias naturales y le da certeza a sus predicciones. Para las ciencias sociales, Mises quiere esa misma certeza, supuestamente existente en las naturales, pero reconoce que no hay regularidad. Frente a un estímulo, dos personas diferentes pueden reaccionar de manera diferente. Más aún, la misma persona puede reaccionar de manera distinta si el estímulo lo recibe a los 20 años o a los 35.

Sin embargo, sí hay algo que (con algunos límites muy amplios) se mantiene inmutable y eso es la estructura lógica de la mente humana.

*Plenamente consciente del hecho de que la naturaleza humana, tal y como se encuentra en esta era de cambios cósmicos en la que vivimos, no existió desde el*

6 Mises, "Los fundamentos últimos..." p. 55

7 "El problema del empirismo consiste precisamente en su incapacidad de explicar satisfactoriamente cómo es posible inferir, a partir de hechos observados, algo sobre hechos aún no observados" Mises, "Los fundamentos últimos..." p. 51

8 Mises, "Los fundamentos últimos..." p.57.

*comienzo ni permanecerá para siempre, la epistemología debe considerarla como inmutable*<sup>9</sup>

El hombre, entonces, tiene una naturaleza, y el científico puede conocerla, pero no mediante la observación, sino por introspección, ya que científico y objeto de estudio poseen la misma característica: son seres humanos. La validez de las leyes económicas y su universalidad descansan, entonces, sobre la “comprensión” que los científicos hagan de esta naturaleza y los teoremas que deriven de ella, sin necesidad de recurrir a la observación ni al testeo empírico.

Pero, a su vez, Mises es plenamente consciente de que una vez planteadas las premisas praxeológicas básicas, el economista es capaz de deducir las consecuencias no intentadas del encuentro de cada valoración subjetiva con otra valoración subjetiva, produciendo ello la universalidad “mengeriana” buscada en la economía. Aunque no lo reitero en este libro, imposible no recordar uno de los primeros y fundantes párrafos de su famosa obra *La Acción Humana*: “..... El descubrimiento de una regularidad en la secuencia e interdependencia de los fenómenos del mercado desbordaba el sistema tradicional del saber. Surgía así un conocimiento que no era ni lógica, ni matemática, ni tampoco psicología, física o biología.”<sup>10</sup>

#### 4. EL APRIORISMO

Dada la ausencia de regularidad y su fundamento en la comprensión de la naturaleza humana gracias a un proceso de introspección, el método adecuado para las ciencias de la acción humana no es el empírico-inductivo, sino el axiomático deductivo.

El conocimiento económico no parte de la observación de fenómenos sino de unas categorías previas, axiomas que son conocidos por todos antes de cualquier experiencia:

*El punto de partida de la praxeología es una verdad autoevidente, la cognición de la acción, esto es, la cognición del hecho de que existe algo que conscientemente aspira a fines determinados*<sup>11</sup>

La certeza de las afirmaciones de la economía tienen su raíz fundamental en este axioma, a los ojos de Mises (y muchos otros austriacos), irrefutable. Si del axioma de la acción se derivan teoremas lógicamente bien encadenados, entonces todas las conclusiones derivadas son lógicamente ciertas.

Si “A” es verdadero y deduzco de “A” una serie de conclusiones sin errores de razonamiento lógico, entonces es ilógico decir que “H”, deducido de “A”, es falso.

En este sentido, la economía no puede ser una ciencia empírica porque todos sus teoremas y conclusiones son a priori de la experiencia. Sin embargo (y aquí está la clave de una tensión interna en su modo de expresión) Mises asigna un rol a la experiencia:

*La pregunta acerca de si las condiciones del mundo exterior se corresponden con estos supuestos debe ser respondida por la experiencia. Pero si la respuesta es afirmativa, todas las conclusiones emanadas del razonamiento praxeológico lógicamente correcto describen estrictamente lo que está sucediendo en la realidad.*<sup>12</sup>

La experiencia para Mises es una herramienta de la historia. La historia recoge los hechos de la experiencia, pero necesita de la teoría, que es a priori, para comprenderlos. Pero en escritos anteriores Mises había hecho claras referencias a las “condiciones del mundo real” en economía. A ello nos referiremos más adelante. Por ahora señalemos que para Mises lo mismo sucede con el inductivismo, que tiene que recurrir a la categoría *a priori* de la regularidad para sacar sus conclusiones acerca del

9 Mises, “Los fundamentos últimos...” p.25.

10 <http://mises.org/humanaction/introsec1.asp>

11 Mises, “Los fundamentos últimos...” p.31.

12 Mises, “Los fundamentos últimos...” p.82

mundo real. Esto acercaría a Mises al monismo metodológico en el cual ambos son a priori. Sin embargo, el autor no da ese salto.

## 5. EL INDIVIDUALISMO METODOLÓGICO

Otro de los argumentos de Mises a favor de la metodología de la economía y en contra de las críticas positivistas es el individualismo metodológico, característico de todos los economistas austriacos que no niegan que existan problemas macroeconómicos, pero entienden que solo existen soluciones microeconómicas.

El individualismo metodológico consiste en reducir todos los acontecimientos sociales a su punto de partida, el ser humano que actúa. Existe la tendencia a referirse a conjuntos agregados, como la sociedad, como si fuera esta última el sujeto actuante, dejando de lado que esta es un conjunto de individuos. De la misma forma, en economía se habla del “nivel de precios”, pero se olvida mencionar que el nivel de precios es un promedio entre una gran cantidad de precios específicos de productos específicos, que son el emergente de las transacciones que determinados individuos realizan.

Para comprender los fenómenos económicos y sociales, entonces, es menester rastrear el origen en las acciones del individuo<sup>13</sup>. En *Los Fundamentos*, Mises dedica especial atención a este problema y resume en una frase todo lo que el individualismo metodológico significa: “Solamente los individuos actúan”.

Este énfasis en el individuo permite, en economía, realizar mejores diagnósticos y, por tanto, ofrecer mejores soluciones a los problemas que se presentan. En este sentido, si queremos *entender* la “fuga de capitales” en una situación de inestabilidad política, la pregunta pertinente para hacer, más allá de la evolución del nivel de precios o el nivel de tasas de interés, es “¿por qué un individuo, dado el contexto argentino actual, optaría por depositar sus ahorros en el exterior y no en su propio país?”. Las respuestas serán mucho más enriquecedoras y nos permitirán comprender el fenómeno al comprender los incentivos que motivan la acción del individuo.

Para Mises:

*Al estudiar las acciones de los individuos también aprendemos todo acerca de los colectivos y la sociedad, ya que el colectivo no tiene existencia ni realidad sino en las acciones de los individuos... La única manera de conocer los colectivos es el análisis de la conducta de los individuos*<sup>14</sup>.

## 6. ANÁLISIS RETROSPECTIVO.

a) Contexto biográfico e histórico para comprender ciertas cosas.

Muchos se han preguntado<sup>15</sup> si la defensa de Mises del apriorismo no es una mera ideologización de su liberalismo camuflada de epistemología. Por un lado, no, por el otro, sí.

Por un lado no, porque el a priori de Mises debe verse en el contexto de la disputa de Menger versus el historicismo<sup>16</sup>, heredada por Mises. Como ya hemos dicho en otra

13 Otro que defendió la importancia del individualismo metodológico fue F.A. Hayek: “Y a este método ‘individualista’ debemos todo cuanto sabemos sobre los fenómenos económicos; el que la moderna teoría ‘subjetiva’ haya avanzado más allá de la escuela clásica en su empleo es probablemente su principal ventaja sobre las enseñanzas de los clásicos”

14 Mises, “*Los fundamentos últimos...*” p. 129.

15 Entre ellos, T. Hutchison en “Professor Machlup on Verification in Economics,” *Southern Economic Journal* (April 1956): 476-83, reproducido en Caldwell, B. J., *Appraisal and Criticism in Economics: A Book of Readings*, Allen and Unwin, Boston, 1984.

16 Ver Caldwell, B.: *Hayek's Challenge: An Intellectual Biography of F.A. Hayek*. By Bruce Caldwell. University of Chicago Press, 2004.

ocasión<sup>17</sup>, Mises, como neokantiano weberiano, necesitaba unas “categorías a priori” para ordenar los fenómenos complejos del mundo social. Nada diferente a lo que Kant había hecho con la Física de Newton. Por lo demás esa era la posibilidad de una ciencia económica, no digamos “universal” sino simplemente “ciencia”. Por supuesto, se podría decir que Mises siguió batallando toda su vida contra un enemigo ya muerto hace mucho (el historicismo alemán) pero eso se entiende a la luz de que Menger era un elemento esencial en el pensamiento de Mises, que a su vez no se comprende sin el contexto del referido debate.

Por el otro lado, en otra oportunidad hemos dicho que Mises pensaba que su misión como intelectual era la salvación de la civilización europea contra los autoritarismos que se avecinaban<sup>18</sup>. En ese sentido, ese nivel de ideologización de su pensamiento es sano, y hay que destacar que los austríacos comparten con la Escuela de Frankfurt el carácter emancipatorio de las ciencias sociales, con la gran diferencia, obviamente, de que esa emancipación no es precisamente del capitalismo. Pero esa obvia diferencia no debe dejar que pase inadvertida una similitud de actitud frente a las ciencias sociales que obviamente minaba el famoso “libre de juicios de valor” que Mises hereda de Weber.

b) Sobre el dualismo metodológico.

Evidentemente, cuando Mises se refiere a la metodología de las ciencias naturales, se ubica en una etapa pre-popperiana. La cita que aparece sobre Popper en este libro<sup>19</sup> es evidentemente una concesión casi de mala gana a un autor que nunca llegó al horizonte intelectual de Mises. Desde ese punto de vista, si Mises hubiera escrito a la luz del debate Popper-Kuhn-Lakatos-Feyerabend, hubiera advertido que todos esos autores sostienen que el testeó empírico, como lo entendía el inductivismo, es imposible en ciencias *naturales*, en primer lugar. Mises habría entonces re-elaborado su dualismo metodológico tan enfático, y hubiera entrado más en diálogo con Popper, Hayek y Machlup. Pero, sin embargo, vamos a hacer una pregunta delicada. Podríamos “reprocharle” esta omisión a Mises, pero, ¿cuán enfáticamente podemos hacerlo, cuando gran parte de la *actual* filosofía de las ciencias *naturales* ha “empaquetado” a esos autores en un “*historical turn*” del cual parece preferible desprenderse?

c) Sobre el famoso apriorismo.

Por lo demás, hay que tener en cuenta que todo lo que dice Mises en este libro se sigue leyendo a la luz de la versión Rothbard<sup>20</sup>, que no es precisamente la única ni la mejor interpretación del pensamiento misiano, aunque se haya constituido en el “paradigma dominante” interpretativo en ciertos seguidores del pensamiento de Mises. Cachanosky y Zanotti<sup>21</sup> han intentado demostrar, recientemente, que hay que tener en cuenta seriamente la interpretación que Machlup hace del pensamiento misiano<sup>22</sup>, que no es una sola *intentio lectoris* de Machlup sino una *intento auctoris*, donde temas estrictamente misianos, tales como las condiciones del mundo real en *La Acción Humana*<sup>23</sup>, o la referencia a la *experiencia* en *Epistemological Problems*<sup>24</sup>, colocan al pensamiento misiano como un conjunto de *fundamental assumptions* que, *como en todas las ciencias, naturales inclusive*, son a priori de lo que en ciencias sociales sería

17 Véase Zanotti, G. J., estudio preliminar a Mises, L. von: *Teoría e Historia*, Unión Editorial, Madrid, 2003.

18 Véase Zanotti, G.J.: “La filosofía política de Ludwig von Mises”, en *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, Vol. VII, n.º 2, Otoño 2010, pp. 109 a 145.

19 Op.cit., p. 115.

20 Rothbard, M.: “In Defense of “Extreme Apriorism””, *Southern Economic Journal*, January 1957, pp. 314-320

21 “The Epistemological Implications of Machlup’s Interpretation of Mises’s Epistemology”, [SSRN link], [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2229570](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2229570)

22 Machlup, F.: “The Problem of Verification in Economics”, *Southern Economic Journal*, Vol. 22, No. 1 (Jul., 1955), pp. 1-21

23 Sopec, Madrid, 1968, cap. 14.

24 New York University Press, 1981, pp. 14-15.



la aplicación al caso concreto o lo que en ciencias naturales sería la aplicación técnica sin las “condiciones ideales” del modelo<sup>25</sup>. Lo cual está perfectamente de acuerdo con el a priori de las conjeturas Popperianas o el a priori del núcleo central en Lakatos, además de coincidir con el a priori de la “lógica pura de la elección” de Hayek o los criterios de racionalidad micro de los otros esquemas neoclásicos.

Por supuesto, la gran diferencia que queda es la naturaleza del a priori en economía *en cuanto a contenidos*. Machlup destaca precisamente que la gran diferencia entre él y Friedman es el tema del *Verstehen*<sup>26</sup> en cuando a los puntos de partida de la racionalidad, esto es, el tema de la racionalidad como acción intencional, como luego reelabora A. Schutz<sup>27</sup>. Creemos que desde esta perspectiva debe seguirse analizando a la famosa praxeología de Mises como un excelente aporte a la peculiaridad de todas las ciencias sociales en contraposición a las ciencias naturales.

## 7. CONCLUSIÓN.

Con estas aclaraciones, el libro “*Fundamentos...*” de Mises tiene no sólo interés histórico, como la última sistematización que Mises hace de su epistemología, sino teórico, en cuanto vuelve a poner en tela de juicio a una economía basada en cierto positivismo que ya Karl Popper había descartado en su momento.

---

25 Sobre este tema, ver Maki, U.: “Realistic realism about unrealistic models”, en Kincaid, H. and Ross, D.: *The Oxford Handbook of Philosophy of Economics*, Oxford University Press, 2009.

26 Machlup, op cit., p. 17: “...Disregard of this requirement is, in my view, the only serious flaw in the otherwise excellent essay on “The Methodology of Positive Economics” .....”

27 Schutz, A.: “El problema de la racionalidad en el mundo social”, en *Estudios sobre teoría social II*, Amorrortu, Buenos Aires, 2003.

## LA IDEA DE JUSTICIA SENIANA Y LAS TRADICIONES MODERNAS

Gonzalo Carrión (UNVM – CONICET)

### INTRODUCCIÓN

En *La idea de justicia*, Amartya Sen propone un cambio de rumbo en la filosofía política contemporánea contraponiendo dos tradiciones de pensamiento modernas por él denominadas *institucionalismo trascendental* y *enfoque comparatista*. La distinción y análisis de dichas tradiciones, sostiene, es fundamental para la comprensión de la noción de justicia. Sin embargo, esto no han sido suficientemente considerado la historia de las ideas (2011, 37).

En este trabajo intentaremos delinear la concepción de la justicia de Sen, centrada en su conocido *Capability Approach*, en diálogo con las mencionadas tradiciones intelectuales. De esta manera, trataremos de poner en evidencia las posibilidades y limitaciones del abordaje teórico seniano. Para ello, dividiremos el trabajo en tres momentos. Primeramente, consideraremos las críticas a la posición de Rawls como representante destacado de la tradición “trascendentalista”. En un segundo momento, nos concentraremos en los aportes de Adam Smith, que Sen rescata y alinea dentro de la tradición “comparatista”, en cuanto superación de los problemas insalvables de la primera tradición. En un tercer momento expondremos algunos elementos centrales del enfoque seniano junto a las principales críticas que se ha recibido desde sus primeras presentaciones hasta *La idea de justicia*.

Intentaremos mostrar que, a pesar del denodado esfuerzo de Sen por alcanzar un enfoque teórico más realista y funcional que aquellos a los que critica, sus presupuestos filosóficos liberales de raigambre moderna envuelven fuertes tensiones que terminan por limitar tanto la consistencia como la operatividad del enfoque.

### RAWLS Y EL TRASCENDENTALISMO

En la primera parte de *La idea de justicia*, Sen presenta los lineamientos centrales del enfoque rawlsiano acerca de la “justicia como equidad” para, a continuación, exponer los puntos de la doctrina que considera destacables y rescatables, a la vez que presentar sus principales críticas. Asimismo, nuestro autor no duda en reconocer a cada momento la enorme influencia ejercida por Rawls en sus propios desarrollos (2011, 81-82).

En su exposición, Sen remarca la concepción política de la justicia rawlsiana asentada sobre la base de la noción de equidad en la posición original, tras el velo de ignorancia. Desde esa perspectiva se aceptarían unánimemente los dos principios de justicia que, a su vez, llevarían a la elección de las instituciones sociales básicas para el buen gobierno de la sociedad. De esta manera, señala Sen, dicha concepción política supone que una vez establecidas las instituciones sociales básicas “justas”, éstas influirán decisivamente en el comportamiento concreto de los individuos, asegurando la justicia (2011, 85). A partir de aquí comienzan las críticas.

En primer lugar, el autor manifiesta su “considerable escepticismo” acerca de la tesis rawlsiana de la unanimidad en la elección de los principios de justicia en la posición original, el carácter plural y potencialmente conflictivo de las diversas nociones relacionadas con la justicia (2011, 86). La imparcialidad, sostiene, puede asumir formas diversas y así comprometer todo el procedimiento de la “justicia como equidad”. Y pese a que Rawls reconoce dicho problema, afirma Sen, nunca abandona explícitamente tal teoría.

Luego pasa a analizar los dos principios rawlsianos de justicia: en primer lugar aquel que requiere un igual esquema de libertades básicas para todas las personas, y en

segundo lugar, el que sostiene que las desigualdades socioeconómicas estarán justificadas siempre y cuando se cumplan estas dos restricciones: a) se vinculen a cargos y posiciones abiertos para todos, y b) con ellas se consiga un mayor beneficio para menos aventajados.

En cuanto al primero, Sen rescata la preeminencia de la libertad personal en el esquema rawlsiano al tiempo que advierte sobre las posibilidades y límites del ordenamiento lexicográfico propuesto (2011, 89).

El segundo principio se divide, su vez, en un primer apartado, donde Rawls se ocupa de la imparcialidad en los procesos de selección/ocupación de cargos y posiciones – cosa que Sen ve positivamente–; y un segundo apartado conocido como “principio de diferencia”, a partir del cual se desprende la noción de “bienes primarios” y la necesidad de un índice de tales bienes para el análisis de equidad. Sen señala un inconveniente del enfoque del principio de diferencia, discutido ya por Cohen, sobre la posibilidad de incorporar incentivos que generen desigualdades. Afirma:

“La idea de que las personas harán de manera espontánea lo que han acordado hacer en la posición original es propia de Rawls. Y sin embargo, Rawls parece ir hasta «este punto y no más allá», y no es del todo claro que se puede determinar con exactitud qué desigualdades basadas en incentivos son aceptables (incluso en un mundo en el cual las normas de conducta que surgen de la posición original son efectivas de manera uniforme), mientras se rechazan otras modalidades de desigualdad.”(2011, 90)

A continuación, Sen puntualiza aquellos aportes que considera positivos del enfoque rawlsiano, los problemas teóricos susceptibles de revisión y las dificultades insalvables de tal empresa. Nos interesa detenernos en estas últimas, dado que resumen las críticas de mayor peso dirigidas hacia la noción de justicia como equidad.

1) *Relevancia del comportamiento real*: El enfoque de equidad mediante contrato social se adapta para identificar sólo “instituciones justas” mediante acuerdo de principios, no se centra en las “sociedades justas”. A esto se opone, v.gr., la teoría de la elección social, que evalúa combinaciones de instituciones y patrones de comportamiento públicos en las *consecuencias y realizaciones* que producen. Sen enuncia el problema de fondo en este caso de la siguiente manera: “¿es posible identificar «justas» instituciones para una sociedad sin que ello dependa de la conducta efectiva (que no es lo mismo que la conducta «justa» o «razonable»)?” (2011, 97). De esta manera saca a la luz y critica un supuesto clave dentro del análisis rawlsiano:

“En el sistema de Rawls, [...] la psicología individual y social se hace completamente dependiente de un cierto tipo de ética política. El enfoque de Rawls, desarrollado con admirable coherencia y destreza, implica una simplificación drástica y formalista de una tarea amplia y multifacética, la de combinar la operación de los principios de justicia con el comportamiento efectivo de la gente, que resulta central para el razonamiento práctico sobre la justicia social.” (2011, 98)

2) *Enfoque contractualista*: El método contractualista pertenece a tradición kantiana y la teoría de la justicia como equidad continúa esta tradición en un intento explícito por oponerse al utilitarismo, el cual requiere, según Rawls, una doctrina comprensiva sobre el bien (Sen 2011, 99). No obstante, tal exclusividad en la contraposición no permite a Rawls analizar otros enfoques que pertenecen estrictamente a ninguna de las dos tradiciones.

3) *La relevancia de las perspectivas globales*: Resulta imperioso, argumenta Sen, ir más allá de los límites nacionales en las discusiones en torno a la justicia, ya que, por una parte lo que sucede en un país afecta a los demás, y por la otra, existe la dificultad de las “creencias parroquiales” dentro de las fronteras de un país. Sin embargo, para

incorporar esta demanda, el enfoque rawlsiano debería recurrir a un “contrato global”, lo cual sería muy complejo dentro de su marco teórico.

Después de dejar planteadas estas críticas, nuestro autor hace una última advertencia sobre los problemas del enfoque rawlsiano, en la que, creemos, resume su principal objeción al tiempo que sugiere el camino por el que avanzará con sus propios aportes: “En la teoría de Rawls sobre la «justicia como equidad», la idea de equidad se refiere a *personas* (cómo ser equitativo entre ellas) mientras que los principios rawlsianos de justicia se aplican a la elección de *instituciones* (cómo identificar instituciones). Lo primero lleva a lo segundo en el análisis de Rawls.” (2011, 101).

## SMITH Y EL COMPARATISMO

Sen critica a Rawls por desconocer el aporte de Adam Smith en la discusión acerca de la justicia y tratarlo simplemente como un representante más del utilitarismo clásico (2011, 165 ss.). Por el contrario, el pensador indio sostiene que la figura smithiana del “espectador imparcial” presenta posibilidades teóricas superadoras respecto al enfoque rawlsiano.

Recordemos que, según Smith, los juicios morales sólo pueden generarse en la sociedad, i.e., mediante un proceso de interacción individual. Esto es así porque requieren de la relación entre acción y expectación de la acción como condición necesaria para su formulación (Griswold 1999, 63-70). Así, para que un acto individual sea aprobado o rechazado moralmente, debe haber sido observado y luego juzgado por otros individuos. Ahora bien, esta observación no se refiere a una mera contemplación intelectual, sino que remite a la capacidad simpatética de los individuos espectadores para con el agente, a su capacidad de ‘ponerse en el lugar de éste’ y ‘compartir’ sus pasiones. En base a esta aprehensión sentimental de la situación del otro, el espectador evalúa la propiedad de la acción desde un doble punto de vista: según los motivos que originan las pasiones del agente y según los fines que intenten alcanzar. Del primer enfoque nacen los criterios morales de corrección e incorrección, mientras que del segundo los de mérito y demérito (Smith 2004, 64).

A partir de los juicios morales particulares se obtienen, por inducción, las reglas morales vigentes en una sociedad y gracias a ellas la posibilidad de autoevaluación moral, i.e., la capacidad para mirarse a uno mismo desde la óptica de una tercera persona, emitiendo juicios hacia las acciones personales más o menos de acuerdo con aquellas reglas morales y las circunstancias determinadas. En terminología smithiana, esto se significa adoptar la perspectiva del *espectador imparcial* (2004, 224-225).

La figura del espectador imparcial ocupa un lugar central en la moral smithiana ya que, desde esta óptica, los individuos encausan su obrar según los patrones de la corrección. Si bien es cierto, reconoce Smith, que los individuos tienden a preocuparse mucho más por aquello que les afecta directamente, aunque esto sea ínfimo comparado con los padecimientos del resto de la humanidad, esta exacerbación del egoísmo entra en conflicto con pasiones aún más poderosas: el deseo de aprobación y la aversión a la reprobación de los pares (2004, 496). El espectador imparcial, que no parece ser sino nuestra propia conciencia formada por la imaginación simpatizante, nos impide dar rienda suelta a las pasiones egoístas porque las confronta con lo único que, como había establecido ya Hume, puede enfrentarse a las pasiones: otras pasiones.

Al haber construido su teoría sobre el intercambio pasional mediante la imaginación simpatética, Smith logra captar uno de los aspectos más importantes de toda moral realista, i.e., incorporar la relatividad de los juicios a las circunstancias en las cuales la acción juzgada se desarrolla. Sin embargo, esto lleva a preguntarnos si toda regla moral surgida a partir de la generalización de juicios particulares está esencialmente restringida al contexto en el cual nace y, por tanto, es incapaz de generalizarse en tiempo y espacio.

Ciertamente, no faltan afirmaciones que muestran a Smith como partidario de una postura fuertemente relativista. No obstante, también pueden hallarse en la *Teoría* aseveraciones que sugieren, por un lado, que el núcleo pasional de la naturaleza humana marca el límite hasta donde el relativismo moral puede llegar (2004, 348), y por otro, que dicho carácter relativista no debe hacernos perder de vista su anclaje naturalista y, en este sentido, metafísico.

Así, podemos resumir los principales aspectos del legado smithiano rescatados por Sen puntualizándolos de la siguiente manera:

- Haber destacado la importancia de los sentimientos morales y de su escrutinio razonado en las posiciones actor-espectador para el enjuiciamiento de acciones concretas, intentando superar así la dicotomía razón-pasión,
- Reconocer la motivación de la preocupación por los otros y de las libertades y capacidades en sí,
- La utilidad de la figura del espectador imparcial para alcanzar la objetividad en las creencias mediante el razonamiento público y evitar el parroquialismo, superando las limitaciones posicionales.

De esto se infiere que la principal ventaja que Sen advierte en el enfoque moral smithiano consiste en su capacidad para comparar las diversas perspectivas de los individuos de una sociedad, utilizando como base informacional no solamente sus propias opiniones sino también las de individuos de otras sociedades. El escrutinio razonado de los sentimientos morales mediante la figura del espectador imparcial permitiría, a la vez, superar el formalismo del enfoque contractualista y evitar sus limitaciones posicionales (Sen 2011, 157).

## TENSIONES EN LA JUSTICIA SENIANA

Según el enfoque de capacidades seniano, la evaluación de estados sociales no puede basarse en una medida única y universal mediante la cual se obtenga una ordenación absolutamente consistente y completa, como sería el caso de la utilidad. Tampoco puede medirse de acuerdo a cantidades concretas de bienes (por ejemplo, la renta per cápita o los “bienes primarios” de Rawls) que las personas poseen sin considerar, a la vez, lo que ellas efectivamente pueden hacer con tales bienes. Asimismo resulta insuficiente considerar de manera absoluta el respeto de ciertos derechos y libertades formales, sin tener en cuenta al mismo tiempo los resultados para la vida de las personas concretas de tales derechos y libertades.

Para superar las limitaciones de cada una de las propuestas anteriores, se necesita un cambio de perspectiva hacia la base informacional para la evaluación, de manera que lo que se considere relevante sea, por un lado, el conjunto de aquellas cosas que las personas efectivamente valoran y logran hacer o ser en su vida, a lo que denomina “funcionamientos” (*functionings*); y por el otro, el conjunto de funcionamiento entre los que las personas pueden elegir, o “capacidades” (*capabilities*).

En *La idea de justicia*, Sen intenta aportar reflexiones que permitan distinguir situaciones concretas de justicia/injusticia mediante criterios basados en el enfoque de capacidades. De ahí su crítica constante y sostenida hacia perspectivas “formalistas” o “esquemáticas” de la justicia, propias de la tradición trascendentalista (2011, 13).

De esta manera, nuestro autor presenta su posición como una alternativa más “realista” y operativa que aquellas preocupadas por establecer un “ideal” de justicia mediante procedimientos demasiado estrictos y reglas poco prácticas o directamente irrealizables. No obstante, tal noción de justicia en base al enfoque de capacidades ha tenido muchas críticas, siendo una de las más relevantes aquella que apunta, precisamente, al carácter realista y las posibilidades prácticas concretas de la teoría.

Hernández (2006) resume en cuatro las principales críticas a la postura ética seniana sobre la base de su concepción liberal, de las cuales nos interesan particularmente dos:

1) La crítica de Rawls:

La réplica más importante remite a la distinción que establece Rawls entre dos modos de entender la postura liberal, esto es, el liberalismo *político* frente al *comprehensivo*. El primero, que refleja la posición rawlsiana, no estaría comprometido con ninguna doctrina comprensiva sobre el bien, sino que se constituiría sobre un pluralismo de doctrinas y su preocupación está en el logro de cierto consenso político (no ético) entre los miembros de una sociedad, ya con cierta experiencia práctica democrática, para alcanzar reglas para el buen gobierno. El segundo, en cambio, estaría fuertemente comprometido con una noción de bien, lo que le permitiría ampliar sustancialmente las pretensiones normativas de la teoría, pero se volvería difícilmente aplicable sin un consenso social mucho más específico del propugnado por el liberalismo político. Según Rawls, por tanto, la posición seniana estaría dentro de la concepción comprensiva del liberalismo y sufre sus limitaciones.<sup>1</sup>

2) El problema de la indeterminación de la teoría:

Para Hernández esta es la crítica más fuerte hacia el enfoque seniano, ya que al insistir en el pluralismo informacional sobre el que se deben asentar las nociones de funcionamiento y capacidades, sumado al carácter de ordenamiento parcial propio de la propuesta, se cae en la paradoja de dejar indeterminado el contenido de tales conceptos. Dicho de otra manera, como Sen nunca definió, *ex profeso*, una lista de capacidades que los hombres deberían poseer para juzgar, a partir de allí, su posición en términos de justicia (como sí lo han hecho otros, como Martha Nussbaum), y ha sostenido en diversas oportunidades que tales definiciones deben darse según casos concretos y mediante escrutinio público, se caería en un formalismo de la noción de capacidades y con ella, de las de libertad y justicia.

Crespo también somete a examen la idea de justicia seniana, caracterizando su enfoque en general como: “una aproximación comparativa, pragmática, que trata de remediar las injusticias y decidir lo mejor posible en los casos reales mediante la escucha abierta a las diversas opiniones en una discusión pública. Sen aboga por una razón práctica, cuyo aparente consensualismo quedaría algo mitigado por una noción de “objetividad posicional”, que es *person-invariant but position-relative*” (2011, 27). De esta manera, subraya las tensiones intrínsecas de la propuesta seniana entre pragmatismo y objetividad, lo que conduce a una “situación paralizante”: no es posible decir qué capacidades se deberían tener ni tampoco establecer su ordenamiento jerárquico. Así, Crespo ve un avance interesante en la posición liberal seniana al tratar de superar el criterio único del respeto a derechos y libertades formales e introducir en el análisis a la razón práctica, de modo que apunta a trascender las teorías racionalistas de la justicia. Pero al mismo tiempo –y en relación con la última crítica de Hernández–, es consciente de los problemas que se le presentan al no comprometerse con una noción de bien, puesto que la libertad terminaría ocupando nuevamente el lugar predominante (2011, 29).

## CONCLUSIÓN

En este trabajo intentamos presentar brevemente una de las concepciones contemporáneas ético-política más interesantes acerca de la justicia, como a nuestro juicio es la de Amartya Sen, manteniendo un diálogo con las tradiciones filosóficas que el mismo autor ha reconocido como influencias fundamentales en el desarrollo de su enfoque.

Tomando como interlocutores privilegiados a John Rawls y Adam Smith, representantes las tradiciones “trascendentalista” y “comparatista”, respectivamente;

---

<sup>1</sup> En su artículo sobre las disputas entre estos pensadores, Robeyns defiende la tesis de que, dadas las diferentes cuestiones a las que atacan, en principio, ambos pensadores para llegar a sus formulaciones sobre la idea de justicia, tales enfoques no serían opuestos sino más bien complementarios (2009, 397-413).

hemos tratado de mostrar de qué manera nuestro autor intenta superar el predominio de las teorías liberales-formalistas post-Rawls en el pensamiento contemporáneo. En este sentido, propone su enfoque de capacidades como una alternativa, por así decirlo, menos pretenciosa en cuanto su completitud y trabazón lógica, pero más útil y realista en cuanto a sus resultados prácticos. No obstante, al haber hecho un rápido repaso por las que consideramos críticas centrales al planteo de Sen, nos resulta inevitable quedar con una sensación de insatisfacción por lo que el enfoque promete pero, creemos, no llega a cumplir.

Sin embargo, nos parece que el esfuerzo seniano es sumamente valioso al establecer los límites últimos dentro de los que puede moverse una teoría liberal de la justicia. En efecto, Sen afirma que su enfoque hunde sus raíces en tradiciones *modernas* del pensamiento filosófico, y aunque precisamente desde estas tradiciones resulte difícil catalogarlo<sup>2</sup>, podríamos caracterizarlo a la manera de Alice O’Keeffe como un “liberalismo de izquierda” (referencia en Crespo 2011, 27), resumiendo en un epíteto todas las tensiones ya mencionadas.

A propósito, encontramos luminosas las siguientes palabras de MacIntyre: “En nuestra sociedad, los ácidos del individualismo han corroído nuestras estructuras morales durante cuatro siglos, tanto para bien como para mal.” (1994, 281-282). Y un poco más adelante afirma: “Kant trata de mantener unidas una visión previa y una visión posterior de la moral, y la tensión entre ambas es evidente.” Tanto el individualismo como la ética kantiana, creemos, son dos elementos fundamentales para entender al liberalismo, en cualquiera de sus versiones, y Sen parece querer luchar contra las consecuencias de estos elementos constitutivos de su propia postura. Sirvan como observaciones complementarias estos dos comentarios: 1) Sen utiliza de manera equivalente los términos individuo y persona, 2) como ha indicado Crespo, la palabra “virtud” no aparece ni una vez en *La idea de justicia*, y como bien se pregunta este autor, “Si la justicia no es una virtud, ¿qué es?” (2011, 27).

De esta manera, creemos que los aportes de Sen, en última instancia, conllevan una sugerencia que es, al mismo tiempo, un desafío: el de abandonar presupuestos modernos fuertemente arraigados en la cultura contemporánea, para que la teoría y práctica de la ética en general y la justicia en particular, tengan sentido.

## REFERENCIAS

- Crespo, R. (2011), “Las tensiones de la idea de la justicia de Amartya Sen”, *Revista Cultura Económica*, XXIX, N° 81/82, pp. 27-30.
- Griswold, Ch. (1999), *Adam Smith and the Virtues of Enlightenment*, New York: Cambridge University Press.
- Guizán, E. (1995), *Introducción a la ética*, Barcelona: Cátedra.
- Hernández, A. (2006), *La teoría ética de Amartya Sen*, Bogotá: Siglo del Hombre Editores-Universidad de los Andes.
- MacIntyre, A. (1994), *Historia de la ética*, Barcelona: Paidós.
- Robeyns, I. (2009), “Justice as Fairness and the Capability Approach”, *Arguments for a Better World. Essays in Honor of Amartya Sen. Vol I.*, Basu, Kaushik y Kanbur, Ravi (eds.), Oxford University Press, pp. 397-413.
- Sen, A. (2011), *La idea de Justicia*, Buenos Aires: Taurus.
- Smith, A. (2004), *La Teoría de los Sentimientos Morales*, Madrid: Alianza Editorial.

---

2 Por ejemplo, Esperanza Guizán dice: “¿Es Sen realmente utilitarista, consecuencialista o más bien un ético del bienestar que trata de reconciliar sus principios con las demandas de las éticas de los derechos?”. (1995, 281-282).

## **PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO DE RECUPERACIÓN DE TESISISTAS COMO ESTRATEGIA PEDAGÓGICA PARA LA FINALIZACIÓN DE TESISINAS EN CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL NORDESTE.**

Mónica Inés Cesana Bernasconi (FCE –UNNE)

### **RESUMEN**

Nuestro objetivo en esta ponencia es presentar y analizar los resultados de la implementación de la innovación pedagógica “Seminario de recuperación de tesisistas” de la Cátedra Metodología de la Investigación. Seminario con tesina de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste, dentro del periodo 2010-2013.

Para ello, vamos exponer la evolución de sus resultados y mostrar sus ventajas para solucionar la repetida situación de pérdida de regularidad de la materia y para evitar que el estudiante deba volver a cursarla.

Otros de sus beneficios, consisten en que se trata de una estrategia completamente flexible y capaz de responder a los constantes cambios, demandas y problemáticas de nuestros estudiantes, a saber: permite fijar metas individuales, parciales y finales, posibilita la modalidad virtual para atender los casos particulares de residencia y/o para personas que puedan tener alguna dificultad de movilidad para asistir a las clases presenciales.

Como conclusión, la flexibilidad de esta estrategia y su potencia para trabajar metas particulares, nos permite revelar con objetividad la eficacia de esta innovación, tanto por el número de tesisistas graduados a la fecha mediante su implementación, como así también por su alto nivel de recuperación en los tesisistas graduados a la fecha y, finalmente, por habernos permitido introducir en el 2013 la educación virtual.

De este modo, podemos sostener que hemos logrado superar las dificultades iniciales mediante la graduación de nuestros tesisistas y la recuperación de la regularidad y, finalmente, la distancia y soledad del tesisista.

### **PALABRAS CLAVES**

Trabajos finales de graduación – educación virtual – innovación pedagógica

### **LA CÁTEDRA METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN- SEMINARIO CON TESISINA FINAL.**

La Cátedra se ubica en el 5° año de la currícula de los planes de estudio de dos licenciaturas, en Administración y en Economía, ambas carreras dependientes de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste (en adelante, FCE-UNNE).

El equipo docente que lo conforma se integra de la siguiente forma:

- Una Profesora Titular por concurso desde marzo de 2013, con dedicación exclusiva en docencia, investigación y extensión. Con nueve (09) años de antigüedad en la materia, habiendo comenzado como docente Adscripta (2005), luego Jefe de Trabajos Prácticos (2006-2007) hasta Profesora Adjunta a cargo (2007-2013).
- Dos docentes auxiliares por concurso con dedicación simple. La auxiliar de mayor antigüedad posee siete (07) años en la materia, el otro auxiliar posee un total de cinco (05) años.
- Una docente auxiliar por concurso con dedicación exclusiva con plan de trabajo de docencia, investigación y tutorías. Antigüedad dos (02) años.
- Una docente auxiliar interina incorporada a partir del 2012 luego de ejercer un periodo completo como docente Adscripta.



Una importante característica de este equipo es que todos somos docentes-investigadores categorizados, o bien, becarios de investigación CONICET, con experiencia en diferentes trabajos de investigación en distintas áreas del conocimiento. Además, en el equipo confluyen profesionales de distintas disciplinas, a saber: contadores, abogados y licenciados en administración, todos con formación de posgrado (doctorados, maestrías y especializaciones).

El cursado de la materia tiene por objetivo desarrollar en el alumno las capacidades y habilidades para el conocimiento de la metodología de la investigación y su aplicación al trabajo de la tesina. Para ello, desde el año 2007, proponemos como estrategia didáctica del curso desarrollar en forma concomitante a los contenidos la elaboración del plan de tesina individual que le servirá a cada estudiante como instrumento guía para la posterior elaboración de su trabajo de investigación final.

El plan de tesina aprobado, en sucesivas entregas parciales y una entrega final, será el que habilite al estudiante su regularidad en la materia, junto al cumplimiento de la asistencia mínima al 75% de las clases.

Por año, concurren aproximadamente entre 60- 70 estudiantes por curso en el segundo cuatrimestre, en su mayoría estudiantes de administración y, en menor proporción, de economía. Para poder cursar, los estudiantes deben tener, del cuarto año de su carrera, el total de materias teórico prácticas regularizadas y las teóricas aprobadas.

Bajo este sintético contexto de nuestra materia ahora situamos las características de la problemática en la que oportunamente surgió, a partir del año 2010, nuestra propuesta del Seminario de recuperación de tesistas.

A saber:

- Si bien más del 90% de los estudiantes regularizaba la materia, solamente unos pocos se dedicaba exclusivamente a la tesina al finalizar el curso, sea por las materias pendientes (6 o más materias), o porque iniciaban un trabajo, o bien, porque emigraban a otras provincias por cuestiones laborales o familiares.
- Por otra parte, quiénes tal vez no debían ninguna materia también se alejaban de las aulas y ese era, paradójicamente, otro de los motivos por los que perdían la motivación del estudio y perdían de vista su tesina.
- Por lo tanto, cualquiera de estas situaciones, desde la regularización de la materia hasta que “volvían a recordar a la tesina” facilitaba que transcurriera el tiempo suficiente para que llegara el vencimiento del periodo de la regularidad (un año y medio).

Esta situación llegó a producir el colapso en el sistema vinculado a las tesinas, donde la materia se veía involucrada por no existir una comisión especialmente dedicada a esta fase del proceso, desencadenando cuellos de botellas en:

- El sistema de seguimiento de los tesistas.
- El sistema de atención tutorial.
- El sistema de corrección de las tesinas.

Además, tuvo su repercusión en el sistema de directores de tesinas, ya que el mismo también se saturó debido al gran número de tesistas que no llegaban a finalizar sus trabajos y no liberaban al director para otros tesistas nuevos que recurrían por primera vez al mismo.

Fue entonces, cuando llega esta propuesta, a partir de la identificación de la problemática, la protesta de los estudiantes por la situación y la preocupación tanto de las autoridades como de los docentes involucrados.

Comenzamos a analizar y discutir la situación y diferentes alternativas.

Estas discusiones fueron con las autoridades académicas y de las respectivas carreras, respecto a diferentes alternativas que planteaban las dificultades manifestadas por el número de tesistas que perdían la regularidad en la asignatura debido a la falta de presentación de los trabajos finales de graduación dentro del plazo previsto de regularidad, de un año y medio.

Algunas alternativas incluyeron distintos grados de modificación del sistema que variaron al principio entre modificar el tipo de trabajo a solicitar, el número de personas para hacerlo e, inclusive, anular la tesina dentro del plan de estudios de las Licenciaturas.

Esto último únicamente no fue posible porque significaba un cambio de plan de estudios.

En cambio, las alternativas anteriores prosperaron en la discusión llegando hasta las instancias últimas en el Consejo Superior de la Universidad, donde se rechazaron por entender que también modificaban el plan de estudios.

En ese momento surge desde la Cátedra de manera genuina y original la propuesta de entonces la Profesora Adjunta a cargo, hoy su Titular, para implementar el Seminario de Recuperación de tesis, quedando resuelta en sentido afirmativo por Resolución CD 9156/10 (18/03/10) FCE, UNNE.

La principal característica de esta propuesta, y que suponemos se relaciona con su éxito, es su carácter flexible y adaptativo, por cuanto se ha ido modificando a través de los años para atender las distintas necesidades de los diferentes estudiantes que piden su inscripción.

## **PRESENTACIÓN DE LA INNOVACIÓN: SEMINARIO DE RECUPERACIÓN DE TESIS**

El Seminario de recuperación de tesis surge como una propuesta pedagógica en el año 2010, de manera totalmente genuina e innovadora presentada por la Cátedra de Metodología de la investigación- Seminario con tesis final ante las autoridades académicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNNE.

Se aprueba por Resolución CD 9156/10 para dictarse en contrarrollo a la materia, bajo modalidad cuatrimestral en cuatro talleres presenciales, distribuidos uno en 4 meses sucesivos de clases, de 3 horas cada una. Su implementación es una solución para que los estudiantes no deban cursar dos veces la misma materia habiendo perdido su regularidad.

En cuanto a las temáticas, primero fueron sugeridas por la Cátedra en base a las dificultades más comunes presentadas por nuestros estudiantes en las tutorías durante la elaboración de sus trabajos finales de graduación (tesis), a saber:

1. Primer encuentro: la coherencia interna en el plan de tesis.
2. Segundo encuentro: diseños de investigación y sistema de matrices de datos.
3. Tercer encuentro: la escritura científica de la tesis.
4. Cuarto encuentro: las partes de la tesis y la defensa oral.

Para poder inscribirse al curso establecimos que los estudiantes debían reunir solamente dos requisitos mínimos tales como:

- Haber cursado años anteriores la materia.
- Tener un plan de tesis completamente desarrollado al momento de su inscripción.

Bajo estas condiciones lanzamos el primer curso con un total de treinta (30) inscriptos en el año 2010.

Transcurridos los siguientes años estas condiciones iniciales fueron acomodándose porque comprendimos que cada grupo nuevo tiene circunstancias particulares que deben atenderse, y que llevamos a los distintos talleres que componen el Seminario para ir trabajando diferentes propuestas temáticas centradas principalmente en las problemáticas narradas por los tesis mediante entrevistas que se mantienen entre estudiantes y tutores del curso, antes del inicio del Seminario. Asimismo, la planificación del Seminario para cada tesis es individual y conforme a metas parciales que se van alcanzando en su trayecto conforme al estadio de avance que cada tesis presenta en su trabajo individual.

Tal como lo señalan diversos autores (Pasel: 1990) el aula- taller como estrategia didáctica tiene como principal potencia la participación y es por eso una estrategia netamente constructiva, con instancias progresivas de construcción colectiva y revisión crítica, que contribuye a desarrollar la actitud crítica en el sujeto de aprendizaje.

#### **Primeros resultados: Seminario de recuperación 2010 y 2011.**

En el año 2010 hubo un total de 30 inscriptos, de los cuales 9 casos correspondían a estudiantes que habían cursado la materia antes del año 2007, es decir, que perdieron la regularidad, como comentamos, por no contar con un plan de tesina.

A su vez, 15 de los estudiantes, incluyendo algunos de los 9 citados antes, recuperaron su regularidad y ya se recibieron. Vale decir, hubo una efectividad del 50%.

Mientras solamente 2, de los restantes 15, volvieron a cursar el Seminario en el 2013 y actualmente retomaron sus trabajos para graduarse.

Solamente hay 5 casos de los cuales no se tuvieron actualmente novedades (16%).

Por su parte, en el año 2011 el número de inscriptos se redujo a la mitad, y del total de 15 inscriptos se recibieron 8 a la fecha. Es decir, el 53,33%.

### **CAMBIOS EN LA PROPUESTA**

Hasta el año 2011 se mantuvo la propuesta original para el Seminario y evaluamos los primeros resultados, y si bien consideramos que habían sido muy positivos, también pensamos en diseñar nuevas estrategias que pudieran potenciar estos primeros logros de la herramienta.

Por eso, desde el año 2012 dimos un giro en la planificación del Seminario. El objetivo ahora era más ambicioso, buscar alternativas para impulsar de manera directa la culminación de las tesinas y, de ese modo, propusimos establecer un sistema de metas parciales y finales individuales que se iban construyendo de acuerdo a la situación particular de cada tesista obtenida mediante el relevamiento de su situación al iniciar el Seminario.

En tal sentido, implementamos junto al sistema de inscripciones una entrevista personal con el tesista, donde un docente tutor previamente asignado realizaría la misma para establecer un diagnóstico teniendo en cuenta algunas dimensiones relevantes que se volcaban en una ficha de datos, conteniendo: situación inicial con su plan de tesina, con su Director y con su tesina; dificultades que impidieron terminar el trabajo; diagnóstico del docente tutor con propuesta respecto de la meta a solicitar en cada caso.

Una vez que se terminaba el proceso de relevamiento se compartían los datos de las fichas en una reunión de Cátedra con el objetivo de obtener un diagnóstico general del nuevo curso y planificar las metas individuales, de manera homogénea en la totalidad del grupo y, al mismo tiempo, planificar los contenidos a desarrollar de acuerdo a las demandas y dificultades detectadas.

Fue así que en el año 2012 los contenidos ya fueron configurándose en función a dichas demandas, es decir, se construyeron de manera interactiva con los cursantes y respetando sus necesidades y ansiedades, reflexionando sobre su propia práctica, en el sentido de metacognición "... que encierra la toma de conciencia, al control, planteamiento y la evaluación de su propio aprendizaje" (Díaz, 1999,113).

A su vez, los docentes tutores administraron las fichas e hicieron el seguimiento permanente de cada caso según los datos tomados inicialmente.

#### **Nuevos resultados: Seminario de Recuperación 2012.**

Como primer dato vale decir que ya solamente había un caso de estudiante correspondiente a un curso anterior al 2007, y además ese mismo caso volvió a cursar

en el Seminario 2013 y acaba de presentar su tesina para la defensa oral. Con ello, hemos recuperado más del 90% de los tesistas rezagados anteriores al año 2007, donde recién se comenzó a implementar el plan de tesina como requisito para la regularidad de la materia.

A su vez, bajó el número de inscriptos aún más, a un total de 13 casos. Un poco más del 43% de disminución de la matrícula entre el 2010- 2012.

De los 13 casos hay 6 que ya se recibieron y el resto aún se encuentra en proceso con la regularidad al día, ya que en este caso del Seminario la misma se otorga por dos años.

### **LAS ÚLTIMAS INNOVACIONES Y RESULTADOS: SEMINARIO 2013.**

En este año nos encontramos ante la necesidad y oportunidad de implementar una nueva estrategia pedagógica para el Seminario de Recuperación de tesistas ya que hasta ahora no nos permitía recuperar a estudiantes que se encontraran impedidos aún de poder concurrir a los pocos encuentros presenciales de una vez por mes.

Buscamos distintas formas y alternativas, y extendimos la opción a quienes se encontraran a más de 100 km de distancia respecto de la sede de la FCE-UNNE, sito en Resistencia (Chaco), y/o que no pudiera asistir personalmente a clases por algún impedimento particular.

En este contexto de análisis planteamos la apertura de un Aula Virtual, utilizando la plataforma e-ducativa, presentamos la nueva propuesta al Consejo Directivo y se aceptó, mediante Resolución CD 11.261 FCE-UNNE (07/03/13).

A su vez, la ocasión fue oportuna para realizar algunos ajustes tales como:

- Disminuir la carga horaria de los encuentros presenciales a dos horas.
- Fijar el procedimiento de inscripción y entrevista personal al estudiante como un requisito para su incorporación al curso.
- Incluir en las obligaciones del alumno el cumplimiento de metas.

#### **La modalidad virtual: sus resultados.**

Implementamos la propuesta virtual de manera abierta para todos los inscriptos, tanto presenciales como virtuales, ya que pensamos en aprovechar este espacio como sitio propicio para continuar los intercambios personales que teníamos en un único encuentro presencial.

Resultó ser motivador en las intervenciones y participaciones de la mayoría de los cursantes, y finalmente una innovación con impacto en la totalidad del curso más allá de los estudiantes virtuales.

En cuanto a los estudiantes virtuales, tomaron conocimiento del curso por los anuncios que hicimos en el Blog de la materia y por el boca en boca entre colegas. Se inscribieron 4 ubicados en distintos puntos del país: Capital Federal, Salta, Formosa.

De los 4 cursantes virtuales solamente uno de ellos no finalizó el curso, pero retomará el mismo en otro momento conforme se pudo obtener en un contacto.

Más allá de los números, el aula también nos permitió mediante un foro denominado "Conociéndonos" tener un registro completo, rico y profundo respecto de la situación particular de cada estudiante, en cuanto a las angustias y las dificultades que atravesaron con su trabajo vinculadas a la pérdida de su regularidad.

Historias de vida, trabajo, hijos, familia, cambios de domicilio, progreso profesional, decaimiento, problemas de comunicación con su director... múltiples facetas de una misma condición.

Con algunos de ellos trabajamos solamente en el aula virtual, pero con los demás ambos espacios se potenciaron inimaginablemente, mediante foros, mensajería interna, compartiendo materiales, lecturas, debates... y su recuperación en clases.

El aula potenció la actividad, nos acercó y nos estimuló a dialogar en forma permanente y abiertamente. Favoreció también el trabajo colaborativo entre pares, tanto en el aula virtual como su continuidad en las clases presenciales, porque cuando

nos reencontrábamos, al mes, no habíamos dejado de vernos... Estábamos también recuperando ese espacio que nos había ganado la soledad de un tesista...

En cuanto a los números, 23 estudiantes cursaron la materia en forma presencial y, de éstos, recuperaron su regularidad 21 estudiantes. Alcanza al 91,3%.

Aún es prematuro para que se produzcan resultados definitivos considerando que finalizamos el curso en Agosto pasado, sin embargo, hacemos el seguimiento de algunos casos y los observamos, acompañamos, y están trabajando activamente y muy de cerca con sus Directores y, en otros casos, están terminando de realizar los últimos ajustes para llegar pronto a la presentación del trabajo.

## REFLEXIONES FINALES

Hemos expuesto la evolución de los resultados obtenidos por implementación de una estrategia pedagógica denominada Seminario de Recuperación de tesistas de la Cátedra Metodología de la Investigación- Seminario con tesina (FCE-UNNE) como respuesta al problema de la falta de finalización de las tesinas y la consecuente pérdida de la regularidad de la citada materia.

Hemos expuesto en forma cuantitativa y cualitativa las ventajas logradas para solucionar la repetida situación de pérdida de regularidad de la materia y para evitar que el estudiante deba volver a cursarla.

Un total de 27 tesistas han egresado a la fecha recuperando su regularidad mediante este Seminario.

No menos importante, hemos mejorado la situación de aquellos estudiantes que no tenían plan de tesina por haber cursado antes del 2007. Llegaron al Seminario, se los orientó y trabajaron hasta lograr una propuesta al final del mismo.

Finalmente, otro de sus beneficios es que nos permite continuar innovando gracias a su carácter flexible, capaz de responder a los constantes cambios, demandas y problemáticas de nuestros estudiantes, a saber: nos permitió fijar metas individuales, parciales y finales, nos permitió implementar la modalidad virtual para atender los casos particulares de residencia y/o para personas que puedan tener alguna dificultad de movilidad para asistir a las clases presenciales.

De este modo, podemos sostener que hemos logrado superar las dificultades iniciales mediante la graduación de nuestros tesistas y la recuperación de la regularidad y, finalmente, la distancia y soledad del tesista.

Compartimos el pensamiento de Litwin (2010) cuando expresa que: "...el docente universitario es un investigador y una persona que produce conocimiento, pero también debe recuperar el sentido y la pasión por la enseñanza, que implica el desafío de estar con el otro y poder transmitirle también el sentido y la pasión por aprender...., (y continúa diciendo...) "No es un desafío del siglo XXI sino de todos los tiempos. Así como la universidad tiene estas tradiciones que en momentos pueden ser una barrera también encuentran en ellas su mayor fuerza porque tienen que ver con una manera de pensar el conocimiento y de renovarlo en forma constante". (Litwin, 2010 En: Rondina y Angelucci, 2011, 175).

## BIBLIOGRAFÍA

- Arango, ML (2003): "Foros virtuales como estrategia de aprendizaje". En: Pérez Sánchez, L (s/f) El foro virtual como espacio educativo: propuestas didácticas para su uso. Recuperado el 05 de mayo de 2013. En: <http://www.rlcu.org.ar/revista/numeros/02-02-Abril-2004/documentos/Arango.pdf>
- Cesana Bernasconi, M; Benítez, A; Canteros, M; Sakamoto, G (2013) *Reflexiones sobre una experiencia de enseñanza de la metodología de la investigación en un curso de posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del*

Nordeste. X Jornada de Sociología UBA. ISBN 978-950-29-1441-1. Disponible en: <http://sociologia.studiobam.com.ar/wp-content/uploads/ponencias/893.pdf>

Cesana Bernasconi, M; Canteros, M (2011) *Resultados Académicos obtenidos a través de propuestas pedagógicas innovadoras para la producción de tesinas*. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Nordeste. Ejemplar N ° 7. Páginas 285 a 299. ISSN 1668- 6365. Disponible en: [http://eco.unne.edu.ar/revista/publicaciones/revista\\_7\\_AyP\\_digital.pdf](http://eco.unne.edu.ar/revista/publicaciones/revista_7_AyP_digital.pdf)

Cesana Bernasconi, M; Bondar, C; Marques, P (2011) *Potenciación de las actividades académicas presenciales mediante la utilización de un Edublog*. Cuartas Jornadas de Comunicación de Experiencias Pedagógicas Innovadoras. Universidad Nacional del Nordeste. *En prensa*. Díaz Barriga, F. (2003). Cognición situada y estrategias para el aprendizaje significativo. Revista Electrónica de Investigación Educativa, 5 (2). Consultado el 10 de octubre de 2011. En: <http://redie.ens.uabc.mx/vol5no2/contenido-arceo.html>

Litwin, E (2010) Los medios en la escuela. En: Rondina, S; Angelucci, MS (2011) El uso del cine en la enseñanza universitaria. Consultado el 03 de mayo de 2013. En: <http://www.ubo.cl/icsyc/wp-content/uploads/2012/02/06-El-uso-del-cine.pdf>

Pasel, S (1990). *Aula Taller*. Buenos Aires: Aique Grupo Editor.

## **ANEXOS**

**Anexo 1- Resolución 9432/10**

**Anexo 2- Resolución 11261/13**

## INCENTIVOS FINANCIEROS PARA ELIMINAR LA ESCASEZ DE ORGANOS PARA TRASPLANTE: ASPECTOS CRÍTICOS DE LA PROPUESTA

Germán Raúl Chaparro (Universidad Central)

### INTRODUCCIÓN

Según Tullock y McKenzie existe un momento óptimo para morir: “El adiós ideal consiste en morirse con un patrimonio igual a cero (o de un valor igual al que se tenía previsto) y sin ninguna capacidad excedente en los órganos corporales (por encima de la prevista)” (1978: 177). La lógica económica del momento de morir plantea un postulado de equilibrio que combina ingreso y condiciones biológicas. Una condición de optimalidad, necesaria para tener un adiós ideal, implica que los individuos poseen información perfecta tanto de su patrimonio como del estado en que se encuentran sus órganos corporales, de modo que puedan estimar, en todo momento, sus capacidades, tanto en términos de poder adquisitivo como en términos de aptitud biológica, con el fin de llevar sus vidas a feliz término. Tal perspectiva resulta intolerable para Arrow (1963), el modelo competitivo ignora la característica diferencial más importante de la salud y de la industria de cuidados médicos: la existencia de incertidumbre tanto en el advenimiento de la enfermedad como en la eficacia de los tratamientos que buscan restablecer un estado de salud.

En términos biológicos, cuando la condición de optimalidad propuesta por Tullock y McKenzie no se cumple, es decir, cuando aparece la incertidumbre, los individuos se ven imposibilitados de establecer condiciones de terminalidad a la capacidad de sus órganos corporales. Se ven inexorablemente enfrentados al riesgo de morir en algún estado sub-óptimo, ya sea por no agotar la capacidad de sus activos corporales hasta el punto que se tenía previsto, o bien por agotarlos antes de tiempo. En el primer caso el individuo muere dejando una capacidad excedente en sus órganos corporales, en el segundo caso aparece la enfermedad, el individuo empieza a sucumbir a múltiples complicaciones que reducen su vida útil y productiva afectando su bienestar.

Desde el punto de vista del análisis económico el trasplante es una alternativa terapéutica que permite reasignar un recurso escaso bastante particular, los órganos corporales, entre fines competitivos, los pacientes que requieren un trasplante de órganos para salvar sus vidas. Mediante un procedimiento quirúrgico se extraen los órganos de individuos, vivos o recién fallecidos, que presentan un “excedente” en sus activos corporales, para luego implantarlos en pacientes con un “déficit” en sus funciones fisiológicas, el propósito es permitir que el receptor restaure significativamente su bienestar.

Dada la existencia de la restricción legal vigente, la norma que impide la explotación pecuniaria del material anatómico, introducir o modificar la estructura de incentivos implica adoptar una posición frente a la norma. Si se decide respetar la ley la opción es potenciar el altruismo y/o legitimar la presunción del consentimiento. Si se opta por revisar la norma, es posible introducir incentivos financieros para alentar la oferta de órganos.

### LA PROPUESTA DE INTRODUCCIÓN DE INCENTIVOS FINANCIEROS

Si se opta por eliminar la restricción legal que impide la comercialización de órganos, es posible introducir incentivos financieros en su procuración. Los incentivos financieros recurren al motivo beneficio para persuadir a los individuos para que donen sus órganos. La comercialización permite a los *donantes*, o a sus familias, recibir un pago en contraprestación por la *donación*.

Se han esgrimido dos argumentos básicos para justificar la presencia de incentivos financieros, uno consecuencialista y el otro libertario fundamentados, respectivamente, en el propósito de eliminar el sufrimiento y ampliar el rango de elección humana. El argumento consecuencialista, sostiene que la venta de órganos, en particular de origen cadavérico, es un método aceptable si asegura más órganos disponibles para aliviar el sufrimiento y salvar vidas humanas. El argumento libertario promueve la autodeterminación, asegura que la autonomía individual se extiende al derecho a disponer, del modo en que estime oportuno, del cuerpo y de la propiedad privada sobre los órganos corporales, siempre y cuando no se ejerza coerción sobre otras personas.

### **El mercado de riñones y el análisis del bienestar simplificado**

Los manuales de microeconomía de Pindyck y Rubinfeld (1995: 303-306) y Browning y Zupan (2006: 33) utilizan el mercado de órganos como un ejemplo “curioso” de los efectos “adversos” del control de precios. Usando un análisis del bienestar simplificado concluyen que un sistema de mercado para la obtención de órganos para trasplante proporciona beneficios netos para la sociedad. Los órganos tienen un valor económico, pero existe una restricción legal que impone un precio nulo como techo, lo que impide que las fuerzas del mercado determinen el precio de equilibrio, así la intervención del gobierno restringe la oferta al nivel que determina la donación voluntaria.

En el siguiente diagrama el sistema actual de obtención de órganos está representado por una recta vertical  $O'$  que indica que la cantidad ofrecida cuando el precio es nulo es igual a  $Q_1$ , que llamamos oferta altruista, y que corresponde al número de órganos disponibles para trasplante bajo el sistema actual de donación. Dado que la cantidad total que se demanda a un precio nulo es  $Q_3$ , entonces decimos que se presenta una situación de exceso de demanda equivalente a  $Q_3 - Q_1$ .

*Insertar diagrama: Pindyck y Rubinfeld*

Si se levanta la restricción sobre el comercio de órganos, y se permite su comercialización, tanto demandantes como oferentes revelan sus planes de compra y venta respectivos en función de los niveles de precios, estos son representados por las funciones oferta,  $O$ , y de demanda,  $D$ , las cuales se cortan en un punto  $e$ , llamado punto de equilibrio de mercado, que determina un precio de mercado,  $P_1^e$ , llamado precio de equilibrio, y la cantidad que se realiza a dicho precio,  $Q_2^e$ , llamada demanda efectiva. Dicho punto representa la sanción del mercado, decimos que  $P_1^e$  es el precio que vacía el mercado, es decir que todo individuo que esté dispuesto a pagar un precio  $P_1^e$  podrá procurarse un riñón.

A partir de un análisis simplificado del bienestar se concluye que el sistema actual de oferta legalmente restringida es ineficiente. El análisis parte de considerar que la sociedad se compone de compradores y vendedores y trata de demostrar que el mercado libre maximiza la suma de los *excedentes* de los consumidores (receptores) y productores (donantes-vendedores). Bajo el sistema actual, en el que la oferta está restringida a la donación altruista, los receptores capturan todo el excedente bruto disponible, suma de las áreas I, IV y V, al no tener que pagar por el riñón injertado, lo que significa que donantes altruistas pierden el excedente que obtendrían si cobraran un precio por sus riñones.

La restricción legal también impide que individuos que estarían dispuestos a ofrecer sus órganos a cambio del incentivo monetario, los ofrezcan. El mercado, por su parte,



permitiría que una cantidad de riñones  $Q_2^e - Q_1$  se ofreciera a un precio  $P_1^e$ . El triángulo III representa una pérdida de excedente para los oferentes potenciales y el triángulo II una pérdida de excedente para aquellos que no pueden obtener un riñón a pesar de estar dispuestos a pagar un precio al menos igual al precio fijado por el mercado. El mecanismo de mercado generaría una ganancia de eficiencia equivalente a las áreas II y III para aquellos que estarían dispuestos a participar en un mercado libre de órganos. La suma de las áreas I y III representan una *pérdida de eficiencia total para los oferentes*, cuando se compara el sistema actual, en el que el excedente es nulo, con la posibilidad de una situación de mercado. Y la diferencia entre las áreas I y II representa la *variación neta del excedente de los receptores*.

Finalmente hay que advertir que bajo el sistema actual una parte del valor total de los riñones cuando se restringe la oferta, es capturada por la institución intermediaria que los administra, ya sea hospital, aseguradora u organismo estatal encargado de asignarlos. Así, a partir de un análisis del bienestar simplificado, se concluye que pasar a un sistema de mercado permite incrementar las ganancias en bienestar social general, y que éste se reparta entre compradores y vendedores.

Así, desde el punto de vista consecuencialista: (1) los incentivos de mercado permiten aumentar la oferta de órganos disponibles, lo que significa reducir la extensión de la lista y los tiempos de espera, y por ende aliviar el sufrimiento y salvar vidas; (2) se desplaza demanda del mercado negro, o venta no regulada de órganos, costoso, solo accesible para los más ricos, y que trabaja bajo estándares médicos dudosos y con criterios de aceptación inciertos, hacia una actividad legal regulada; (3) permiten recuperan activos corporales (“capital humano”) tras la muerte; y (4) en el caso de oferta de órganos provenientes de donante vivo es posible lograr mayor compatibilidad (*matching*) entre donante y receptor; y buscar el momento más apropiado para llevar a cabo la cirugía (*timing*).

Desde el punto de vista libertario: (6) la autonomía del donante se extiende al derecho a disponer de los órganos a través de una transacción comercial, en los que el donante (vendedor) transfiere los derechos de propiedad sobre los órganos a cambio de un beneficio monetario.

## **ASPECTOS CRÍTICOS DEL ANÁLISIS CONVENCIONAL DEL MERCADO DE ÓRGANOS**

*El lenguaje económico es inadecuado: El mercado no soluciona la escasez médica.* En el análisis de bienestar presentado por los promotores de los incentivos financieros (ver diagrama 1) se concluye que en el punto de equilibrio los mercados se vacían y el problema de la escasez se resuelve. En el análisis convencional se considera que la brecha entre oferta y demanda se cierra al establecer una estructura de incentivos de mercado, por dos razones: (1) más personas estarán dispuestas a ofrecer sus órganos a cambio de la retribución monetaria, esto es, la curva de oferta se desplaza hacia la derecha; y (2) el costo total de la cirugía de trasplante, el cual incluye el costo de adquirir el órgano, se incrementa, luego “la cantidad demandada se reduce”, la curva de demanda se desplaza hacia la izquierda (Becker y Elías 2007: 9). El segundo efecto implica la persistencia de la escasez médica, es decir, aún hay ( $Q_3 - Q_2^e$ ) pacientes que necesitan un trasplante pero no pueden acceder a él porque el precio de mercado resulta prohibitivo. La escasez económica es distinta a la escasez médica, la cual está definida según criterios específicos asociados a la capacidad funcional de los órganos. Así, aunque en principio la reasignación de derechos de propiedad sobre los activos corporales a través del mercado potencialmente puede incrementar la oferta, no elimina la escasez médica, a menos que el precio de mercado sea lo

suficientemente bajo para que absolutamente todos los pacientes puedan adquirir un órgano apropiado, el mercado admite una pérdida de bienestar social (área VI).

*Quién ofrece los incentivos?* No hay consenso sobre cuál de las partes interesadas en el trasplante de órganos (pacientes, agencias de procuración, compañías de seguros, hospitales o gobierno) ofrecería el incentivo financiero. La literatura se ha concentrado en la necesidad de permitir la venta de órganos por parte de los individuos, y regular la compra, la cual sería realizada por instituciones especializadas. Terceras partes como clínicas y hospitales, agencias de procuración, compañías de seguros o gobierno, seguirían cubriendo el costo del trasplante, incluyendo el costo de obtención del órgano. Por ejemplo, Becker (1997) sugiere que el gobierno federal podría asumir el papel de comprador monopólico y distribuidor altruista, abogan por un sistema regulado de compra de riñones, y asignación mediante un algoritmo predefinido, de tal forma que todos los candidatos en lista de espera tengan la misma posibilidad de beneficiarse.

Kaserman y Barnett (1991) y Barnett *et al.* (1992) consideran que el sistema de mercado proporciona el motivo beneficio para que firmas especializadas en la procuración de órganos busquen activamente a los potenciales donantes. Las firmas venden los órganos a los centros de trasplante. Sin embargo, esto no asegura eficiencia social, pues las firmas, dadas sus características de comprador monopólico y su ánimo de lucro, tendrían un incentivo fuerte a fijar un precio y formular una estrategia para recolectar tantos órganos como sea rentable vender, promoviendo una escasez artificial, no la estrategia de obtención de órganos que más aliente la donación y elimine la escasez médica. Adicionalmente, se requieren límites para impedir la puja por clientes. Tampoco es claro como se manejaría la donación altruista, pues si el propósito es la venta con ganancia, se podría recurrir al altruismo para el aprovisionamiento de los recursos y a la capacidad de pago para racionalizar su asignación.

*Qué tipo de incentivos ofrecer?* Los incentivos financieros pueden adoptar muchas formas y el monto sugerido es generalmente arbitrario. Los incentivos financieros pueden tener un carácter compensatorio, como por ejemplo ofrecer a las familias del donante un auxilio para cubrir los gastos funerarios. Aunque no existe suficiente evidencia para evaluar el impacto de este tipo de programas, parece que incrementa la oferta, pero no en la magnitud necesaria para eliminar las listas de espera, y no introduce incentivos para que el personal médico solicite los órganos.

El abanico de propuestas es amplio, se ha considerado la posibilidad de pagar los gastos médicos, ofrecer descuentos tributarios (por ejemplo sobre las herencias), seguro en salud, o el pago en efectivo fijado por las fuerzas del mercado (Barnett *et al.* 1992). Algunas recompensas son ofrecidas por el simple hecho de registrarse como donante potencial, p. ej.: por enrolarse en un programa de donación se obtendría prioridad si en el futuro se necesita un trasplante (*Mutual insurance pool*), otras tan sólo son ofrecidas una vez se ha efectuado la donación, caso de los auxilios funerarios.

*Se sobredimensiona la escasez.* La magnitud de la escasez se suele sobredimensionar comparando variables stock con variables flujo.

*Se exagera la importancia de la donación en vida.* Los promotores del mercado libre de órganos magnifican la donación en vida. Por ejemplo, Becker y Elías (2007: 4.) afirman: “Los trasplantes con donante vivo dan cuenta de casi la mitad de los trasplantes de órganos en los Estados Unidos y son casi el 8 por ciento de los trasplantes de hígado.” La aseveración es falsa, según la OPTN (Organ Procurement and Transplantation Network), en Estados Unidos, entre el 1 de enero de 1988 y el 31 de marzo de 2008, se realizaron 254.580 trasplantes de riñón, de los cuales 166.594 (65.4%) se realizaron con órganos provenientes de donante fallecido y 87.986 (34.6%) con donante vivo. En el caso del trasplante hepático, durante el mismo periodo de referencia se han realizado 89.734 trasplantes, de los cuales 86.146 (96%) se

realizaron con órganos provenientes de donante fallecido y 3.588 (4%) con donante vivo.

*No existe evidencia para concluir que la oferta cadavérica es insuficiente.* Becker y Elías consideran que la oferta potencial de riñones de origen cadavérico es insuficiente y que en consecuencia el precio de equilibrio en el mercado de riñones es determinado por la oferta de donantes vivos, a pesar de que la mayor parte provenga de donantes cadavéricos (2007: 19). Otros autores han señalado que la oferta potencial es suficiente para cubrir la demanda de riñones, en Estados Unidos se producen cerca de 20.000 muertes cerebrales al año, donantes potenciales, y que solo se usaba el 12.5% para trasplantes, Barnett, Blair y Kaserman (1992) señalan que parece haber un número de muertes suficiente para satisfacer la demanda anual, si las tasas de procuración se pudieran mejorar.

*Se considera que el riesgo para el donante vivo es muy bajo.* Los estudios sugieren que los donantes de riñón pueden continuar sus vidas normalmente, excepto si son atletas de alto rendimiento o desempeñan actividades con considerable contacto físico. Sin embargo, no se puede despreciar el hecho de que todo procedimiento quirúrgico encarna un riesgo, aunque sea mínimo, a pesar de que la técnica de la laparoscopia permite reducir el sacrificio para el donante; reduce el tiempo de la cirugía, la pérdida de sangre, el periodo de recuperación, e incluso el costo cosmético de la cicatriz. Adicionalmente existe evidencia según la cual los donantes vivos pueden desarrollar hipertensión. Los efectos psicológicos no se suelen considerar.

*Se asume que el altruismo no es sensible al mercado.* Los incentivos importan, cualquier modificación en el esquema de incentivos tiene consecuencias sobre la motivación de los individuos involucrados directa e indirectamente. Introducir incentivos financieros para inducir una mayor oferta de órganos tiene efectos sobre las personas que estaban dispuestas a donar en ausencia de tales incentivos, esta es una limitación importante a la hora de considerar cualquier cambio en la política de procuración de órganos. En los trabajos de Gill y Sade (2002) y Becker y Elías (2007) se desprecia esta posibilidad, se asume que la presencia de incentivos de mercado no desalienta la donación altruista de órganos, pero no se ofrece ninguna evidencia, tan sólo se basan en la conjetura de que la donación en vida es mayoritariamente intrafamiliar y es motivada por valores ajenos al mercado, por ende no tendría porque cambiar. En el caso de la donación *post mortem* se afirma las tasas de donación podrían aumentar, pues al legalizar la oferta de incentivos financieros a los donantes emerge el mercado de órganos, esto elimina la sospecha actual de existencia de pagos por debajo de la mesa y esto sería ser un aliciente para la donación voluntaria.

## BIBLIOGRAFÍA

Arrow, Kenneth J. 1972. "Gift and Exchanges". *Philosophy and Public Affairs*, Vol. I, No. 4, 343-362, (Summer). Reimpreso en: Phelps, Edmund S. 1975. *Altruism, Morality and Economic Theory*. Russell Sage Foundation. New York.

Arrow, Kenneth J. 1963. "Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care". *The American Economic Review*, Volume 53, Issue 5, (Dec. 1963), 941-973.

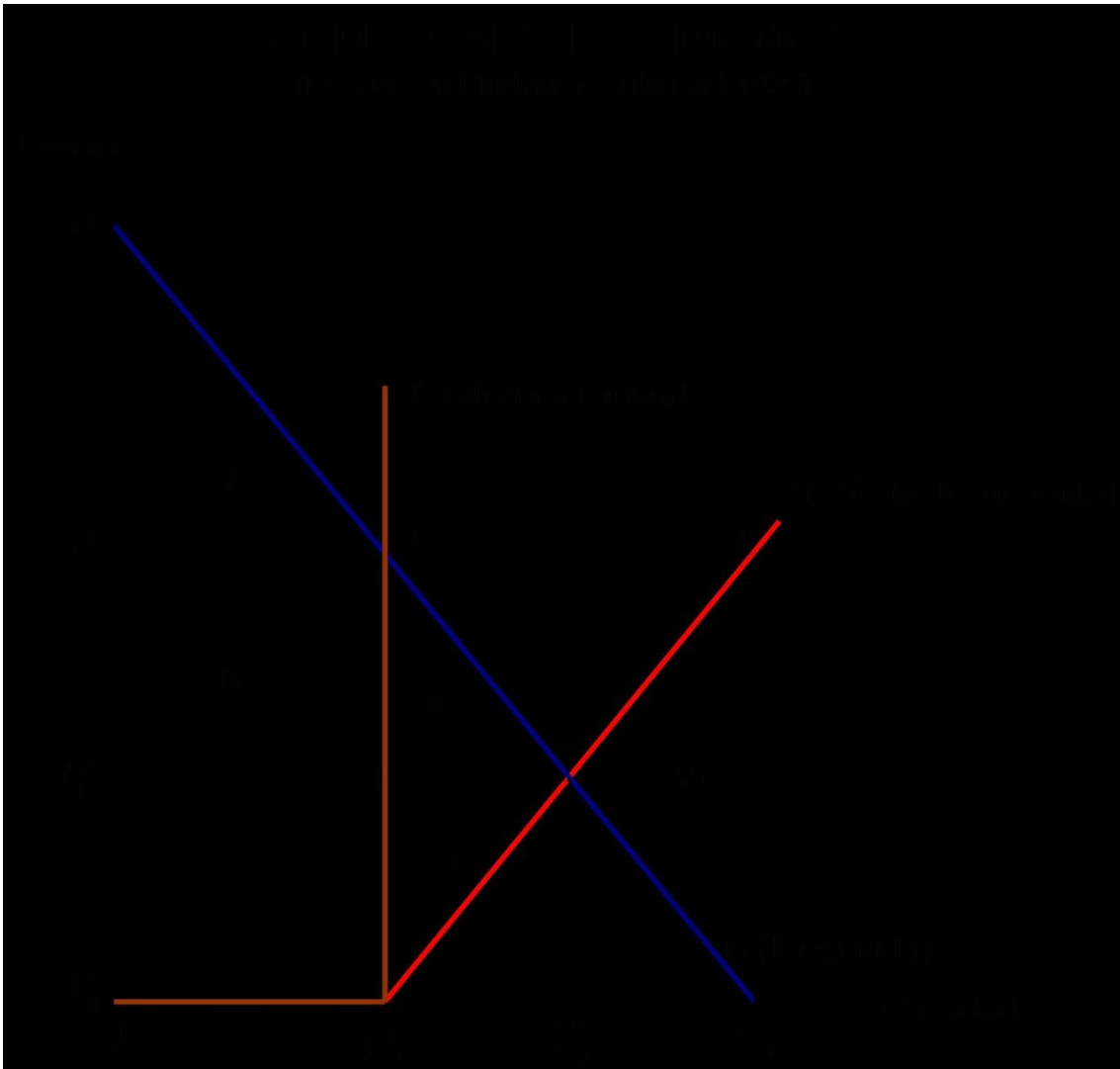
Barnett, Andrew H., Roger D. Blair y David L. Kaserman. 1992. "Improving Organ Donation: Compensation Versus Markets." *Inquiry*, Vol. 29, Fall 1992, 372-378.

Becker, Gary S. 2003. "Aspects on the Economics of Organ Transplantation". *Transplantation Proceedings*, 35, 897 (2003)

Becker, Gary S. 1997. "How Uncle Sam Could Ease the Organ Shortage". *Business Week*. Enero 20, pp.10.

- Becker Gary., 1981a. "Altruism in the Family and Selfishness in the Market Place", *Economica*, vol. 48, no. 189, feb., pp. 1-15.
- Becker, Gary S. 1981b. *Teoría de la Familia*. Alianza editorial. Madrid.
- Becker Gary S. 1976. "Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology", *Journal of Economic Literature*, vol. 14, no. 3, sep., pp. 817-826.
- Becker Gary S. 1974. "A Theory of Social Interactions", *Journal of Political Economy*, 82: 6, pp. 1063-1093.
- Gill, Michael B. y Robert M. Sade. 2002. "Paying for Kidneys: The Case against Prohibition". *Kennedy Institute of Ethics Journal* Vol. 12, No. 1, 17-45.
- Kaserman, David L. y A. H. Barnett. 2002. *The U.S. Organ Procurement System: A Prescription For Reform*. American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington, D.C.
- Tullock, Gordon y R. B. McKenzie. 1978. *La Nueva Frontera de la Economía*. Espasa-Calpe, España 1989.

#### DIAGRAMA



## ENSAYO ACERCA DE “DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA”

Leonardo Ignacio Córdoba (FCE-UBA)

### LA DEPENDENCIA SEGÚN MARINI

El presente texto tiene la finalidad de abrir el debate sobre ciertas cuestiones presentes en la obra del influyente autor Ruy Mauro Marini.

A continuación intentaremos exponer, primero, el proceso por el cual el autor explica la dependencia y, segundo, intentaremos dilucidar el camino metodológico que emplea para ello, analizándolo críticamente.

En primer lugar, Marini muestra cómo América Latina se inserta en el mercado mundial, en el siglo XVI, a partir de la producción, principalmente, de metales preciosos que facilitaron la expansión de los medios de pago.

Con la expansión de la gran industria en los países centrales y la consolidación de los estados nacionales en los nuevos países latinoamericanos se conforma la denominada división internacional del trabajo. Es a partir de esta conformación del mercado mundial que Marini establece su concepto de dependencia que luego analizaremos.

Ahora bien, si en un primer momento el descubrimiento de América, y su explotación, permitió la extensión de los medios de pago, su incorporación al mercado mundial de manera dependiente con la DIT trae consigo un rol definido, la producción de una oferta mundial de alimentos y materias primas industriales. Según el autor esto fue lo que permitió que se dispusiera de una mayor cantidad de mano de obra para la industria, y no sólo eso, sino que gracias al rol de exportadores de los países latinoamericanos es que los países centrales se pudieron especializar como productores mundiales de mercancías.

Sin embargo, la oferta mundial de alimentos generada en Latinoamérica no sólo facilitó la llegada de mano de obra rural a las urbes industriales en los países centrales sino que fue esencial para la acumulación de capital, debido a que estos alimentos permitieron la reducción del valor de la fuerza de trabajo en Europa. Por lo tanto, facilitaron la producción de plusvalía relativa acelerando la acumulación de capital en los países centrales.

Luego el autor esgrime una de las claves para entender el posterior desarrollo lógico de su análisis, se concentra en dar una explicación acerca de por qué se produce una caída de los términos de intercambio de los bienes que exporta Latinoamérica (alimentos y materias primas industriales, básicamente) con respecto a los que importa (principalmente manufacturas). Este hecho no puede ser explicado por una baja en el valor de los productos primarios dado que en estos país se verifica un crecimiento de la productividad mucho menor que en los países industriales. Marini responderá a esta cuestión arguyendo que las transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas, por “el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual.” (Marini 1991, 8) Desde este planteo algunos países tendrían el monopolio de la producción de ciertas mercancías y, de esta manera, podrían imponer el precio de éstas por su propia voluntad. Entonces, el monopolio llevaría a una transferencia de valor desde los países dependientes. Este valor es, sin embargo, parte del plusvalor que extrae el capitalista de éstos países, entonces éste, que no puede impedir esa transferencia desigual de valor, decide incrementar la masa de valor intercambiado.

Para lograr eso debe producir una mayor masa de valor. Es así que el capitalista del país dependiente “debe necesariamente echar mano de una mayor explotación del trabajo, ya a través del aumento de su intensidad, ya mediante la prolongación de la

jornada de trabajo (...)” (Marini 1991, 8) . De esta manera no se contrarresta el intercambio desigual sino que éste sería un mecanismo que impulsa al capitalista de la nación dependiente a incrementar la producción. Agrega luego un tercer mecanismo que “consiste en reducir el consumo del obrero más allá de su límite normal” (Marini 1991, 9) es decir, remunerar la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Cualquiera de los tres motivos (o los tres combinados) conduce a que la fuerza de trabajo no cuente con los elementos necesarios para reproducirse normalmente, a esto lo llama “superexplotación del trabajo”.

Esta característica fundamental se agrega a que las mercancías latinoamericanas se realizan mayormente en el mercado mundial, es decir, son relativamente independientes de la capacidad de consumo de los trabajadores en estos países. En definitiva, lo que sucede es que si bien el momento de la producción se da en el ámbito nacional, el consumo de estas mercancías se da en los países centrales. Entonces bien, como el nivel salarial interviene en la realización de la tasa de ganancia del capitalista individual pero no en la realización del producto la tendencia del sistema es la de incrementar la explotación del obrero lo más posible, despreocupándose de su reproducción, siempre que existan otros obreros para reemplazar los anteriores. El proceso tiene otra consecuencia y es la de la formación de dos esferas de consumo, una “alta”, la de los capitalistas, que tiende a expandirse y se satisface con bienes importados, y otra “baja”, la de los asalariados.

Esto tendrá grandes consecuencias para el proceso de industrialización latinoamericana. Como dice Marini “la compresión permanente que ejercía la economía exportadora sobre el consumo individual del trabajador no permitió sino la creación de una industria débil (...) que sólo se ensanchaba cuando factores externos (...) cerraban parcialmente el acceso de la esfera alta de consumo al comercio de importación”(Marini 1991, 16). Es entonces la demanda de la esfera alta de consumo la que impulsa la industrialización, cuando la oferta externa se restringe. Luego, el carácter que toma la industrialización no produce un “acercamiento” entre ambas esferas sino que se mantendrán distantes entre sí. Esto es diferente a lo que sucede en las economías industriales, pues allí los productos “elaborados” sí integran el valor de la fuerza de trabajo, con lo cual el crecimiento de la esfera superior es consecuencia del crecimiento de la esfera inferior, es decir, de la extensión del consumo de los trabajadores. A su vez, cuando se satura el mercado de los bienes consumidos en la esfera alta se generaliza su consumo a la esfera baja.

En la economía dependiente, cuando la oferta alcanza a la demanda se generaliza el consumo de bienes suntuarios a las capas medias. Para que estas alcancen este consumo debe aumentar su ingreso que será, esencialmente, plusvalía que se vuelca a este sector. Sin embargo, este será un mecanismo que tenderá a presionar al resto de los salarios de los trabajadores a la baja, reproduciendo la superexplotación del trabajador.

## **MARINI Y SU DIALÉCTICA**

Al comenzar a exponer su trabajo el autor hace una crítica de la metodología empleada por otros autores marxistas, marcando que han caído en “la sustitución del hecho concreto por el concepto abstracto, o la adulteración del concepto en nombre de una realidad rebelde a aceptarlo en su formulación pura”.

Por nuestra parte, consideramos que Marini también ha incurrido en una serie de errores que son fundamentales a la hora de reinterpretar la dependencia desde una posición crítica.

### **Latinoamérica como objeto de estudio**

Una primera cuestión a analizar, que pareciera ser a priori no demasiado importante, es entender cuál es la validez de un objeto de estudio como tal. Si bien esto pareciera

ser sólo una discusión metodológica veremos cómo chocaría con la realidad el trabajo de Marini si su objeto de estudio hubiese sido delimitado no de manera arbitraria sino a partir de seguir coherentemente su propia matriz teórica.

Al comienzo de “Dialéctica de la dependencia” Marini dice que “la economía latinoamericana presenta peculiaridades, que se dan a veces como insuficiencias y otras –no siempre distinguibles fácilmente de las primeras- como deformaciones.” (Marini 1991, 1) Como vemos la economía de América Latina puede ser considerada un objeto de estudio en sí mismo a partir de sus peculiaridades, sean éstas insuficiencias o deformaciones.

Antes de avanzar queremos marcar que Marx, en los Grundrisse, explica brevemente el método que intentaría replicar Marini. Parte de que cuando nos topamos con lo “real y lo concreto, (...) el supuesto efectivo” podemos abordar el objeto de dos maneras. La primera es partir, efectivamente, de la representación concreta plena, caótica como él la llama y, poco a poco, ir “despejando” el concepto hasta llegar a conceptos más simples. El segundo camino es el inverso. Partiendo de los conceptos más simples, de las determinaciones más abstractas debemos ir reproduciendo el movimiento concreto del objeto de estudio. Es decir, el concreto aparecerá como la síntesis de múltiples determinaciones; la exposición y el seguimiento de las determinaciones más abstractas son las que llevarán a la reconstrucción del concreto.

Entonces bien, nuestro objeto de estudio podrá ser entendido sólo si previamente hemos analizado las determinaciones más generales. Para comprender qué determina la reproducción del capital en América Latina previamente hay que dilucidar qué determina la reproducción del capital en el nivel más general. Este es, por lo tanto, el punto de partida.

Sin embargo, también hay que reconocer que como categoría “modo de producción” es una unidad, no una unidad homogénea en sí, sino una unidad internamente diferenciada. Es decir, si bien en los modos de producción hay determinaciones generales, también hay determinaciones específicas de las partes que lo componen. El camino apropiado a seguir es, como dijimos, el de las determinaciones más generales a las determinaciones más concretas. Marini diría que Latinoamérica tiene determinaciones que lo hacen específico, y que a partir de ellas los trabajadores son superexplotados. Desde esta perspectiva América Latina sería una parte diferenciada del todo. Entonces bien, lo que importa es analizar cuál son esas determinaciones.

La clave de todo el esquema es el intercambio desigual que existe entre los países industriales y los periféricos. Si bien luego discutiremos sobre este punto nos importa analizar la validez del objeto de estudio, es decir, de la parte componente de la unidad que es el modo de producción capitalista para así ver si es efectivamente coherente con el planteo suyo o si es un recorte simplemente arbitrario y que omite algunas consideraciones.

Dijimos que el intercambio desigual aparece como la determinación específicamente latinoamericana. Como más arriba se explicó para Marini hay naciones que producen ciertos bienes que otras no pueden hacerlo, de esta manera hay una ganancia extraordinaria constante para estos países. Pero entonces, si Latinoamérica es dependiente porque al insertarse al mercado mundial no podía producir ciertos bienes industriales, ¿qué podemos decir de Nueva Zelanda, cuyas exportaciones hasta los ’70 se basaban en carnes, lanas y lácteos? Vale aclarar que fue anexada formalmente y económicamente a la Corona Británica en 1840. Por otra parte Australia tuvo como principal exportación la lana a lo largo del siglo XIX y, otra vez, tuvo como principal comprador a Gran Bretaña. La cuestión no reside en enumerar países que en sus comienzos se integraron al mercado mundial como exportadores primarios y hoy son considerados países desarrollados sino que lo que nos importa aquí son los problemas metodológicos que Marini pasa por alto. En principio consideramos dos cuestiones a remarcar con respecto a cómo Marini aborda las “partes” de la unidad que es el capitalismo..

Primero, su definición de dependencia es tautológica:

“ (...) se configura la dependencia, entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes, en cuyo marco las relaciones de producción de las naciones subordinadas son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia” (Marini 1991, 3)

Pareciera que existe una relación de subordinación entre países que hace que ésta subordinación se reproduzca, una y otra vez, cada vez con más fuerza. Vale la pena preguntarse, primero, en qué consiste esa subordinación, qué significa que unos países estén subordinados a otros. En definitiva, ésta es la clave que da sentido a la definición. A su vez, es necesario preguntarse qué vínculo tiene la dependencia con el desarrollo. Sin entrar en un debate acerca de qué es el desarrollo (lo cual es necesario pero excede este trabajo), podríamos preguntarnos acerca de si dependencia implica no desarrollo, o si son cuestiones no necesariamente vinculadas. Podríamos decir que hoy en día China es dependiente de Estados Unidos porque allí coloca la mayor parte de sus exportaciones pero, al mismo tiempo, China es el mayor acreedor de Estados Unidos, entonces, ¿qué es la dependencia?

En este sentido y debido a que el régimen de producción capitalista tiene una dimensión mundial y, hoy más que nunca, donde todos los países tienen vínculos estrechísimos con la mayor parte de los países, ¿no aparecen todos los países subordinados unos con otros? Claro que esto dependería del significado que le demos a “subordinación”, lo cual Marini abandona.

Segundo, el problema central en la metodología de Marini, creo yo, tiene que ver con cuál es el sujeto en su acción. Pareciera que en todo momento las relaciones se dan simplemente entre países. Unos países producen la generalidad de mercancías, otros sólo productos primarios, unos entran al mercado como países dependientes, otros industrializados y así se conforma la relación desigual entre ellos. Ahora bien, los Estados nacionales no son los que establecen las relaciones de intercambio sino los productores de mercancías. Para ser más específico, es el capital el sujeto central para entender cómo se configura el intercambio de mercancías mundial, no los estados. El Estado, en todo caso, actúa como representante general del capital, pero nunca a la inversa.

En este sentido y para clarificar el rol que ocupa el Estado en el modo de producción capitalista cito a Iñigo Carrera:

“El estado es esa relación social, producto de la acción consciente y voluntaria de las personificaciones de mercancías, que se enfrenta a éstas como una existencia objetiva ajena a ellas –el aparato burocrático y militar del estado- que tiene, por naturaleza, la potestad social de dominarlas en su condición aparentemente natural de individuos libres. Como forma más concreta de la unidad general de la organización del proceso de metabolismo social en el modo de producción capitalista, el estado es el representante político del capital total de la sociedad y, por lo tanto, el explotador de la clase obrera en esa unidad.”

Ahora bien, para Marini la relación de intercambio se da simplemente entre naciones, abstraído de que los estados actúan como representantes de los respectivos capitales. Esta concepción de Marini lo lleva a establecer una delimitación de su objeto de estudio totalmente arbitraria. Unos países (los latinoamericanos) son dependientes, otros la razón de la dependencia. Cuando en realidad, de lo que se trata es de estudiar cómo se ha dado (y por qué) el movimiento de los capitales desde los países centrales. ¿Por qué el capital inglés inundó Latinoamérica, Australia, Nueva Zelanda, la India, etc.? ¿No serían acaso, según Marini, países con las características que establece para considerarlos “dependientes”? No son las razones históricas (conquistas, independencias, etc.) las que dan lugar a que se establezcan relaciones económicas que permiten considerar como objeto de estudio una región, sino que son las relaciones económicas las que dan lugar al surgimiento de formas políticas aparentemente semejantes.

La construcción de un objeto a partir de que ciertos países comparten una historia en común evita a Marini el trabajo de comenzar estudiando la reproducción del capital en



el espectro mundial, de lo cual debería haber derivado ciertas unidades internas al modo de producción capitalista. En vez de ello debe buscar algo que distinga a Latinoamérica y encuentra que los productos que exporta cada vez valen menos en comparación con los de los países centrales, algo que también es válido para, por ejemplo, el caso de Nueva Zelanda. Así conforma su objeto de estudio y de este modo pierde, si es que existe, la especificidad propiamente latinoamericana que da forma a una acumulación de capital particular. A continuación debe dar una explicación para ello, apelando al intercambio desigual. Pasaremos entonces a ver cómo Marini trata este tema.

### ***El secreto de “El secreto del intercambio desigual”***

Anteriormente vimos que Marini, al no partir de las determinaciones más generales de la acumulación de capital debe encontrar algún fenómeno que se le aparezca como específico a Latinoamérica. En principio marca la historia en común de los países de América Latina pero observa dos fenómenos inmediatamente apreciables, por un lado, la expansión constante de la oferta de alimentos y materias primas y, por otro, la baja constante de los precios en términos relativos de estos mismos bienes frente a los bienes industriales.

Así las cosas, estos dos fenómenos deben ser vinculados externamente puesto que ninguno de ellos aparece como una expresión necesaria del otro, ni de ningún otro fenómeno antes desarrollado. Veamos pues cómo lo hace Marini.

El autor explica que teóricamente el intercambio de mercancías expresa el cambio de equivalentes pero que hay mecanismos que permiten eludir esta regla.

Luego de mencionar un caso fundado en la productividad dice:

“En el segundo caso —transacciones entre naciones que intercambian distintas clases de mercancías, como manufacturas y materias primas— el mero hecho de que unas produzcan bienes que las demás no producen, o no lo pueden hacer con la misma facilidad, permite que las primeras eludan la ley del valor, es decir, vendan sus productos a precios superiores a su valor, configurando así un intercambio desigual. Esto implica que las naciones desfavorecidas deban ceder gratuitamente parte del valor que producen, y que esta cesión o transferencia se acentúe en favor de aquel país que les vende mercancías a un precio de producción más bajo, en virtud de su mayor productividad. En este último caso, la transferencia de valor es doble, aunque no necesariamente aparezca así para la nación que transfiere valor, ya que sus diferentes proveedores pueden vender todos a un mismo precio, sin perjuicio de que las ganancias realizadas se distribuyan desigualmente entre ellos y que la mayor parte del valor cedido se concentre en manos del país de productividad más elevada.” (Marini 1991, 8)

Veamos aquí una cuestión. Lo primero que salta a la vista es que para Marini el intercambio se da entre naciones, no entre productores de mercancías, lo cual ya de por sí no es acertado. Pero yendo más lejos plantea que, porque una nación no produzca cierto bien y otra sí, se deja de cumplir la ley del valor. Sin embargo, olvida que los capitales presentes en la nación que produce tal bien pueden competir entre sí para venderles a los productores de mercancías presentes en la nación que no produce tal bien. Es decir, porque una nación no produzca cierto bien no se anula la competencia. Es más, la competencia podría producirse entre capitales de distintas naciones, los cuales compiten para venderle al país en el cual no se produce tal mercancía.

El error que aquí comete Marini es ver al intercambio como una relación social entre países, cuando en realidad, el intercambio es una relación indirecta entre personas.

Sin embargo, hay algo que no explica y es por qué el intercambio desigual debe favorecer a los países industriales. ¿No nos había dicho antes, acaso, que una de las cosas que permitió el paso de la extracción de plusvalía absoluta a relativa en los países centrales fue la incorporación de los países periféricos al mercado mundial? Es decir, que estos países producían bienes (alimenticios y materias primas) que los

países centrales no podían producir en suficientes cantidades. Entonces bien, puesto así, ¿quién depende de quién?

De esta manera vemos cómo todo el planteo subsiguiente de Marini queda totalmente deshecho pero él sigue adelante y nos dice que hay un mecanismo de compensación, básicamente incrementar la masa de valor intercambiado. Pero interesa cómo sigue esto:

“Lo que importa señalar es que, para incrementar la masa de valor producida, el capitalista debe necesariamente echar mano de una mayor explotación del trabajo, ya a través del aumento de su intensidad, ya mediante la prolongación de la jornada de trabajo, ya finalmente combinando los dos procedimientos.”

Es interesante preguntarse, en este caso, por qué omite la posibilidad de desarrollar las fuerzas productivas del trabajo, ya que es esto lo que dio paso a la extracción de plusvalía relativa en los países centrales. Es decir, si justamente lo que necesitan estos países es aumentar su producción, ¿por qué no desarrollar los medios de producción? Marini, olvida este hecho, que de marcarlo hubiese anulado su tesis. A su vez, luego agregaría la remuneración de la fuerza de trabajo por debajo de su valor como tercer mecanismo empleado que, si bien no aumentaría la masa de valor, si aumentaría el tiempo de trabajo excedente apropiado por el capitalista.

## BIBLIOGRAFÍA

Marini, R. M. (1991). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era: México D.F.

Marini, R. M. (2007). En torno a “Dialéctica de la dependencia” (postscriptum). En Martins, C. E. (Ed.), *América Latina, dependencia y globalización* (pp.137-149). Buenos Aires: CLACSO-Prometeo.

Marx, K. (2002). *Contribución a la crítica de la economía política*. México: Siglo XXI.

## APUNTES PARA REPENSAR LAS TEORÍAS DEL (SUB)DESARROLLO EN AMÉRICA LATINA

D'Alessandro, Mercedes (FCE-UBA)

Kejsefman, Igal (FCE-UBA)

### 1. INTRODUCCIÓN

Sosteniendo que, cuando somos economistas asumimos una postura filosófica, más allá de que no se encuentre explícita en el argumento y que esa postura filosófica desborda al problema del método (tal como lo plantearía la epistemología clásica), en este trabajo pretendemos comenzar a indagar sobre el pensamiento económico latinoamericano. Particularmente, centraremos nuestra atención en las teorías del (sub)desarrollo y cómo estas han comprendido el atraso de nuestra región.

Sostenemos también que no es posible pensar al objeto de estudio (la economía política) por un lado y su abordaje científico por otro. Por eso no es el método positivista el que hay que cambiar por un método marxista. Si tomamos a Marx es para recoger uno de sus mayores legados al exponer los “momentos de verdad” de la economía política, sus fetiches, sus recortes, su contenido ideológico, en fin, retomamos a Marx para realizar una *crítica*.

Para dicha tarea tomaremos la primera teoría que planteó la necesidad de explicar las especificidades de nuestro continente: el desarrollismo (utilizaremos el famoso texto de 1949 de Prebisch). Mostraremos sus aportes, expondremos sus supuestos y veremos cómo, a la luz de la experiencia histórica, sus límites no han llevado a nuestra región hacia el desarrollo sino a la necesidad de un nuevo concepto para dar cuenta de la especificidad de nuestro continente: la dependencia.

Luego, en un segundo paso de nuestra exposición profundizaremos en las críticas que la Dependencia (utilizando la teoría de Cardoso y Faletto) le hace al Desarrollismo, exponiendo sus aportes a la comprensión de la realidad latinoamericana, pero también sus propios límites.

### 2. EL DESARROLLISMO DE PREBISCH

Quizás en el 2011 a la luz de la historia de nuestro continente –que incluye tres décadas de neoliberalismo–, parece fácil y hasta obvio afirmar que el comercio internacional no trae los beneficios mutuos a los que por lo general es asociado. Sin embargo durante mucho tiempo la teoría Ricardiana del comercio internacional<sup>1</sup>, basada en las ventajas comparativas, rigió la política económica y contribuyó a justificar la posición de América Latina en el mercado internacional constituyendo a nuestras naciones en economías exportadoras de productos primarios e importadoras de productos manufacturados.

Prebisch<sup>2</sup>, que había sido educado en la escuela neoclásica<sup>3</sup>, se topa la primera apariencia que lo obliga a poner en tela de juicio su conocimiento previo: los frutos del

1 Ricardo, D. (1973) Principios de Economía Política y Tributación, Fondo de Cultura Económica, Capítulo 7.

2 Por supuesto que Prebisch es un autor significativo para el pensamiento económico latinoamericano cuya obra no puede conocerse de un modo acabado sino estudiando el conjunto de su producción

comercio internacional no benefician (o al menos no lo hacen del mismo modo) a todas las naciones porque “suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos. Según esta premisa, el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, ya sea por la baja de los precios o por el alza equivalente de los ingresos. Mediante el intercambio internacional, los países de producción primaria obtienen su parte en aquel fruto. No necesitan, pues, industrializarse” (Prebisch: 1949, P. 296).

Prebisch señala que “No hay que confundir el conocimiento reflexivo de lo ajeno con una sujeción mental a las ideas ajenas, de la que muy lentamente estamos aprendiendo a libramos” (Prebisch: 1949, p. 305). Así es como la CEPAL señala por primera vez en la teoría económica la necesidad de producir una teoría que logre dar cuenta del atraso de América Latina. ¿Cómo lo ha hecho? El argumento central de Prebisch radica en que América Latina se dedica a una producción cuya productividad aumentó en menor proporción a la de la producción industrial y sin embargo – contradiciendo los principios de las ventajas comparativas- “la relación de precios se ha movido, pues, en forma adversa a la periferia; contrariamente a lo que hubiera sucedido si los precios hubiesen declinado conforme al descenso de costo provocado por el aumento de productividad” (Prebisch, 1949, p. 308). Esta observación lleva a Prebisch a plantear dos clases de naciones en el comercio internacional, las del Centro y las de la Periferia, evidenciando que se producía un deterioro de los términos de intercambio a favor de los países centrales.

Si bien reconocer el atraso, es un primer paso *necesario* a la hora de aprehender el fenómeno (y que implica un aporte incalculable a la ciencia económica), la teoría cepalina no ha logrado trascender la apariencia para comprender el fenómeno en su totalidad. Por eso “describían y analizaban fenómenos como el “deterioro de los términos de intercambio”, la “sustitución de importaciones”, las “inversiones extranjeras”, el “endeudamiento externo”, la “dependencia externa”, desarrollaron incluso toda una metodología para el análisis de la balanza de pagos” (Bambirra: 1977, p.32). Todos los análisis se circunscriben a la esfera de la circulación<sup>4</sup>, a la apariencia.

Ahora bien, ¿cómo entendía Prebisch el subdesarrollo? En el trabajo de 1949 que estamos analizando queda claro que es el atraso de la estructura económica lo que lleva al subdesarrollo de la región. Por eso no cree que el subdesarrollo sea inevitable sino que es la manifestación de una *falta de desarrollo*. Es decir, el subdesarrollo no es la contratara del desarrollo, sino su antesala. Es decir, Prebisch realiza un planteo evolucionista en el cual todas las naciones están enmarcadas (Marini: 1994, p. 2).

Si todas las naciones están más adelante o más atrás pero en el mismo proceso evolutivo hacia el desarrollo entonces la diferencia entre ellos no es cualitativa, sino cuantitativa como por ejemplo el producto real, grado de industrialización, ingreso per

---

intelectual. Por eso es necesario dejar en claro que abordaremos únicamente el ensayo *El Desarrollo de América Latina y sus principales problemas* de 1949 debido a que es un texto fundacional cuyos argumentos han marcado (y siguen marcando) una mirada sobre la economía, la política económica, y las posibilidades del desarrollo nacional.

3 Como afirmaba Prebisch en *Capitalismo periférico. Crisis y transformación* “fui un neoclásico de hondas convicciones. Creí, y sigo creyendo, en las ventajas de una competencia ideal y en la eficacia técnica del mercado, y también en su gran significación política. Pero el capitalismo periférico es muy diferente de todo eso. Y la observación de la realidad me ha persuadido de que esas teorías no nos permiten interpretar, ni atacar, los grandes males que derivan de su funcionamiento” (1981, p.247).

4 También Diamand, al analizar el tipo de cambio y las crisis de balanza de pagos, se circunscribe en definitiva a la esfera de la circulación y no trasciende la apariencia (la imposibilidad de obtener las divisas necesarias para desarrollar la industria se resuelve poniendo tipos de cambio –precios- diferenciados).

cápita, índices de alfabetización y escolaridad, tasas de mortalidad (Marini: 1994, p. 3). En tanto Prebisch cree que serán las políticas económicas correctivas las que permitan a los países de la periferia avanzar en la senda del desarrollo, no logra superar el mito burgués que iguala, en el ámbito del mercado, las oportunidades de los individuos y también a las naciones.

### **Las causas del atraso y su superación**

Dijimos que el atraso de la estructura económica era la causa del subdesarrollo y que una correcta política económica podía llevar hacia la senda del desarrollo. Pero, ¿cuáles son las causas del atraso y cuáles son las políticas que Prebisch recomienda?

Comencemos por las causas del subdesarrollo. En primer lugar es importante dejar en claro que Prebisch no se pregunta por las causas primeras del atraso, sino que toma como dada la distinción entre centro (desarrollado) y periferia (subdesarrollada). Esto es importante porque refuerza el planteo que hicimos anteriormente donde pretendíamos mostrar que Prebisch no logra superar las apariencias: en su teoría no se va a remontar a ninguna acumulación originaria<sup>5</sup> sino que buscará las explicaciones del atraso donde la buscaría cualquier neoclásico, es decir, en la falta de capitalización y una baja tasa de ahorro. “Se necesita realizar una enorme acumulación de capital. Entre los países de América Latina, hay ya algunos que han demostrado su capacidad de ahorro, al punto de haber podido efectuar, mediante su propio esfuerzo, gran parte de sus inversiones industriales. Pero aún en ese caso, que no es general, la formación de capital tiene que luchar contra una tendencia muy marcada hacia ciertas modalidades de consumo que muchas veces resultan incompatibles con un alto grado de capitalización” (Prebisch: 1949, p. 302). Prebisch y los cepalinos no creen que la política redistributiva *per se* (como la expansión monetaria, o una reforma agraria) pueda ser el motor del desarrollo, sino que este debe darse a través de políticas que permitan aumentar las divisas tal que se puedan importar bienes de capital. Para esto, es fundamental el crecimiento del sector exportador.

De lo expuesto hasta aquí se deduce que las causas del atraso de la periferia radican en la estructura *interna* de cada nación y que en definitiva su desarrollo depende de la transformación de esa estructura mediante políticas industrialistas. Como se puede ver hasta aquí, todo el argumento se encuentra alrededor de la economía y la política no juega sino un lugar secundario (cuando aparece). La causalidad está puesta desde la economía hacia la política, y esta última no juega un rol sino accesorio. Por esto vamos a afirmar que el argumento de Prebisch es un argumento *economicista*<sup>6</sup>.

Esto mismo puede observarse cuando Prebisch señala la existencia de presiones (Prebisch:1949, p.313) desde los países centrales (por inflexibilidad a la baja de los salarios de los trabajadores de dichos países) sobre los salarios de la periferia porque su fundamentación es netamente económica (economicista): En tanto los países centrales están industrializados, su clase obrera está organizada lo cual le permite conseguir aumentos salariales en las fases ascendentes de la economía y resistir la baja de salarios en las fases depresivas. En cambio en nuestros países, dedicados a la producción primaria se produce el fenómeno opuesto. La solución nuevamente es la industrialización, lo que concentrará obreros en las ciudades, los organizará sindicalmente, y con los crecientes aumentos salariales se ampliará el mercado interno colocando a la nación en el estadio desarrollado. “De ahí, el significado fundamental de la industrialización de los países nuevos. No es ella un fin en sí misma, sino el medio principal de que disponen éstos para ir captando una parte del

5 Concepto que Marx ha planteado en el capítulo XXIV de *El Capital*.

6 La similitud de los argumentos de Prebisch con los puntos de vista de los Partidos Comunistas de la época sobre nuestra región, es notable. Sin embargo, no es objeto de este trabajo profundizar en este punto.

fruto del progreso técnico y elevando progresivamente el nivel de vida de las masas”. (Prebisch: 1949, p. 297). Para Prebisch “ya no se presenta la alternativa entre seguir creciendo vigorosamente de ese modo, o bien crecer hacia adentro, mediante la industrialización. Esta última ha pasado a ser el modo principal de crecer” (Prebisch: 1949, p. 303)

### **3. EL DEBATE CON EL ECONOMICISMO: LA DEPENDENCIA COMO RESPUESTA A LA CRISIS DEL DESARROLLISMO**

Como vimos el desarrollismo de inspiración cepalina entendía la industrialización como el punto inicial para una larga serie de transformaciones que lanzarían a los países de la periferia al desarrollo. Esta concepción general sobre la evolución de los países atrasados llevó a dichos economistas a sostener las políticas de sustitución de importaciones como la política económica a desarrollar desde el Estado.

Sin embargo, dicha política económica enfocada hacia el crecimiento del mercado interno debía contar como condición *sin e qua non* con un sector exportador que obtenga las divisas necesarias para la industrialización. Conocidas son las consecuencias: el estrangulamiento del sector externo y las recurrentes crisis de balanza de pagos. Como indicamos anteriormente, la CEPAL no creía que la Reforma Agraria y otras políticas distributivas fueran condición necesaria para el desarrollo lo cual determinó que “la industrialización se llevara a cabo sobre la base de la vieja economía exportadora, es decir, sin proceder a las reformas estructurales capaces de crear un espacio económico adecuado al crecimiento industrial” (Marini: 1994, p.6-7).

Esta crisis puso en duda esquemas que en lo aparential eran completamente lógicos y que sin duda han implicado un avance en el pensamiento económico latinoamericano en tanto contribuyeron a entender los fenómenos económicos desde el punto de vista de la periferia. Sin embargo “queda, pues, la impresión de que el esquema interpretativo y las previsiones que a la luz de factores puramente económicos podían formularse al terminar los años 1940 no fueron suficientes para explicar el curso posterior de los acontecimientos. En efecto, el salto que parecía razonable esperar en el desarrollo de Argentina no se dio, ni se produjeron las transformaciones cualitativas” (Cardoso y Faletto: 1994, p. 8).

La teoría económica desarrollista fue encontrado sus propios límites en la práctica, en la historia de América Latina (sin por eso dejar de señalar sus aportes y su momento de verdad) que, entendemos, tiene su origen en el objetivo ideológico de la CEPAL que pretendió brindar una teoría económica del desarrollo nacional, que colocara a las burguesías latinoamericanas como su sujeto portador. Estas limitaciones obligaron a repensar las bases mismas de la teoría económica, sus fundamentos filosóficos, sus relaciones de causalidad, repensar las relaciones entre Centro y Periferia. Así es como el desarrollismo en crisis motivó a otros economistas a ir más allá de los fenómenos de mercado dando a nacer el concepto de la Dependencia.

En primer lugar debemos diferenciar la utilización de la palabra misma de su exposición en tanto concepto. La palabra dependencia no le pertenece a nadie más que al lenguaje. El concepto tal como lo utiliza la Corriente de la Dependencia (en sentido amplio incluyendo sus diferentes vertientes desde Furtado y Cardoso hasta Marini, Andre Gunder Frank y Dos Santos, entre otros) implica un cambio en la causalidad: no es el atraso lo que mantiene la dependencia sino la dependencia lo que mantiene el atraso (Bambirra:1977, p. 88). Este giro implica, por ejemplo, que la relación que establece el centro con la periferia ya no es una relación entre iguales.

#### 4. EL ESTRUCTURALISMO DE LA DEPENDENCIA

Como habíamos planteado desde un comienzo en este trabajo no tenemos como objetivo profundizar en las diferentes vertientes de la teoría de la dependencia, sino que nos centraremos fundamentalmente en la dependencia de Cardoso y Faletto (CyF).

CyF en *Desarrollo y dependencia en América Latina* afirman que “los argumentos basados en puros estímulos y reacciones de mercado resultan insuficientes para explicar la industrialización y el progreso económico” (CyF: 1944, p.26) poniéndose desde un comienzo en la vereda opuesta a la interpretación desarrollista dándole un lugar predominante a la política. Por ejemplo, CyF luego de analizar diferentes etapas de la historia latinoamericana, al referirse a su etapa histórica (década del 60) afirman que “el concepto de dependencia sigue siendo básico para caracterizar la estructura de esta nueva situación de desarrollo, y por lo tanto la política continúa siendo el medio por el cual se posibilita la determinación económica” (CyF: 1994, p. 131). Pero, ¿qué entienden CyF por dependencia?

CyF plantean que para el análisis del desarrollo no alcanza con conocer los condicionantes estructurales sino que hace falta también “comprender, en las situaciones estructurales dadas, los objetivos e intereses que dan sentido, orientan o alientan el conflicto entre los grupos y clases y los movimientos sociales que “ponen en marcha” las sociedades en desarrollo” (CyF: 1994, p. 17-18). Esta definición nos remite a la teoría de Weber, quien consideraba que el objeto de estudio de las ciencias sociales era la *acción social*. Con esta base metodológica, construirán a la dependencia como un *tipo ideal de dominación* que supone “una relación de las economías centrales entre ellas y otra respecto a las periféricas” (CyF: 1994, p.31).

Afirmar que entre los países centrales y la periferia existe una relación de dominación implica –y aquí una diferencia radical con Prebisch- que entre unos y otros no hay sólo una diferencia de etapa o grado de evolución sino que cumplen diferentes funciones dentro de la estructura económica internacional. La dependencia pasa a ser un concepto cualitativo/relacional, y no se mide por su PBI<sup>7</sup>. Por eso la pregunta teórica fundamental a responde según CyF es cómo se relacionaron las economías subdesarrolladas y las desarrolladas y cómo se configuraron las relaciones de poder al interior del país subdesarrollado para tal que se mantenga una tipo de relación con el exterior (desarrollado).

Demos un ejemplo. Los economistas por lo general tienen incorporado en el sentido común que fue la crisis del '29 la que dio lugar a un crecimiento basado en el mercado interno a través de la sustitución de importaciones. Sin embargo CyF plantean “-sin negar, naturalmente, la importancia de la crisis económica mundial para la economía latinoamericana- que políticamente el sistema de dominación “oligárquica” empezó a deteriorarse antes de la crisis económica mundial” (CyF: 1994, p. 56) lo que implicó que la burguesía se fortaleciera frente a los sectores oligárquicos/tradicionales imponiendo una visión industrialista de desarrollo hacia adentro.

Llegado este punto creemos importante hacer notar que los conceptos fundamentales de la economía ya no forman parte de la explicación. Ya no se habla de precios, ni valor, ni de relaciones de intercambio, sino simplemente de relaciones de poder en donde la economía es el resultado. Por eso vamos a sostener que mientras el

---

<sup>7</sup> Incluso según CyF podría darse el caso en el que los indicadores cuantitativos básicos mejoren sin que por eso el país sea menos dependiente.

argumento de Prebisch se basa en un economicismo, el argumento de CyF sostiene un sociologismo.

### **La dependencia y su superación**

Desde el punto de vista de CyF la dependencia es precisamente el tipo de dominación que las naciones desarrolladas ejercen sobre las subdesarrolladas, pero esa dominación al mismo tiempo, se expresa también como un modo particular de relación al interior del país subdesarrollado. Por eso, para responder sobre el origen de la dependencia los autores afirman que una vez roto el “pacto colonial”, la economía se estructuró en función del poder de los grupos locales para mantener el control sobre el aparato productivo exportador lo que determinó el tipo de desarrollo *hacia fuera*.

Sea con un control del territorio y del sistema productivo por parte de los grupos locales o sin él, las economías de la periferia (las nuevas naciones independientes) nacen dependientes en tanto su economía, si no está controlada directamente por grupos extranjeros –como sucede en característicamente en los países de Centroamérica-, el centro hegemónico sí controla la comercialización. Para CyF las causas del atraso son *externas* y no *internas* como afirmaba Prebisch. Pero al tiempo que sostienen que “se hace necesario, por lo tanto, definir una perspectiva de interpretación que destaque los vínculos estructurales entre la situación de subdesarrollo y los centros hegemónicos de las economías centrales” sostienen que no se debe atribuir “a estos últimos, la determinación plena de la dinámica del desarrollo” (CyF: 1994, p.28) lo que deja abierta la posibilidad de desarrollo o superación de la dependencia. Sin embargo, así como –para ellos- no hay determinación plena tampoco hay inevitabilidad en la superación. Es decir no hay necesidad. “Por el contrario, la interpretación propuesta considera la existencia de límites estructurales precisos para un desarrollo industrial controlado nacionalmente, dentro de la cuales juegan las distintas fuerzas sociales. Los conflictos o acuerdos entre estas distintas fuerzas no obedecen, desde luego, a una mecánica determinista” (CyF: 1994, p. 136). Teniendo en cuenta esto, la posibilidad de un desarrollo nacional autónomo residirá en la posibilidad de que la burguesía nacional logre romper con la dominación *política* extranjera. De aquí se deduce una política antiimperialista pero no anticapitalista.

A la hora de pensar el cambio social, CyF plantean que hay que diferenciar las dos situaciones: En los países donde el control del sistema productivo está en manos nacionales “se constituyó una burguesía de expresión nacional” (CyF: 1994, p. 56) que sería el sujeto del cambio. Pero en los países cuya característica es el encalve es necesaria “la transformación en incipiente burguesía de los grupos más privilegiados de (las) clases medias (...). Es requisito previo, y muy evidente, la quiebra o por lo menos el repliegue del sector vinculado a la oligarquía y al enclave, para que sea posible utilizar el Estado, controlado ya por otros grupos por lo menos, parcialmente, para plasmar los mecanismos de acumulación de inversión capaces de crear un mercado interno, el que a su vez servirá de punto de apoyo de la nueva política” (CyF: 1994, p. 101). Como es fácil notar, en realidad salda a ambas situaciones de dependencia es la misma: una burguesía progresista que tome en sus manos el aparato productivo, la industrialización y la conformación de un mercado interno. “Existen, por cierto, vínculos estructurales que limitan las posibilidades de acción, a partir de la propia base material de producción disponible en un país y del grado de desarrollo de las fuerzas productivas, para no mencionar el modo en que se combinan éstas con las relaciones políticas y jurídicas, en el interior y con las naciones hegemónicas. Pero, al mismo tiempo, mediante la acción de los grupos, clases, organizaciones y movimientos sociales de los países dependientes, se perpetúan estos vínculos, se transforman o se rompen decisivo que el juego político-social en



los países en vías de desarrollo contenga en su dinámica elementos favorables a la obtención de grados más amplios de autonomía” (CyF: 1994, p. 163).

Por último queremos señalar que para CyF el Estado es un agente que situado por encima de la sociedad, en tanto esté controlado por la burguesía nacional(ista), puede actuar de árbitro entre las distintas partes de sociedad posibilitando el desarrollo de un mercado interno y garantizando un programa de industrialización que garantice beneficios para todos. En cuanto al nuevo carácter de la dependencia (el capital internacional trata de controlar el proceso productivo a través de inversiones directas), un Estado fuerte y robusto permitirá aumentar los márgenes de maniobra para mantener el poder. El Estado, siempre y cuando la burguesía nacional(ista) logre imponerse en las relaciones de poder al interior del mismo y sobre los intereses del exterior, puede fomentar una política industrial que permita romper con la dependencia.

Muy por el contrario al planteo de Prebisch, aquí no hay un planteo de evolución en un sentido universal, sino que predomina un particularismo en donde cada país, según su propio juego político puede llegar al desarrollo o no. Por lo tanto, como CyF reconocen la existencia de barreras estructurales, pero creen que su superación depende del juego de poder en cada país, vamos a considerar a estos autores no como dependencistas “a secas”, sino como *estructuralistas de la dependencia* –denominación utilizada por Vania Bambirra-.

## 5. A MODO DE BALANCE Y CONCLUSIÓN

Muchas veces las teorías de Prebisch y CyF son mimetizadas porque en definitiva ambas llegan a las mismas conclusiones, a saber la necesidad de desarrollar la industria nacional y a su sujeto, la burguesía.

Sin embargo, hemos hecho el esfuerzo de demostrar que el recorrido filosófico y la forma de entender el atraso son radicalmente diferentes. Esto no es una especulación sino que los autores lo dejan en claro en sus exposiciones. Ahora bien, ¿cómo es posible que dos argumentos que comienzan por extremos opuestos concluyan lo mismo? Esto debe llamarnos la atención, pero no es una paradoja.

El Desarrollismo de la Dependencia comienza con la negación del economicismo del Desarrollismo. Pero queriendo limpiar el agua sucia de la bañera, tiraron también al bebé: queriendo deshacerse del economicismo se deshicieron de la economía y cayeron en un sociologismo. En definitiva, las dos visiones igual de parciales e incompletas llegan al mismo resultado. A nosotros, en cambio, reconociendo los aportes de ambas interpretaciones nos marca la necesidad de abandonar las lecturas parciales en pos de tratar de comprender la especificidad de América Latina, comprendiendo su rol en el capitalismo mundial, pero sin subsumirla a las leyes generales del capitalismo ni cayendo en particularismos sino comprendiendo la dialéctica entre ambos polos que se implican mutuamente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bambirra, V. (1977), *Teoría de la dependencia: una anticrítica*, México DF. Versión digital disponible en: <http://www.amauta.lahaine.org>.
- Cardoso F. H. y Faletto, E. (1994), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI
- Dos Santos, T. (1998) *La teoría de la Dependencia. Un balance histórico y teórico*. Disponible en <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/unesco/santos.rtf>

- Furtado, C. (1965) *Dialéctica de la dependencia*, Buenos Aires, FCE
- Furtado, C. (1971) *El poder económica: Estados Unidos y América Latina*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina
- Frank, A. G. (1972) *Lumpenburguesía: lumpendesarrollo*, Barcelona, Laia
- Marini, R. M. (1994) *La crisis del Desarrollimo*, Archivo Ruy Mauro Marini.
- Marini, R. M. (1994) *Dialéctica de la dependencia*, Archivo Ruy Mauro Marini.
- Prebisch, R. (1949) *El desarrollo de Latinoamérica y algunos de sus principales problemas*. Disponible en <http://distico.files.wordpress.com/2010/04/paper-prebisch.pdf>
- Prebisch, R. (1981) *Capitalismo Periférico. Crisis y transformación*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Ricardo, D. (1973) *Principios de Economía Política y Tributación*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Weber, M. (1977) *Economía y sociedad*. México, Fondo de Cultura Económica.

## **CRESCIMENTO ECONÔMICO E PRESSÃO AMBIENTAL. UMA ANÁLISE DA CURVA AMBIENTAL DE KUZNETS À LUZ DA PEGADA ECOLÓGICA**

Vanessa de Oliveira Moraes (UFSM)

Prof. Dr. Valny Giacomelli Sobrinho (UFSM)

### **RESUMO:**

Este estudo tem por objetivo realizar uma análise da Curva Ambiental de Kuznets (CKA) para o Brasil com o uso de séries temporais para o período de 1961-2008 com o objetivo de verificar se o crescimento econômico cumpre seu papel reduzindo a pressão ambiental. A relação da CKA foi testada com o uso da pegada ecológica da produção por se tratar de um amplo indicador da sustentabilidade ambiental global que informa quanto utilizamos dos nossos recursos naturais e qual a pressão exercida pela ação humana sobre o meio ambiente. Estimou-se um modelo de correção de erros (VEC) para verificar a existência de uma relação de curto e de longo prazo entre as variáveis. Os resultados não indicaram um formato de “U invertido” mas sim uma curva na forma de “N” no longo prazo que sugere que o crescimento econômico do Brasil não conduz o país a uma melhora nas suas condições ambientais.

Palavras chave: Crescimento econômico. Pegada ecológica. Curva de Kuznets Ambiental.

### **INTRODUÇÃO**

O crescimento da renda é visto como principal objetivo de economias emergentes como o Brasil, e os prejuízos causados pelo crescimento acelerado e despreocupado com o meio ambiente são vistos como consequências do processo de crescimento e que podem ser corrigidos mais tarde quando o país atingir um desejado nível econômico.

Essa ideia vem de encontro com os pressupostos da Curva de Kuznets Ambiental (CKA) que sugere que em um primeiro momento haveria um estágio ascendente, ou seja, uma relação positiva entre a renda e a pressão ambiental, em que o crescimento econômico causaria um aumento na degradação do meio ambiente. No entanto, a partir de um ponto de inflexão essa relação se modificaria e o crescimento na renda seria acompanhado de uma melhora nas condições ambientais. Nesse caso a Curva de Kuznets teria um formato de “U invertido”, que reflete a possibilidade de inversão do processo de degradação ambiental.

O Brasil é um exemplo de país que utiliza seus recursos naturais de forma intensiva para financiar um superávit na balança comercial brasileira e melhorar seu desempenho econômico. Seu sucesso como fornecedor internacional de produtos primários ocorre devido à grande extensão de terras cultiváveis disponíveis e à abundância de recursos hídricos. No entanto, a ideia de que somente crescimento econômico basta, vem perdendo espaço para dar lugar a uma noção mais abrangente de desenvolvimento que relaciona progresso econômico com preocupação ambiental. Desta forma, o objetivo desse artigo é realizar uma análise da CKA à luz da pegada ecológica da produção para verificar de que forma essas variáveis se relacionam e responder a seguinte pergunta, será o crescimento da renda capaz de melhorar as condições ambientais e diminuir a pressão exercida sobre o meio ambiente.

Para tanto, além dessa introdução, o trabalho está dividido em mais cinco seções. A segunda seção versa sobre a origem da CKA, a terceira trata da pegada ecológica e

sua relação com a CKA. Na quarta e quinta seção respectivamente será definida a metodologia utilizada e os resultados encontrados. E por último são feitas as considerações finais desse estudo.

## A ORIGEM DA CKA

A CKA originou-se dos estudos de Simon Kuznets (1955) que investigava a relação entre o crescimento da renda *per capita* e a desigualdade econômica por meio de observações realizadas nos Estados Unidos, Grã-Bretanha e Alemanha. Os resultados do trabalho de Kuznets indicaram que em um primeiro momento o crescimento econômico implicaria em um aumento da desigualdade de renda, mas que a partir de certo ponto, a desigualdade diminuiria, e que essa relação teria o formato de “U invertido”. A partir da década de 1990 iniciaram as pesquisas utilizando a CKA para variáveis de degradação ambiental no lugar da distribuição de renda, na tentativa de validar a mesma relação de “U invertido” encontrada por Kuznets, para isso foram utilizados diversos indicadores de pressão ambiental chegando a diferentes resultados (Grossman e Krueger, 1991; Shafik e Bandyopadhyay, 1992; Panayotou, 1993; Selden e Song, 1994, Grossman e Krueger, 1995; Barbier, 1997; Machado, 2002; Barbier, 2003).

A CKA tradicional é representada graficamente por uma medida de pressão ambiental como uma função na forma de “U invertido” da renda *per capita* em sua forma quadrática (figura 1), sendo o primeiro estágio a parte ascendente da curva, o segundo o ponto de inflexão (ponto de máximo) e por último, na parte descendente, o estágio de estabilização. De acordo com Grossman e Krueger (1991) nos níveis iniciais de crescimento econômico o crescimento provocaria o uso mais intensivo e degradante dos recursos naturais, ou seja, haveria uma correlação positiva entre crescimento da renda e degradação ambiental. Contudo ao atingir certo nível de renda, fase de maturação da sociedade e da infraestrutura, a correlação passaria a ser negativa de tal forma que o crescimento da renda a partir desse ponto melhoraria a qualidade ambiental. Nesse estágio o nível de renda *per capita* seria intermediário e haveria estabilização do ritmo de exploração e degradação ambiental. A melhora é ocasionada pelo uso técnicas mais eficientes, pelo crescimento de setores que utilizam processos menos intensivos em recursos naturais, maior regulação ambiental, etc. No último estágio de desenvolvimento o nível de renda *per capita* seria elevado com redução da pressão sobre o meio ambiente, e a partir daí o crescimento não implicaria em degradação do meio ambiente.

## A CKA E A PEGADA ECOLÓGICA

Proposto por Wackernagel e Rees (1996) o método da pegada ecológica (*Ecological Footprint Method*) calcula em hectares (ha) globais a quantidade de terra e água produtivas que são utilizadas para assegurar a sobrevivência e o consumo de bens e serviços de um determinado indivíduo, cidade ou país indefinidamente, fornecendo recursos naturais e energia. De outro lado, estima a capacidade que o meio ambiente tem de absorver os resíduos gerados, para avaliar os impactos (rastros) que o homem causa sobre a Terra.

A metodologia da pegada ecológica parte do princípio de que para produzir cada bem de consumo, é necessária certa área de terra e água, utilizando os ecossistemas para fornecer o fluxo de recursos e absorver os dejetos. Ela realiza a contabilização das entradas e saídas dos fluxos de matéria e energia, convertendo estes fluxos em áreas de terra ou água necessária para fornecer esses recursos ao sistema. (Wackernagel e Rees, 1996).

Para contabilizar o saldo ambiental Wackernagel e Rees (1996) utilizam o conceito de capacidade de carga ou biocapacidade e também o da pegada (consumo da população). A primeira refere-se à oferta ecológica; a outra, à demanda humana por recursos e serviços ambientais. A unidade de medida para ambos os indicadores é o hectare global (g ha). Ele permite confrontar os diferentes padrões de consumo de cada país e verificar se estão de acordo com a capacidade de suporte do planeta. Essa medida converte diferentes áreas (hectares), dada sua produtividade em uma única área comum, o hectare global. Um hectare global representa um espaço biologicamente produtivo de terra e água, que corresponde a um hectare com produtividade média mundial em um determinado ano. Essa produtividade “é o potencial de alcançar a produção agrícola máxima a um nível específico de entradas”. (Pereira 2008, 47). Os hectares globais são estimados a partir da produtividade média de diversos países e são consideradas mais de 160 diferentes categorias de colheita, respeitando as condições de solo em cada país que vão designar sua respectiva produtividade. A conversão de hectare a hectare global possibilita a comparação dos dois componentes da metodologia, tornando-os equivalentes.

A pegada da produção é a soma de todos os recursos capturados na natureza e dos resíduos gerados dentro das fronteiras geográficas de cada nação para produzir bens que serão consumidos internamente e comercializados via comércio internacional. Essa ferramenta possibilita obter informações da quantidade de terra e água que está sendo apropriada para suprir as necessidades de consumo interno e externo, assim como os impactos ecológicos causados por atividades econômicas ou outras atividades baseadas na extração intensa de capital natural. Dessa forma, constitui-se em um importante indicador de sustentabilidade, pois demonstra a pressão que é imposta ao planeta para garantir o crescimento econômico.

Os trabalhos que utilizam a Pegada Ecológica como indicador de pressão ambiental para testar a hipótese da CKA ainda são muito recentes. Wackernagel et al., (1997) testaram a hipótese da CKA com o uso da pegada ecológica para 52 países, seus resultados sugerem um formato quadrático para a CKA, ou seja, de “U invertido”. Essa relação também foi testada por Bagliani et al., (2008) em que a maioria dos resultados sugerem uma curva em formato de “N” ao invés da forma tradicional assim como em Santos (2008). Caviglia et al., (2009) também não encontraram nenhuma evidência de uma relação entre crescimento da renda *per capita* e a pegada ecológica e também para qualquer um dos seus componentes, com exceção da terra para agricultura. Hervieux e Darné (2013) também testaram a hipótese da CKA utilizando a pegada do consumo e a metodologia de séries temporais para uma amostra de 15 países, entre eles o Brasil, para os anos de 1961-2007. Seus resultados apresentam evidências da CKA para alguns países, além de uma relação linear entre a pegada do consumo e a renda. Para o Brasil foi verificada uma relação quadrática de longo prazo entre a renda e a pegada do consumo.

## **METODOLOGIA DA PESQUISA**

Nesse trabalho será testada a hipótese da CKA utilizando como indicador de pressão ambiental a pegada da produção *per capita* por retratar a pressão exercida no meio ambiente para que o país possa produzir bens tanto para o consumo interno quanto para satisfazer uma demanda externa por recursos. A escolha da pegada da produção como variável ambiental se deve ao fato de que a produção e a comercialização de produtos primários e outros bens intensivos em recursos naturais fazem parte da atividade econômica do Brasil, sendo responsável em grande parte pelo crescimento da renda do país.

Os dados anuais da pegada da produção (g ha) foram disponibilizados em relatório pela Global Footprint Network e compreendem desde o ano em que o indicador começou a ser calculado até sua última disponibilização (1961-2008). Os dados

anuais referentes a renda foram coletados junto ao Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e correspondem ao PIB *per capita* (US\$ mil - preços 2012).

Para a aplicação da CKA serão estimados diferentes modelos, com a renda na forma linear, quadrática que é a especificação tradicional do modelo (U invertido), e a forma cúbica (N). A especificação geral é:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 x + \beta_2 x^2 + \beta_3 x^3 + \varepsilon_t \quad (1)$$

Onde Y representa a pegada ecológica da produção *per capita*, e X é a renda *per capita* em suas variações linear, quadrática e cúbica,  $\varepsilon_t$  é o erro aleatório. Como o modelo analisa a CKA apenas para um país se faz necessário o uso da metodologia de séries temporais. Essa metodologia permite analisar a mesma variável ao longo do tempo e testar várias formas de relação entre renda e pressão ambiental, que conforme os sinais dos coeficientes  $\beta$  estimados, a função de regressão pode assumir diversos formatos que representam diferentes tipos de relação:

a) Se  $\beta_1 > 0$  e  $\beta_2 = \beta_3 = 0$ , a relação entre o crescimento da renda e a pressão ambiental é linear e positiva, onde o aumento da primeira leva a um aumento da segunda, nas mesmas condições se  $\beta_1 < 0$  a relação é negativa.

b) Se  $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_2 < 0$  e  $\beta_3 = 0$  a CKA tem a forma tradicional de “U invertido”;

c) Se  $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_2 < 0$  e  $\beta_3 > 0$ , nesse caso existe uma relação polinomial cúbica, com a CKA assumindo uma forma de “N” (figura 2). Esse formato estendido da curva original quadrática indica que após o país atingir certo nível de renda e conseguir reduzir sua pressão ambiental haveria outro ponto de inflexão que tornaria a sua trajetória ascendente novamente, ou seja, após um estágio de decréscimo da pressão ambiental o crescimento contínuo da renda provocaria novamente uma elevação nos níveis de degradação do meio ambiente. Essa hipótese é aceita por alguns autores como; Moomaw e Unruh (1997); Carvalho e Almeida (2010) que encontraram esse formato para a CKA, constatando a insustentabilidade da CKA em sua forma original de “U invertido” no longo prazo.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Foram testadas as diferentes formas da CKA (linear, quadrática e cúbica). Entretanto, só foram encontrados resultados satisfatórios para a CKA na forma de “N”, que serão apresentados no decorrer dessa discussão.

A primeira etapa de análise de séries temporais é a verificação da estacionaridade das séries, ou seja, testar se as séries são estacionárias em nível I (0) ou em diferença I (1). Caso as séries não sejam integradas de ordem zero será necessário empregar a análise de cointegração a fim de evitar problemas causados pelo uso de regressões espúrias. Para isso foi aplicado o teste ADF (Dickey e Fuller, 1981) e o DF-GLS (Elliott et al., 1996), sendo o primeiro realizado para séries com constante e tendência e o segundo sem a presença da tendência. Os resultados da tabela 1 mostram que todas as séries são integradas de primeira ordem I (1), ou seja, são não estacionárias.

Como as séries são integradas de mesma ordem, elas podem ser cointegradas. Realizou-se o teste de cointegração de Johansen (1988, 1991) com as séries em nível, para verificar se existem vetores de cointegração, utilizando os testes de traço e do máximo autovalor, cujos resultados estão apresentados na tabela 2 e 3. O resultado de ambos os testes não rejeitam a hipótese de que existam, no máximo, dois vetores de cointegração, o que comprova uma relação de longo prazo entre as variáveis. Como o número de vetores de cointegração é maior que zero e menor que o número de variáveis<sup>1</sup>, ao invés de utilizar o modelo Auto-Regressivo Vetorial (VAR),

1 Significa que o sistema é identificado.

estima-se a regressão de acordo com o modelo teórico (CKA) e utiliza-se o modelo Vetorial de Correção de Erro (VECM) para corrigir os desequilíbrios de curto prazo e capturar as dinâmicas de curto e de longo prazo.

A tabela 4 examina a dinâmica de curto prazo para a CKA. O coeficiente de ajustamento do modelo em direção ao longo prazo ( $ce_1$ ) é significativo, o que indica que o modelo está em equilíbrio de curto prazo, com uma velocidade de ajuste para o longo prazo relativamente baixa, da ordem de aproximadamente 4, 61% a cada período. Como o coeficiente é negativo (-0,0461) e estatisticamente significativo, o modelo será corrigido de forma lenta rumo ao equilíbrio de longo prazo. Os coeficientes das variáveis explicativas no curto prazo não se apresentaram significativos, portanto, não explicam as variações na pegada da produção no curto prazo, dessa forma, mudanças no PIB, PIB<sup>2</sup> e PIB<sup>3</sup> não provocam mudanças significativas na pegada da produção no curto prazo. O que parece coincidir com a teoria, já que mudanças de crescimento na renda influenciam lentamente nas condições ambientais, ou seja, serão necessários muitos anos para sentir os impactos do crescimento no meio ambiente.

Os resultados dos coeficientes para a equação de longo prazo que explica o comportamento da pegada da produção *per capita* em relação a mudanças na renda *per capita* não apresentaram os sinais esperados da CKA tradicional na forma de “U invertido”, como já havia sido exposto, mas sim na forma de “N” conforme resultados da tabela 5. Em um primeiro momento o crescimento da renda eleva a pressão ambiental, o que pode ser comprovado pelo sinal positivo do coeficiente do PIB. Porém, em um segundo momento há uma redução da pressão ambiental de acordo com o sinal negativo encontrado. No entanto, em um terceiro estágio o crescimento da renda volta a exercer uma pressão sobre o meio ambiente, comprovando que a CKA em sua forma tradicional (U invertido) não se sustenta no longo prazo.

Como o procedimento de Johansen exige ausência de autocorrelação entre os resíduos e a sua normalidade, foram realizados os testes LM de autocorrelação dos resíduos conjuntos e o teste Jarque-Bera para normalidade dos resíduos. Ao observar o teste de autocorrelação dos resíduos foi identificado apenas uma correlação estatisticamente significativa na primeira defasagem (tabela 6), no entanto, a evidência de autocorrelação no primeiro *lag* não compromete os resultados dos testes. Assim, julgou-se que o modelo seria aceitável quanto à autocorrelação.

No que diz respeito à normalidade dos resíduos (tabela 7), foi possível constatar que individualmente as séries EF, PIB e PIB<sup>3</sup> são normais já que a aplicação do teste de Jarque-Bera não permitiu a rejeição há hipótese nula de normalidade a 5%. Já para a série do PIB<sup>2</sup> rejeita-se a essa hipótese. Entretanto, como em conjunto os resíduos são normais será aceita a hipótese de normalidade dos resíduos.

Dessa forma, a análise do modelo Vetorial de Correção de Erro (VECM) apresentada mostrou-se coerente na medida em que os sinais esperados do vetor de cointegração para uma curva na forma de “N” foram obtidos, bem como os coeficientes de ajustamento foram adequados a teoria, os resíduos não foram considerados correlacionados e também apresentaram normalidade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho procurou verificar a existência de uma relação entre o crescimento da renda e a pegada da produção *per capita* para o Brasil que indicasse uma CKA, considerando o período de 1961-2008. A escolha da pegada ecológica da produção foi incentivada por sua abrangência como indicador de degradação ambiental e também por refletir quanto pressionamos o meio ambiente para gerar produtos e serviços.

A intenção era de verificar se o crescimento da renda no Brasil seria capaz de resolver os problemas ambientais causados pelas atividades produtivas e o uso intensivo de recursos naturais. No entanto, diferentemente de Hervieux e Darné (2013) que

encontraram uma relação quadrática de longo prazo entre a renda e a pegada do consumo para o Brasil, que reflete tão somente a pressão imposta pelo consumo interno de recursos naturais, aqui foi verificada uma relação cúbica. Esse resultado sugere que ao relacionar o crescimento com a pegada da produção, que demonstra de forma mais realista o total de recursos naturais utilizados na produção de bens e serviços, é possível perceber que essa relação torna-se insustentável no longo prazo. Com isso, os resultados sugerem que o crescimento progressivo da renda leva no longo prazo a um aumento da pressão ambiental e, portanto, o crescimento parece não cumprir seu papel como redutor da pressão ambiental.

É fundamental pensar em um modelo de desenvolvimento que contemple ao mesmo tempo crescimento com um uso mais responsável dos recursos naturais, pois economia e meio ambiente possuem estreita ligação e, portanto, aspectos ambientais também merecem uma preocupação maior por parte das políticas nacionais de desenvolvimento.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barbier, E. B. (1997). Introduction to the environmental Kuznets curve special issue. *Environment and Development Economics*, v.2(4), pp.357-367.
- Barbier, E. B. (2003). The role of Natural Resources in Economic Development. *Australian Economic Papers*, v.42, n.2, pp. 253-272.
- Bagliani, M. et al.,. (2008). A consumption-based approach to environmental Kuznets curves using the ecological footprint indicator. *Ecological Economics*. Vol. 65 (3), pp.650-661.
- Carvalho, T. S. & Almeida, E. (2010). A hipótese da curva de Kuznets ambiental global: uma perspectiva econométrico-espacial. *Estudos. Econômicos*. vol.40, n.3, pp. 587-615.
- Caviglia, H. J. et al. (2009). Taking the “U” out of Kuznets - A comprehensive analysis of the EKC and environmental degradation. *Ecological Economics*, v. 68, n. 4, pp. 1149-1159.
- Dickey, D. A. & Fuller, W.A. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with unit root. *Econometrica*, 49, 1057-1072.
- Elliott, G. et. al. (1996). Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root, *Econometrica*, Vol. 64, No. 4, 813–836.
- Global Footprint Network. Dados solicitados e disponibilizados via e-mail. [http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/page/footprint\\_for\\_nations/](http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/page/footprint_for_nations/)
- Grossman, G. M. & Krueger, A. B. (1991). Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement. *National Bureau of Economic Research Working Paper* 3914, NBER, Cambridge, MA.
- Grossman, G. M. & Krueger, A. B. (1995). Economic Growth and the Environment, *The Quarterly Journal of Economics*, v. 110, n. 2, pp. 353 – 377.
- Hervieux, M. S. & Darné, O. (2013). Environmental Kuznets Curve and Ecological Footprint: A Time Series Analysis. LEMNA. Nantes: *Laboratoire d'Economie et de Management Nantes-Atlantique*.
- Instituto de Pesquisa Economica Aplicada – IPEA DATA. Disponível em: <http://www.ipeadata.gov.br/>, acesso em 13, jul. 2013.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of economic Dynamics and Control*, 12, 231-54.
- Johansen, S. (1991). Estimation and hypothesis testing of cointegration vectors in Gaussian vector autoregressive models. *Econometrica*, 59, 1551-1580.
- Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. *The American Economic Review*, 45, 1-28.



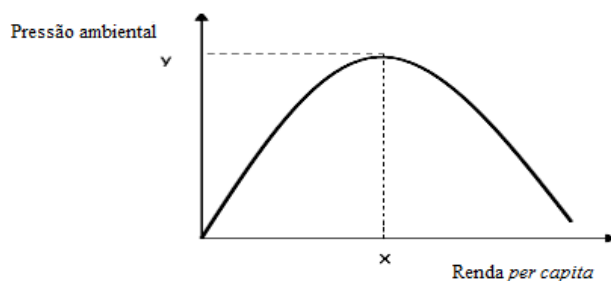
- Machado, G. V. (2002). Meio Ambiente e Comércio Exterior: Impactos da Especialização Comercial Brasileira sobre o Uso de Energia e as Emissões de Carbono do País: Tese de D.Sc. PPE/COPPE/UFRJ, Rio de Janeiro, RJ, Brasil.
- Moomaw, W. R. & Unruh, G. C. (1997). Are environmental Kuznets curves misleading us? The case of CO<sup>2</sup> emissions. *Environment and Development*, v. 2, pp. 451-463.
- Panayotou, T. (1993). Empirical tests and policy analysis of environmental degradation at different stages of economic development. Geneva: International Labor Office, *Technology and Employment Programme*.
- Pereira, L. G. (2008). Síntese dos métodos de pegada ecológica e Análise emergética para diagnóstico da Sustentabilidade de países: o Brasil como estudo de caso. Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Engenharia de Alimentos, Departamento de Engenharia de Alimentos. Campinas.
- Santos, R. B. N. et al. (2013). Estimativa da Curva de Kuznets Ambiental para a Amazônia Legal. 2009. Rio Branco. Disponível em: <<http://www.sober.org.br/palestra/9/716.pdf>>. Acesso em: 10 set.
- Shafik, N. & Bandyopadhyay, S. (1992). Economic Growth and Environmental Quality: Time Series and Cross Country-Evidence, *World Bank Policy Research Working Paper*, WPS 904.
- Selden, T. M. & Song, D. (1994). Environmental Quality and Development: Is There a Kuznets Curve for Air Pollution Emissions? *Journal of Environmental Economics and Management*, v. 27, pp. 147 – 162.
- Wackernagel M. & Rees, W. E. (1996). Our Ecological Footprint: Reducing Human Impact on Earth. *New Society Publishers*.
- Wackernagel, et al. (1997). Ecological footprints of nations: how much nature do they use? how much nature do they have? Commissioned by the Earth Council for the Rio+5 Forum. International Council for Local Environmental Initiatives, Toronto.

## FIGURAS Y TABELAS

### A ORIGEM DA CKA (p. 2)

Figura 1 – Curva de Kuznets Ambiental

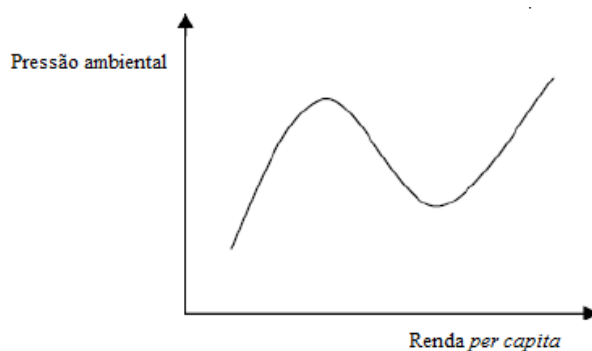
Fonte: Elaboração própria



### METODOLOGIA DA PESQUISA (p. 4)

Figura 2 – Curva de Kuznets Ambiental em forma de “N”.

Fonte: Elaboração própria.



### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 4)

Tabela 1 – Resultado dos testes de raiz unitária para as séries em nível e em diferença.

Série	ADF		Série	ADF-GLS	
	$\tau_{calc}$	$\tau_{5\%}$		$\tau_{calc}$	$\tau_{10\%}$
EF	-1.780	-3.516	$\Delta EF$	-7.536	-2.915
PIB	-2.237	-3.520	$\Delta PIB$	-2.996	-2.892
PIB <sup>2</sup>	-1.795	-3.516	$\Delta PIB^2$	-4.841	-2.915
PIB <sup>3</sup>	-1.529	-3.516	$\Delta PIB^3$	-4.773	-2.915

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

Nota: Todos os testes incluem intercepto e tendência.

### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 4)

Tabela 2 - Teste de Cointegração de Johansen (traço).

Hipótese nula	Hipótese alternativa	Valor calculado	Valor crítico 5%	Valor crítico 1%
$r = 0$	$r > 0$	120,39	54,64	61,21
$r \leq 1$	$r > 1$	57,96	34,55	40,49
$r \leq 2$	$r > 2$	14,14	18,17	23,46
$r \leq 3$	$r > 3$	1,39	3,74	6,40

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 4)

Tabela 3 – Teste de cointegração de Johansen (autovalor máximo).

Hipótese nula	Hipótese alternativa	Valor calculado	Valor crítico 5%	Valor crítico 1%
$r = 0$	$r = 1$	62,42	30,33	35,68
$r = 1$	$r = 2$	43,81	23,78	28,83

r = 2	r = 3	12,75	16,87	21,47
r = 3	r = 4	1,39	3,74	6,40

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

#### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 5)

Tabela 4 - Estimativa dos coeficientes de curto prazo da análise de cointegração.

Variável	Coeficiente	Z*	P> Z
ce1	-0,0461	-1,80	0,072
EF <sub>t-1</sub>	-0,2339	-1,42	0,154
PIB	-1,0555	-1,06	0,291
PIB <sup>2</sup> <sub>t-1</sub>	0,1861	1,22	0,223
PIB <sup>3</sup> <sub>t-1</sub>	-0,0098	-1,30	0,192
Constante	-0,0033	-0,20	0,840

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

Nota: \*Significativo ao nível de significância de 5%.

#### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 5)

Tabela 5 - Estimativa de longo prazo da análise de cointegração.

Variável explicativa	Coeficiente	Z *	P> Z
Constante	-14,3701	-	-
PIB	9,3918	-2,80	0,005
PIB <sup>2</sup>	-1,5993	3,09	0,002
PIB <sup>3</sup>	0,0871	-3,42	0,001

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

Nota: \*Significativo ao nível de significância de 5%.

#### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 5)

Tabela 6 – Teste LM de autocorrelação.

lag	Qui <sup>2</sup>	df	Prob > Qui <sup>2</sup>
1	42,99	16	0,0002
2	21,84	16	0,1484
3	13,64	16	0,6254
4	13,87	16	0,6082
5	12,62	16	0,6996

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

#### RESULTADOS E DISCUSSÃO (p. 5)

Tabela 7 - Resultados dos testes de normalidade individuais de Jarque-Bera.

Série	Qui <sup>2</sup>	df	Prob > Qui <sup>2</sup>
-------	------------------	----	-------------------------

---

EF	0,504	2	0,7771
PIB	2,612	2	0,2708
PIB <sup>2</sup>	6,107	2	0,0472
PIB <sup>3</sup>	0,616	2	0,7347
Em conjunto	9,840	8	0,2764

---

Fonte: Elaboração própria a partir da saída do Stata 10.1.

## UN MARCO EPISTEMOLÓGICO PARA COMPRENDER LOS ROLES E IMPLICANCIAS DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES

Javier Díaz Bay (UCCuyo/UCordoba-España)

Eric Brian Dahl (UCCUYO/UBA)

El universo de los Gobiernos Subnacionales en América Latina está compuesto por más de 16 mil gobiernos locales, doscientas cincuenta regiones o departamentos y cien estados o provincias, estos últimos pertenecientes a los cuatro países federales que existen en la Región (Rosales y Valencia, 2008, P.2-5). Estos gobiernos varían enormemente en cuanto a la extensión de su territorio y al número de habitantes: mientras algunos municipios de las áreas circundantes a ciudades como México, San Pablo, Buenos Aires y Bogotá cuentan con varios millones de habitantes, existen departamentos (entidades subnacionales) de Paraguay y Bolivia que no alcanzan los 50 mil.

En las últimas décadas se ha destacado en la praxis de la Política Económica, como así también en su correlato teórico, un creciente énfasis en la importancia de los espacios regionales, subnacionales, en detrimento de una aproximación teórica nacional. De este modo, la nación o el estado federal, según la denominación y tipología que adopte en cada país, tanto como unidad de análisis y cómo espacio de gestión dinámico, está dejando de ser el foco de atención principal en aras de los denominados “espacios subnacionales” y los espacios “supranacionales”. Los primeros casos de análisis surgieron por la década del 70 (Provincias de Canadá, Estados de Norteamérica y algunas regiones de Europa Occidental) y, en líneas generales, las aproximaciones teóricas que dieron cuenta de ellas, comienzan en la década del '80 (Duchacek, Stoddard, Fry, Kempner, Ward, Skinner). La asunción de que “las regiones de algunas naciones son más comparables a los procesos de desarrollo de otros países que al suyo propio” (Ward, 1985, p. 75) no es tan lejana temporalmente en la Ciencia Económica, puesto que surge en un paper seminal de Ward cerca de 1985. Skinner, por su parte, estableció que China podía ser mejor entendida si era subdividida en espacios subnacionales, en vez de considerarla una sola macro región. La importancia de los espacios subnacionales, en la literatura, comienza a través de la mejor pertinencia y “bondad de ajuste” respecto a aproximaciones comparativas, antes que en considerar la mejor pertinencia de los espacios subnacionales para la dinámica de determinados procesos de gestión de política económica. Fueron Fry y Kempner quienes establecieron no sólo la necesidad de un análisis interdisciplinario para abordar mejor los problemas derivados del desarrollo económico, sino también y fundamentalmente, la necesidad de una perspectiva subnacional (Fry, Kempner, 1996, pag. 334).

El problema epistemológico y desde ya, de abordaje teórico, surge con el corsé que el *corpus* teórico de la economía le impone al análisis “subnacional”. Para la economía el gobierno suele ser habitualmente un único agente con preferencias definidas y sobre el cual se establecen análisis mayoritariamente *ex post*. En la ecuación macroeconómica fundamental ( $PBI=C+I+G+X-M$ ), por ejemplo, habitualmente la variable *Gasto* que incluye el presupuesto del Gobierno se analiza con una “barra” superior, es decir que se la considera “dada”. Para poder abordar adecuadamente a los Gobiernos Subnacionales, es necesario, primariamente, dar entidad a estas entidades estatales para después analizarlas con sus particularidades y como a objetos de estudio específicos.

Los abordajes analizados demuestran, por ejemplo, que las comparaciones subnacionales resultan más sólidas epistemológicamente que el “agregado” pero además, la delegación o, simplemente, la co-gestión de algunos temas de la agenda política económica resultan más eficiente cuando en la formulación y gestión están presente órganos de gestión provinciales, estatales o locales.

A lo largo del desarrollo del presente paper, pretenderemos por un lado reivindicar el rol de los gobiernos subnacionales, dotándolos de un marco teórico y epistemológico que le sea propio. Asumimos, por tanto, la existencia de estos Gobiernos Subnacionales, como aquellos situados por debajo de las entidades federales, incluyendo a los denominados Gobiernos Locales (en América Latina: Municipalidades, Prefecturas, Alcaldías, Comunas) y a los Gobiernos Intermedios situados por debajo del nivel nacional/federal de Gobierno, es decir, aquello que en Argentina incluiría el nivel Provincial, en Chile a las Regiones y sus Provincias, en Italia, a las Regiones, las Provincias y los Capo Luogo y en Suiza, a los Cantones. Por otro lado, será menester preguntarnos acerca si habría un *rol a priori* para los Gobiernos Subnacionales. En este sentido, Sartori, en su celebrada Ingeniería Constitucional Comparada plantea que las Constituciones –hablaba de las Federales– deben constituir mecanismos que funcionen y que produzcan algo y que para ello es indispensable un sistema de castigos y recompensas. Hay, de algún modo, una volición colectiva hacia que las Constituciones funcionen con la finalidad de producir *buenos gobiernos*. La configuración de un Estado en sus diferentes estamentos es tarea de sus “leyes magnas”, por esto que cualquier análisis sobre los roles y responsabilidades de los GGSS debe tener en cuenta a un análisis de tipo constitucional. Por ejemplo, la Constitución de la Nación Argentina, consagra en sus primeros artículos, la conformación de la nación como una federación de provincias. En su Artículo 5to., por ejemplo, señala que *Cada provincia dictará para sí una Constitución bajo el sistema representativo republicano, de acuerdo con los principios, declaraciones y garantías de la Constitución Nacional; y que asegure su administración de justicia, su régimen municipal, y la educación primaria. Bajo de estas condiciones el Gobierno federal, garante a cada provincia el goce y ejercicio de sus instituciones*. De hecho, el Título Segundo “de los Gobiernos de Provincia”, está dedicado íntegramente, al decir de Sartori, a la ingeniería constitucional para los Estados subnacionales argentinos. La constitución española, por indicar otro ejemplo, indica en su artículo 137 que *“El Estado se organiza territorialmente en municipios, en provincias y en las Comunidades Autónomas que se constituyan. Todas estas entidades gozan de autonomía para la gestión de sus respectivos intereses”*.

Una vez que asumimos que el Estado está configurado por instituciones legales en diferentes estamentos y niveles consagrados por sus constituciones necesitaremos pensar si existe algún rol económico a priori que pueda ser asignado a la gestión propia de este nivel estatal. Al margen de lo establecido por la Constitución del país que lo contiene. Pensándolo, más que nada, en términos de eficiencia y ventajas comparativas para la gestión. La tensión entre centralización y descentralización ha estado presente en la región desde antes de la construcción de los Estados nacionales. Herencia del pasado colonial, el centralismo de las coronas española y portuguesa se resquebraja durante la época de la Independencia, cuando Cabildos abiertos en las principales ciudades realizan pronunciamientos emancipadores contra las autoridades coloniales (Rosales y Valencia, 2008). De algún modo las tensiones entre gobiernos subnacionales y federales tienen la historia que tienen las naciones en nuestro continente. Otro hecho estilizado, particularmente en nuestra región, es la enorme disparidad que existe entre el PBI per cápita en las diferentes regiones de Latinoamérica. Cuando un espacio subnacional es, de modo significativo, menos desarrollado en comparación con el resto de su país, gestiones subnacionales diferenciales parecieran explicar trayectorias económicas diversas. En este caso, las

comparaciones subnacionales, tales como proponían los autores seminales del “economic subnational approach” podrán explicar fehacientemente el diagnóstico inicial y la dispersión de las trayectorias. A partir de este análisis, había una pertinencia apriorística del análisis “subnacion-subnacion” en vez del “país-país” habitual. La existencia de varios casos exitosos, San Juan en Argentina, Rio Grande do Sul en Brasil y Medellín en Colombia, entre otros, resulta de especial interés académico puesto que del análisis riguroso de los *fundamentals* del éxito pueden extraerse conclusiones válidas para la teoría y praxis de la política económica subnacional.

Ahora bien, al momento de plantear un marco teórico general para pensar un rol debemos observar (analizar) a una Nación, no como a un ente monolito que se relaciona de manera unificada con otros entes de su mismo nivel, sino que hayamos un sistema de estructuras que se introducen en un proceso de interrelaciones, ya sea directa o indirecta, cuyas propiedades no pueden atribuirse a la suma de las partes componentes sino al resultado que esas interacciones generan. La teoría organizacional de Sistemas y más específicamente la teoría general de sistemas (TGS) (Díaz Bay *et al*, 2009) se constituye como un herramental teórico útil para dotar de marco teórico a la gestión subnacional. Dentro de la TGS un principio clave es la noción de totalidad orgánica, es decir que un sistema sería un conjunto de elementos que mantienen estrechas relaciones entre sí, y que mantienen al sistema unido (sistema territorial por ejemplo) cuyo comportamiento global persigue algún objetivo, la gran mayoría de las veces, implícito o tácito entre las partes. Este concepto es compatible a una nación, aunque también a una provincia o municipio y más aún a la interrelación entre Subnación y Nación.

Pensemos a las relaciones entre provincias y nación, como una relación sistémica, como a dos organizaciones interactuando entre sí. El Estado (con sus diferentes niveles) sería entonces un sistema. Como todo sistema, las organizaciones que lo componen, mediante sus interrelaciones, generan procesos de retroalimentación producidos como respuesta a los cambios en el entorno, a su vez, creadas por ellas mismas. Cada una de estas organizaciones, como ser empresas, ONGs, gobiernos (naciones, provincias, municipios, etc.), etc., regulan sus comportamientos según la capacidad de respuesta que tengan ante el resto. En este punto es donde se destaca particularmente el nivel de gobierno subnacional, cuyas políticas parecieran generar un impacto particularmente mayor al resto debido a su cercanía a los integrantes de una sociedad. Si pensamos una Nación como un sistema de sistemas, el sistema más cercano al conjunto de la sociedad civil (analizada también como un sistema en sí mismo) tendría a priori algunas ventajas para gestionar, al menos con el herramental de la TGS.

La capacidad de los gobiernos subnacionales para generar o alterar las propiedades o características de un macrosistema, como el de una Nación, permite crear o modificar el modo de relacionarse de los subsistemas que lo componen. Estos cambios introducidos repercuten en la sociedad en su conjunto, debido a que buenas acciones en este nivel de gobierno pueden proporcionar un buen *signaling* (Díaz Bay *et al*, 2009) a los entes privados, generando, por ejemplo, mayores flujos de inversión, y por lo tanto, desarrollo. Así también, las malas decisiones generarían impactos negativos produciendo costos indirectos a las empresas, que podrían implicar convertir en no rentables muchas oportunidades de inversión, impactando negativamente en el desarrollo económico dentro de la jurisdicción subnacional y por ende alcanzado en conjunto una menor utilidad social para la totalidad del sistema, es decir, de la Nación.

En el esquema 1 podemos observar como es la estructura de una jurisdicción a nivel subnacional y como interactúa con los aspectos externos que si bien afectan

directamente al sistema subnacional, también de manera indirecta debido a la interacción del gobierno subnacional que rige las políticas de su jurisdicción y forma parte de la acción y reacción tanto ante factores internos intrajurisdicción, así como también ante factores externos que naturalmente deriva en acciones y reacciones de las estructuras externas a la jurisdicción subnacional.

### **Esquema 1: Estructura sistémica de una jurisdicción subnacional.**

Analizando una primera aproximación hacia las Finanzas del Estado, tratando de analizar el posible rol de un estado subnacional, resulta útil recordar las palabras de Quintanilla en (Coronado, J 2009), quien señalaba que *"así como las finanzas de gobiernos subnacionales bajo condiciones de equilibrio impactan en la macroeconomía, desequilibrios en las finanzas subnacionales pueden llegar a ser muy costosos para el gobierno nacional (por ej. bailouts) y por ende el bienestar de la sociedad. Por ejemplo, si un déficit considerable y recurrente de los gobiernos subnacionales es financiado con recursos externos o mediante crédito bancario interno, la conducción de la política monetaria puede verse entorpecida e incluso si no se financia mediante expansión monetaria, puede tener un efecto de desplazamiento del sector privado"*.

La experiencia latinoamericana y europea al respecto indica que los Estados Subnacionales más proactivos en la gestión de desarrollo (partiendo, en algunos casos, de una buena gestión financiera) para sus territorios han tenido un trayecto de desarrollo más beneficioso. Por ello, la estrategia óptima pareciera ser dotarse (en un proceso autogenerativo) de un sendero de desarrollo que implique la sostenibilidad fiscal y financiera, la provisión de infraestructura económica, jurídica y social básica, etc., lo cual va a impactar en la reputación del gobierno -en su previsibilidad y credibilidad- derivando en una mejora o empeoramiento en el proceso de generación de un ámbito propicio para la atracción de inversiones, así como también, para la articulación de corrientes virtuosas de exportación, consumo, etc. Todo lo cual contribuirá, en un círculo virtuoso, al crecimiento del territorio subnacional.

Como vemos, introducir elementos de la Teoría Organizacional de Sistemas nos permite alejarnos de la concepción unidimensional que tiene la Economía Teórica del Gestor Estatal. La introducción de este marco conceptual nos permite abordar a la relación provincia-nación como a un proceso de interacción de decisiones entre diferentes estructuras organizacionales. En este esquema, la preeminencia del Sector Nacional como alfa y omega del proceso estatal presenta inconvenientes. Más bien se encuentra un abordaje primordial, en el cual los gobiernos subnacionales deberían velar por su alcance, creando marcos propicios para la conducción hacia tal fin, de una "igualdad de oportunidades". Hecho que en Latinoamérica, al menos, presenta un punto de partida complejo en una región en que varios de sus países más importantes presentan diferencias entre sus regiones de más de 5 veces (Perú, Brasil, México y Argentina). Es en este punto, donde es necesario hacer coincidir una doble coexistencia de una perspectiva social junto a una del tipo capitalista, dentro de un marco teórico que lo contenga. En una Latinoamérica desigual en términos regionales será necesario aplicar políticas que permitan alcanzar la igualdad de oportunidades subnacionales, y resultará necesaria la intervención estatal, a fin de garantizarla.

Si pensamos en un esquema igualitario en términos subnacionales, deberemos no obstante, para proseguir con nuestro análisis, hacer una pertinente aclaración de que entendemos por este principio de justicia (subnacional) subyacente a la idea de igualdad de oportunidades. Basándonos en las propuestas teóricas de John Rawls, destacadas en Díaz (2010), los principios de justicia, que son objeto de un acuerdo entre personas racionales, libres e iguales en una situación contractual justa, pueden contar con una validez universal e incondicional, previo a que las partes tengan un



conocimiento de sus fines más particulares. Es así, que la sociedad, para Rawls, es una asociación más o menos autosuficiente de personas (organizaciones para nuestro análisis) que en sus relaciones reconocen ciertas reglas de conducta como obligatorias, estableciendo un sistema de cooperación planeado para promover el bien de aquellos que toman parte de él. Así mismo, Rawls plantea unos bienes sociales primarios que se presume que todo ser racional desea, entre ellos, derechos, libertades, oportunidades, ingresos, riqueza y el auto respeto, que conforman el denominador común en el cual puede basarse la elección de la posición original, sin que ninguno de los participantes sea tratado injustamente. Esta posición rawlsiana debe extrapolarse, a su vez, al pensar las relaciones entre nación y provincia.

Sin embargo, para darle un significado a aquella posición original de concepto de justicia, en este caso, de “igualdad de oportunidades” subnacional, es pertinente establecer el concepto de “velo de ignorancia”. El mismo consiste en que, cuando las personas eligen los principios de la justicia, no saben cuáles van a ser sus circunstancias específicas (que rol social ocuparán). Es así por lo cual, estos principios no serán diseñados para la ventaja o desventaja de los individuos que entraron en acuerdo, por lo que se los puede considerar justos. En palabras de Rawls *“podemos determinar lo que es un principio de justicia para la sociedad si nos imaginamos a nosotros mismos detrás de un velo de ignorancia tal que no sabemos qué persona seremos en la sociedad, por lo cual escogeremos algo que será justo para quien sea que podamos ser”*. Por ende, si bien la distribución de riqueza (entre las regiones, por ejemplo) actual es injusta, no sabemos cómo hemos llegado a la misma (Díaz, 2010), ya que, al plantearla, si hubiéramos sabido sus circunstancias, la hubiéramos excluido del acuerdo inicial.

Según el enfoque paretiano, esta distribución desigual de riqueza se encontraría, sin embargo, en un punto óptimo cuando es imposible que ninguno de sus integrantes mejore sin que al menos otro se vea perjudicado, permitiendo grandes desigualdades y por ende distribuciones injustas sin posibilidad de mejora. En cambio, mediante el principio de “igualdad de oportunidades” se garantizaría la justicia de esta distribución, y en conjunto con las prescripciones de una política económica pensada desde lo Subnacional, se crearían oportunidades económicas que mejorarían la situación particular del individuo como parte de esa región desfavorecida al margen de cómo se hubiera iniciado en el esquema social, es decir, de cómo se hubiera iniciado con el “velo de ignorancia” y del lugar del país donde hubiera nacido.

Siendo que la “igualdad de oportunidades” tanto individual como “regional” se involucra en una gran cantidad de dimensiones de la vida social, como ser, la educación, la salud, la infraestructura, previsión y asistencia social, la seguridad jurídica y social, etc., donde los gobiernos subnacionales tienen especial responsabilidad de acción, se genera la obligación de éstos en actuar en pos de las mismas, a fin de proveer espacios de desarrollo en aquellos espacios subnacionales donde, a raíz del velo de ignorancia, se generaron distribuciones inequitativas de la riqueza y de oportunidades, para los individuos que la integran, implicando condicionamientos al desarrollo de estas jurisdicciones, y por ende, al conjunto de la sociedad. Y asimismo, en aquellas naciones donde a raíz del velo de ignorancia, se generaron distribuciones inequitativas de la riqueza y de oportunidades entre las diferentes regiones que forman la Nación.

No obstante, a raíz del proceso de descentralización vivido en toda Latinoamérica, en especial a partir de la década del '90, se ha generado que gran cantidad de obligaciones hayan pasado a la gestión de los gobiernos provinciales generando incrementos de la presión social que deben soportar los mismos a fin de proveer los servicios básicos mencionados en pos de otorgar “igualdad de oportunidades”. Estos nuevos desafíos económicos que deben enfrentar los gobiernos subnacionales ponen

en juego la trayectoria de un camino de desarrollo económico y social virtuoso para con sus jurisdicciones, y por lo tanto, el sendero de decisiones en materia económica implica un factor clave a la hora de explicar porque se generan convergencias o divergencias de crecimiento entre diferentes gobiernos subnacionales. El pensar la gestión subnacional desde herramientas teóricas que den cuenta de su individualidad y complejidad es un paso importante al momento de plantear una política económica eficaz que permita construir unos estados federados donde la igualdad de oportunidades interprovincial sea un hecho consumado. Al fin y al cabo, y al decir de Kant, *nada más práctico que una buena teoría*.

## BIBLIOGRAFIA

- Albuquerque Llorens, F. (2004). Desarrollo económico local y descentralización en América Latina.
- Alonso Brá, M. (2009). La producción de Niklas Luhmann y la teoría organizacional.
- Blasco, E. F. (1994). El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo. *Revista de estudios regionales*, (40), 97–114.
- Casanova, F. (2004). Desarrollo local, tejidos productivos y formación. *Abordajes Alternativos para la Formación y el Trabajo de los Jóvenes*. Oficina Internacional del Trabajo-OIT-CINTERFOR, Montevideo.
- Coronado, J. (2009). Sostenibilidad de las Finanzas en Gobiernos Subnacionales. Programa de fortalecimiento de capacidades de análisis y estrategia de deuda para los países pobres muy endeudados. Debt Relief International.
- Crevoisier, O. (1997). Financing regional endogenous development: the role of proximity capital in the age of globalization. *European Planning Studies*, 5(3), 407–415.
- Díaz Bay, Javier; García, Pablo y Benitez, Raúl (2009). El Rol de los gobiernos subnacionales en la generación de contextos propicios para el desarrollo. Signaling, sistemas sociales y hermenéutica. En <http://www.academia.edu/1821822>.
- Díaz, J. J. (2012). Economía social de mercado: Un modelo para Gobiernos Subnacionales¿ Puede un Gobierno Subnacional crear un marco propicio para conducir un proceso económico en la dirección que propone la ESM? Caso: Provincia de San Juan. *Premio Nacional UCU*, 1(2).
- Duchacek, I. D. (1984). The international dimension of subnational self-government. *Publius: the journal of federalism*, 14(4), 5–31.
- Fry, G. (1996). A subnational perspective for comparative research: Education and development in northeast Brazil and northeast Thailand. *Comparative Education*, 32(3), 333–360.
- Kirchheimer, D. W. (1989). Public Entrepreneurship & Subnational Government. *Polity*, 119–142.
- Llisterri, J. J. (2000). Competitividad y desarrollo económico local nuevas oportunidades operativas. Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/SDS. Washington, DC.
- López, R. G., & Moreno, M. G. (2010). La gestión para resultados en el desarrollo: avances y desafíos en América Latina y el Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Martin, R., & Sunley, P. (1998). Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development\*. *Economic geography*, 74(3), 201–227.
- PAULRE, B. P., & LORIGNY, J. (1992). *Les systèmes autonomes: relation aléatoire et sciences de l'esprit*. Dunod.
- Porto, A. (2004). Finanzas públicas subnacionales: la experiencia argentina. Documento de Federalismo Fiscal No12, Universidad Nacional de La Plata. <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/federalismo/pdfs/docfed12.pdf>.
- Rosales, M., & Valencia, S. (2008). América Latina. La descentralización y la democracia en el mundo.

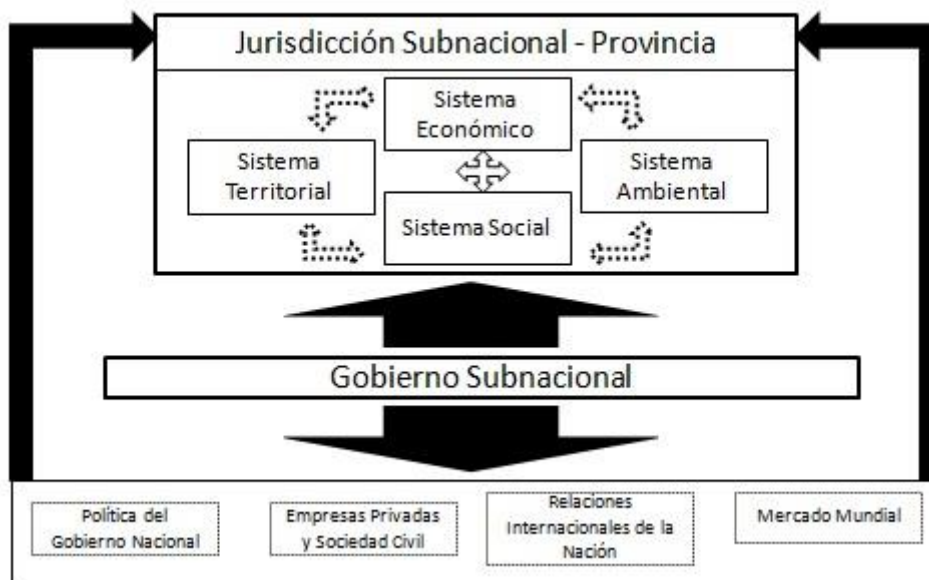
Sartori, G. (2003). Ingeniería constitucional comparada: una investigación de estructuras, incentivos y resultados. Fondo de cultura económica.

Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones regionales*, (11), 183–210.

Vázquez-Barquero, A. (2006). Urban development in peripheral regions of the New Europe: The case of Vigo in Galicia. *European Planning Studies*, 14(6), 753–772.

Von Bertalanffy, L., & Santisteban, A. (1979). *Perspectivas en la teoría general de sistemas: estudios científicos-filosóficos*. Alianza Editorial.

## ESQUEMA



## LA ORGANIZACIÓN COMUNITARIA O “EUDOLOGOS” Y LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA ECONÓMICA

Ninoska A. Díaz de Mariña (UNESR-NREAC)

### 0. RESUMEN

Este trabajo constituye un abordaje de la distinción que particulariza a la organización comunitaria, aquí nombrada <<Eudologos>>, de aquella otra en el ámbito empresarial aquí nombrada <<organización administrativa económica>>. La caracterización de la primera deviene de una investigación empírica de los procesos de organización comunitaria que emergieron en el seno de una comunidad de un barrio urbano de la ciudad de Caracas (Díaz de Mariña, 2011, 2012) y las segundas de diversas teorías que abordan el tema organizativo en el ámbito empresarial concebidas bajo el enfoque racional economicista. Es importante diferenciar ambas organizaciones dado que el trabajo comunitario supone para el investigador conocer en el campo de trabajo, las distinciones que son propias de la naturaleza de las organizaciones comunitarias y diferenciarlas de aquellas otras organizaciones del ámbito empresarial. Es un trabajo teórico y se construye a partir de la contrastación entre hallazgos obtenidos empíricamente en una investigación anterior con información teórica documental. Ello supone la interpelación de los hallazgos empíricos con teorías organizacionales que en el contexto administrativo gerencial se encuentra en la literatura escrita referida a las organizaciones empresariales. La tesis que sostenemos es que las configuraciones organizativas comunitarias al igual que las organizaciones que se conforman en el ámbito administrativo gerencial se constituyen también para el logro de metas complejas para responder con el mandato constitucional, no obstante su lógica y racionalidad marcan una diferencia de entrada con las de su contraparte en el ámbito empresarial que debe ser conocida para todo investigador en el planteo de acciones en trabajo de campo.

### 1. INTRODUCCIÓN

Como producto de un interés investigativo por quien esto escribe, sobre los procesos organizacionales que acontecen en el seno de las comunidades y que transitan el camino para apropiarse del poder popular y co-construir con otros la República que queremos (CRBV, 1999), desarrollamos una investigación sobre los procesos organizativos en una comunidad urbana en la ciudad de Caracas (Díaz de Mariña, 2011, 2012). Aquel estudio fue abordado desde una óptica procesal, por tanto no se trató de describir la organización como un objeto que estaba allí, como una realidad dada, se trató más bien de comprenderla, como eso –procesos- que se desplegaban con una lógica emergente por ello fue muy difícil en esa investigación identificar límites a esa realidad que se reveló en movimiento y que devenía antes de que nosotros apareciéramos en el “escenario” y que aún continúa en el devenir, cuando ya no estamos allí. En ese proceso de conocer hubo encuentros para el diálogo intersubjetivo destinados a la reinterpretación de las interpretaciones primas, en una dinámica que permitió la comprensión de la praxis organizativa de esa comunidad a un primer nivel de elaboración teórica y a cuya profundización contribuyó una mirada desde el horizonte hermenéutico crítico que concluye, por así decirlo, en interrogantes y más cuestionamientos, es decir a una interpelación más profunda sobre los procesos de organización comunitaria en el contexto de un sujeto político en construcción desde el perfilamiento de una profundización de la democracia participativa y protagónica, determinante histórico concreto que identifica el proceso sociopolítico en progreso en Venezuela.

Con ese antecedente cognitivo-experencial que como sujetos investigadores devino de tal investigación nos proponemos ahora abundar en las diferencias que

acontecen en la organización humana en los ámbitos comunitarios y empresariales de manera de fundamentar la afirmación que sostenemos en este informe –nuestra tesis argumental- cuando decimos que las configuraciones organizativas comunitarias al igual que las organizaciones que se conforman en el ámbito administrativo gerencial se constituyen también para el logro de metas complejas para responder con el mandato constitucional, no obstante su lógica y racionalidad marcan una diferencia de entrada con las de su contraparte en el ámbito empresarial.

## 2. LOS PROCESOS DE ORGANIZACIÓN COMUNITARIA

Los procesos de cambios que actualmente se desarrollan en el país constituyen una oportunidad para consolidar los procesos políticos de construcción de la democracia participativa y protagónica, asiento ineludible del poder popular, de modo de superar el legal-formalismo que caracterizó a la democracia representativa y erigirse éste como un sistema participativo real. Ese poder popular va más allá del Estado y sus instituciones y lo entendemos como la voluntad colectiva organizada y dirigida hacia el logro de sus objetivos y la satisfacción de sus necesidades. Es un ejercicio directo de las mayorías y de sus organizaciones de base. En consecuencia, el poder popular se conforma en la consolidación de las organizaciones sociales de base popular, para constituir un movimiento social vigoroso que promueve espacio para la construcción de nuevas subjetividades, base a partir de la cual se configura el sujeto político-social para participar protagónicamente en las políticas públicas, construir ciudadanía y proyectos de sociedad alternativo como lo ha señalado Torres Carrillo (2004). Es entonces el pueblo organizado el depositario de la soberanía y la ejerce directamente a través del poder popular, éste no nace del sufragio ni de elección alguna, sino que nace de la condición de los grupos humanos organizados como base de la población construyendo su propio país (MPPCI, 2007). El Poder Popular se expresa constituyéndose en las comunidades, las comunas y el autogobierno de las ciudades, a través de los Consejos Comunales, los Consejos obreros, los Consejos Campesinos, los Consejos Estudiantiles y otras formas organizativas. Estos grupos organizados asumen el poder popular participando activamente en las políticas públicas y dinamizando la nueva institucionalidad estado-ciudadano en el contexto de la democracia participativa y protagónica (Chávez H., 2008). De manera que la participación es consustancial al poder popular y su condición primera, para concretar en la vida cívica de los conciudadanos, que conforman a lo largo y ancho del territorio, la Nación venezolana.

La acción conjunta en las comunidades demanda organización y estos procesos de organización, reivindican el sentido político de las organizaciones populares, como actores políticos, si por ello entendemos, como muy bien lo ha expresado Torres Carrillo (ob.cit) a

...todos aquellos actores sociales capaces de organizarse con carácter permanente, definir objetivos a corto, mediano y largo plazo y proyectarse hacia la transformación de la sociedad, desarrollando procesos continuos de lucha y conciencia política popular. (p.20).

En general podemos decir que abril del 2006, fecha en la que se aprueba la *Ley de los Consejos Comunales*, se produce un estallido de las formas organizativas de la sociedad venezolana. En este punto nos adentramos en el tema del desarrollo comunitario, definido como proceso de promoción y movilización de los recursos humanos e institucionales de una comunidad que asume como medular la participación directa, activa y democrática de quienes afectan y son afectados por dicho proceso. Es la acción desde y con la comunidad que define, planifica, ejecuta y evalúa situaciones, alternativas y resultados. Desde esta perspectiva el desarrollo comunitario se logra a través de la organización, del esfuerzo consciente y

planificado para la acción colectiva, de la construcción de la capacidad individual, grupal y comunitaria, del desarrollo de liderazgo y del poder como derecho social compartido. Es así entonces que los procesos organizativos comunitarios al igual que las organizaciones empresariales se constituyen también para el logro de metas complejas en los ámbitos del bienestar social: educación, producción, trabajo, salud, cultura, seguridad etc., respondiendo con ello al mandato constitucional

### 3. EPIFENÓMENOS DEL PROCESO ORGANIZATIVO DE LAS COMUNIDADES

Del estudio antes referido, se destacaron tres epifenómenos del proceso organizativo, a saber (i) la **identidad gustosa** entendida como las expresiones que en el discurso oral, corporal y en la acción contextualizada, en general denotan y connotan cohesión y pertenencia a la comunidad; (ii) la **centralidad de los afectos** referida a la distintividad en la cual los afectos en las relaciones entre los vecinos de la comunidad posibilitan el trabajo conjunto en la esfera pública y (iii) la **lógica emergente** entendida como el modo <<efecto bola de Nieve>> como se configura el proceso organizativo a partir de la inminencia como se dan los acontecimientos (Díaz de Mariña, ob.cit). Estas tres distintividades, como epifenómenos del proceso organizativo, son constitutivos de la praxis organizativa de la comunidad. Para distinguir el modo organizativo comunitario acuñamos el nombre <<EUDOLOGOS>>. El neologismo <<EUDOLOGOS>> construido aquí para abordar el modo de organización comunitaria que deviene de la indagación antes referida, lo configuramos a partir de la unión de dos raíces griegas <<Eudo>> y <<Logos>>, que la analizaremos en su etimología.

Para la primera raíz encontramos la palabra Eudaimonía que viene del griego *εὐδαιμονία* y significa plenitud de ser, la usaban los griegos para expresar bienestar, felicidad, buena fortuna, abundancia. Descomponiendo sus elementos encontramos eu (*eu*), que significa "bien", y daimwn / daimonoV (*dáimon / dáimonos*) (adj.), que significa divinidad. Se traduce como "felicidad". Ferreter Mora (2010) refiere el uso popular de Eudaimonía como un estado de la mente y alma, relacionado con la alegría o el placer y se describe el Eudomonismo como la doctrina moral que identifica la virtud con la dicha o la alegría que acompaña a la realización del bien. Lo anterior lo tomamos para poner el énfasis en la sincronía y armonía en la realización acción-emociones que acompañan una práctica en la cotidianidad.

Por su parte *logos* del griego *λόγος*, significa: la palabra en cuanto meditada, reflexionada o razonada, es decir: "razonamiento", "argumentación", "habla" o "discurso". También puede ser entendido como: "inteligencia", "pensamiento", "ciencia", "estudio", "sentido". En esa misma fuente se informa que para Heráclito el *logos*,

...es la Inteligencia que dirige, ordena y da armonía al devenir de los cambios que se producen en la guerra que es la existencia misma. Se trata de una inteligencia sustancial, presente en todas las cosas

Cuando un ente pierde el sentido de su existencia se aparta del *logos*.

De acuerdo a las raíces etimológicas utilizadas en el neologismo <<EUDOLOGOS>> para nombrar este modo de organización comunitaria podríamos decir que se trata de un modo que en sí misma *desvela* una *inteligencia virtuosa* en la realización armónica y sincrónica de actos-acciones-emociones de un colectivo que son constituyentes de su praxis organizativa cotidiana. Las personas y el colectivo comunitario se descubren en lo más propio de su humanidad cuando ejercen el protagonismo, cuando realizan activamente su existencia a través de este modo de

organización comunitaria. La modalidad organizativa devenida de la identidad, los afectos y la lógica emergente como el modo natural de *ser/hacer* las cosas acontece como proceso del *organizándose*. Este *organizándose*, es a su vez identidad, centralidad de los afectos en una acción que se despliega con una lógica emergente; es asimismo producto y producente; ambas son al mismo tiempo causa y productor de aquello que los produce. Ahora bien el *organizándose* como modo procesal de la praxis organizativa de la comunidad, se despliega en un ritmo y en una dinámica particular, que en el caso del barrio se dan “emergentes”, es decir “irrupen” de un modo sinérgico.

#### **4. LA ORGANIZACIÓN EUDOLOGOS Y LA ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA ECONÓMICA**

En ese contexto el modo de organización <<EUDologos>> posee múltiples expresiones fenoménicas que podemos discernir de la experiencia convivida y al compararse con el modo de organización administrativa económica (O.A.E), encontramos:

En la dimensión “operativa-instrumental” en la O.A.E se identifican los objetivos-metas, se unifica el entendimiento de tales objetivo-metas para prevenir la polisemia con la que usualmente entendemos de diversa manera los asuntos que nos atañen, definimos unos criterios de rendimiento, unos parámetros para la acción en términos de tiempo, esfuerzos y recursos, diseñamos la acción, planificamos, designamos responsabilidades según la experticia de cada quién, evaluamos y lo que es primordial integramos el equipo con base a las competencias necesarias para el logro de los objetivos-metas, usamos el liderazgo situado por experto en concordancia con la fase en que nos encontremos.

Es decir la lógica que le subyace a este tipo de organización es la economía de recursos, tiempo y esfuerzo, se mide por la eficiencia y eficacia en la consecución de los objetivos –metas y lo que es más importante es que no necesariamente tales destrezas requieren el concierto novedoso de los afectos o de la identidad e identificación y por supuesto se obvia todo lo que tiene que ver con una lógica emergente tal cual la identificamos en el estudio referido, dado que con frecuencia o por lo general tal organización responde a un adelantarse a algo que ha sido previsto ocurrirá, de allí que a la organización le antecede la previsión y la planificación que pasan a ser aspectos importantes en todo el ciclo organizativo; desde esta perspectiva el futuro se concibe como porvenir.

La organización administrativa económica se justifica por la calidad del desempeño con el que se asuma el logro de objetivos-metas por ende se basa en una racionalidad instrumental. Ésta como lo hemos señalado anteriormente Díaz de Mariña y Mujica (2003)

...es una racionalidad práctica fragmentada y descontextualizada, se limita a escoger los medios adecuados para los fines propuestos apuntando a la “performatividad” de la acción es decir a su eficacia y su eficiencia.(p.108)

De allí que prive en su justificación la calidad del desempeño medido por la eficiencia y la eficacia de la acción para el logro de los objetivos-metas y no requiere sopesar si hay sabiduría o no para acometer la organización es decir no se plantea necesariamente la valoración ética de los fines que se persigue al organizarse. Por el contrario en el barrio el modo organizativo <<EUDologos>> posee una

racionalidad práctica, entendida como la señala Díaz de Mariña y Mujica, (ob.cit), cuando señalan que tal racionalidad es

...aquella que sustenta el entendimiento o el conocimiento para la obtención de los diversos fines que el hombre se propone en sus actuaciones...sic... es el razonamiento práctico con que se sabe discernir los fines adecuados y los medios adecuados para la acción en el mundo, incluye también la consideración reflexiva acerca de qué tipos de fines se propone el sujeto humano, cómo se subordinan o restringen los fines entre sí y respecto del fin último o superior, que es innegablemente la felicidad del individuo. (p.6)

Como fin práctico implica discernir no sólo los medios adecuados sino los fines adecuados para la acción. Ello demanda entonces considerar al otro, valorarlo, apreciarlo, ser solidario, tomar en cuenta el espacio de convivencia, el territorio, el compartir simbólicamente lo que los une y los identifica para enfrentar juntos amenazas y oportunidades y en la medida en que esto acontece la gente siente ser parte de ese espacio. Un espacio que se construye en las relaciones cotidianas entre la gente participando en su diario vivir.

En el modo organizativo <<EUDÓlogos>> la organización comienza por cualquier persona de comunidad que constituyéndose como un punto o nodo desencadena un entramado de relaciones que en sinergia con otros construyen el propósito. Las *inminencias* se viven como atractores de otros que fortalecen la red para la concreción del propósito que los convoca. En esta forma de organización el tiempo no es lineal no se asume el futuro como porvenir, por el contrario se asume el futuro como devenir que va desplegándose según van actuando.

El proceso organizativo <<EUDÓlogos>> se desplegó en una dinámica de redes donde no hubo jerarquía y los eventos acontecieron como en un efecto <bola de nieve>, una acción conlleva a otra y ésta a la siguiente y así sucesivamente. Un proceso constante en construcción que acontece en los espacios de vida cotidiana de los miembros de la comunidad a partir de los afectos, los discursos, las prácticas y los significados que se forjan en la interacción cotidiana de la gente.

Contrario al enfoque racional economicista donde prevalece la perspectiva de riesgo vs ganancia o costo/beneficio, la organización comunitaria, es más bien de oportunidad/avance, ya que se encara el proceso de organización comunitaria como una oportunidad que incrementa la posibilidad de avance y de lograr concretar lo que llama Freire <<el realismo esperanzado>> o <<lo inédito viable>>. Por tanto el proceso del organizándose es también “la posibilidad de que ese mismo ser se trascienda a sí mismo y devenga un ser diferente”, como lo señala Echeverría (1996, 46).

En el proceso de toma de decisiones pudimos discernir que a diferencia del enfoque racional economicista donde prevalece la perspectiva de riesgo vs ganancia o costo/beneficio como lo hemos señalado, la perspectiva que se impone en la organización comunitaria como la que se da en el barrio se encara como una oportunidad cuyo “coste” no es el riesgo sino la posibilidad de avance para <hacer futuro>. En esta nueva perspectiva uno de los hallazgos básicos se centran en la construcción de diversos postulados a partir del cual podemos pretender una teoría sobre la toma de decisiones de una organización comunitaria, tal perspectiva la identificamos como oportunidad/avance. Por ello queremos significar que muchas de las decisiones que se toman para enfrentar un evento catastrófico como es la pérdida del espacio donde se vive o la posibilidad de mejorar algo en el ámbito preventivo de salud se encara en la dimensión de lo inédito viable en el mundo de lo



que “queremos que sea” no en el mundo de lo poseído a nivel material que podría correr el riesgo de perderse bajo el enfoque riesgo vs ganancia, por el contrario las esferas mundo no son equiparables no es lo mismo arriesgar una posesión, una propiedad que luchar por alcanzar algo mejor para sí. En este segundo espacio la capacidad de decisión no se centra en la relación costo/beneficio, inversión de esfuerzo (capital/trabajo) y ganancia, sino en la posibilidad de crear nuevas condiciones y la cadena es otra: oportunidad/avance.

Otro de los aspectos relevantes a ser resaltados en el modo organizativo <<EUDOLOGOS>> lo constituye el poder. En la organización administrativa económica el poder se detenta con base a la concentración de recursos, sea este entendido de una forma amplia como autoridad, conocimiento, capacidad adquisitiva, capacidad de castigo, etc. Tal concentración de recursos es controlado por una persona A. En una relación de A con B, esos recursos que controla A son percibidos por B como importantes, insustituible y/o escaso. En ese contexto A controla las alternativas y el poder se define como la capacidad que tiene A de influir sobre el comportamiento de B, para que B haga algo que de otra manera no haría, es entonces una capacidad demostrada de lograr obediencia, es un potencial que puede o no ejercerse pero que en todo caso implica una discrecionalidad de A sobre el comportamiento de B.

Por el contrario, en el caso del modo organizativo <<EUDOLOGOS>>, pudimos discernir en la experiencia convivida con el barrio, que el poder es la capacidad para lograr cosas a través de prácticas organizativas, de manera que el poder como potencial o capacidad -que se concreta en la praxis organizativa- es a su vez una vía de facultamiento o empoderamiento de la comunidad como sujeto social. El poder liga más a esta comunidad con el ejercicio ciudadano que con la obediencia para el logro de fines de uno de sus miembros –caso de un A que quiere que B haga algo que de otra manera no haría-. El poder lo detentan todos cuando organizados logran sus objetivos-metas y concretan una posibilidad real en la medida en que asumen la realidad concreta dada en su devenir para trasformarla y construir su historia. En este facultamiento o empoderamiento importa la capacidad, profundidad y tipo de vinculación que cada quién posea para articularse con otros y posibilitar o viabilizar la acción en el ámbito público. Es el poder como capacidad y potencial para la visibilización de esta comunidad en el ámbito público.

Ahora bien, podemos afirmar que la organización <<EUDOLOGOS>> como fenómeno es multidiverso en su naturaleza. Sobre la base de la existencia de ese tejido social que se construye en lo cotidiano, es este modo organizativo <<EUDOLOGOS>> también una manera de ejercer la ciudadanía como vía de superación de la exclusión social que se vivencia en el modo de ser de esa comunidad. Es por tanto en el nuevo contexto sociopolítico una potencialidad de la comunidad como sujeto social.

## **5. A MODO DE CIERRE**

En las condiciones y determinantes de este momento histórico a través de toda la normativa legal y de la mirada sociopolítica que caracteriza al Estado venezolano, el requerimiento a las comunidades es otro. Se requiere la organización de las comunidades donde se aparejen -caminen al unísono- unos ciertos estándares de desempeño que se concreten en los proyectos que mejoren la calidad de vida para todos y al mismo tiempo haya un tejido social comunitario fortalecido en las interacciones y vínculos que la gente establezca entre sí. Se espera de un Consejo Comunal pasar a ser aliado del Estado en el cogobierno de los asuntos públicos (Ley C.C, 2006). Ello plantea a las comunidades organizarse de *un otro modo* que

requiere en esencia llegar a consensos asumiendo las divergencias, las disensiones, los conflictos y las contradicciones en su seno, para poder definir lo que quieren en común y poder expresarlo en el plan comunitario. Se trata de construir y caminar sobre una visión de comunidad y ello significa la emergencia de modos diversos de mirar y por tanto de conflicto entre ellos como vecinos que conviven. Desde la normativa legal se exigen estándares de desempeños propios del enfoque racional economicista. Hay en esencia entonces una real contradicción que en el caso de la comunidad en la que trabajamos en el estudio antes referido se manifestaba como resistencia a romper la unidad socio afectiva como se vive la comunidad, sobre todo lo que ello significaba dentro del clima de polarización política y el clima constante de tensión y confrontación desde la mirada político partidista que caracterizó la etapa en la cual trabajamos con esta comunidad (2008-2009).

El modo organizativo <<EUDOLOGOS>> es sin duda una distintividad de la fortaleza de una comunidad como colectivo *organizándose* y la capacidad de transformación social que se expresa en los discursos, prácticas y vínculos que establece una comunidad frente al Estado y otros actores sociales. No obstante, en el contexto de los cambios sociopolíticos que demanda el Estado venezolano podemos decir que en la comunidad se plantea un conflicto entre las prácticas que han venido ejerciendo y los roles que la política del Estado quiere que asuman. En ese contraste y en esa contradicción se encuentra la dinámica de una comunidad vista como sujeto político. Sin duda el reto es resignificar su modo organizativo dentro del contexto de las demandas de un Consejo Comunal, transformando esa praxis -devenida de la comunidad como sujeto social- y asumirse como sujeto político en el cogobierno de los asuntos que les atañen y al mismo tiempo mantener en construcción constante el vigoroso tejido social que las caracteriza.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999). Con su Exposición de Motivos. Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.453. (Extraordinario). 24 de marzo de 2004. Caracas.
- Chávez, H. R.(2008): El Poder Popular. Ministerio del Poder Popular para la Comunicación y la Información. Caracas, Venezuela. Disponible en [[http://www.minci.gob.ve/libros\\_folletos/6/p--30/tp--30/libros\\_folletos.html](http://www.minci.gob.ve/libros_folletos/6/p--30/tp--30/libros_folletos.html)]. Consultado en Mayo 2009
- Díaz de Mariña, N (2011): *Algunas Claves para comprender la Organización Comunitaria: Caso Barrio Urbano León Droz Blanco. Municipio Libertador. Caracas-Venezuela*. Tesis de Maestría. Decanato de Educación Avanzada. Núcleo Regional de Educación Avanzada Caracas. Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez. Caracas, Venezuela.
- Díaz de Mariña, N (2012): *Algunas Claves para Comprender la Organización Comunitaria*. Primer Congreso Venezolano de Ciencia, Tecnología e Innovación en el marco de la LOCTI y del PEII, Libro de resúmenes. Tomo II, pág. 249.
- Díaz de Mariña N. y Mujica, M. (2003): *La Racionalidad subyacente a las Ciencias Administrativas en el Contexto Informacional*. En Unesr Gerencia 2000, N° 4. Caracas, Venezuela.
- Echeverría, R (1996): *Ontología del Lenguaje*. Ediciones Dolmen, Santiago de Chile. Chile
- Ferreter Mora, J. (2001): *Diccionario de Filosofía*. Tomo III. Editorial Ariel. S.A. Barcelona. España
- Ley de los Consejos Comunales de la Nación Venezolana (N°5.806) (2006, Abril 07) [Transcripción en línea]. Disponible <http://www.minci.gob.ve> [Consulta: 2008, Enero 25]

-Torres Carrillo, A. (2004): *Sistematización de experiencias de organización popular de Bogotá*. Ponencia para seminario de sistematización en Bilbao, mayo del 2004. [Documento en línea]. Disponible: [\[http://www.alforja.or.cr/sistem/documentos/BILBAO\\_Ponencia.pdf\]](http://www.alforja.or.cr/sistem/documentos/BILBAO_Ponencia.pdf). [Consulta: 2009, Mayo 24].

## UN ABORDAJE DEL LIDERAZGO, CON PERSPECTIVA DE GÉNERO

Ninoska A. Díaz de Mariña (UNESR- NREAC)

### 0. RESUMEN

Este estudio aborda el tema del liderazgo. Se analizan diversas investigaciones que estudian la diferenciación del liderazgo en hombres y en mujeres y se propone, desde la perspectiva de género, una visión más amplia sobre el liderazgo para superar su abordaje sexista. Es un estudio teórico que se desarrolla como un proceso de construcción de significados a través de sucesivos momentos recurrentes sobre información teórica, documental y vivencial. La tesis que sostenemos es que el liderazgo se presenta en diversos modos que llamaremos femenino y masculino. Si bien tal caracterización de modos proviene de las formas distintivas en las que prioritariamente se conducen tanto líderes hombre como líderes mujeres, hoy tal caracterización ha perdido su vigencia pues tales modos son detentados tanto por hombre como por mujeres irrestrictamente de su sexo, de manera que el abordaje del liderazgo, más allá del abordaje sexista que ha identificado este fenómeno en la literatura en la última década del siglo xx y la que va del xxi, es considerado aquí como un proceso vital humano y por ende inherente a nuestra naturaleza humana. Es por tanto una posibilidad devenida de la condición humana que emerge en contextos relacionales y no del sexo al que se pertenece, así la consideramos una potencialidad tanto en hombres como en mujeres cuya modo de aparición no está determinado por el sexo que el líder posee.

### 1. ORGANIZACIÓN y CULTURA

Las organizaciones empresariales como instituciones económicas producen también formas de conciencia y como tal son portadores de estándares culturales con las cuales definimos territorios sociales que diferencian a los hombres y a las mujeres, de manera que ellas también contribuyen a definir ciertos modos con los cuales se comprende el liderazgo. En este sentido Conway, Bourque y Scott (1987), señalan que:

En el ámbito de la economía, las principales preguntas planteadas por los estudios de género tienen que ver con el cómo y por qué gastos similares de energía humana han recibido históricamente distintos niveles de recompensa según el sexo del trabajador o de la trabajadora. En la medida en que esa diferenciación se da en la mayoría de los centros de trabajo en el mundo entero, al margen de la forma de propiedad o de los medios de producción, ésta es una cuestión teórica fundamental. La distinción se da tanto en las economías campesinas rurales como en los escenarios industriales urbanos, en las economías capitalistas y en las socialistas. Al parecer ni la suma incremental de obreras en ocupaciones específicas, ni la transición más dramática de una economía industrial a una de servicios ha demostrado tener un efecto moderador en la diferenciación por género de la fuerza de trabajo.

Al igual que estos autores, pensamos que ni el sistema político ni el sistema de propiedad de los medios de producción, ni la naturaleza urbana o rural de la economía -vistos como modos diversos-, son portadoras de condiciones que aseguren igualdad entre hombres y mujeres trabajadoras y ninguno de estos modos facilita, promueve o aúpa las condiciones necesarias para que emerjan mujeres como líderes.

Pero lo que queremos precisar de lo anteriormente planteado es que en contextos de organizaciones formales para el trabajo productivo se definen territorios sociales donde se <naturalizan> relaciones de poder entre hombres mujeres. Montero

(2003), señala que se <naturalizan> relaciones cuando “somos sujetos de sometimiento, no decidimos y somos usados para la obtención de fines que no hemos elegido y sobre los que no hemos opinado”. La <naturalización> es un proceso de la estructura de las relaciones sociales.

En tales relaciones de poder incide, entre otros, los patrones culturales que identifican a una sociedad. De manera que pensamiento, imagen, discurso y cultura son a su vez producto y consecuencia que en el ámbito laboral, como espacio público, forjan, mantienen y propician tal naturalización sobre las relaciones de poder que se establecen entre hombres y mujeres en ese ámbito.

En este sentido y desde una óptica meramente estructural funcionalista de explicar las relaciones que se dan a lo interno de las organizaciones burocráticas –en el sentido weberiano- para el trabajo productivo, el género se interpreta en el contexto laboral asumido desde las posiciones de autoridad, poder del cargo y desde la percepción de prestigio que le adscribe el perceptor, pero todas ellas adquieren *significado específico* desde las expectativas de género de una determinada cultura y lo que en hombres y mujeres incida esa lógica cultural -valga decir su <naturalización>-. Hay una concepción del liderazgo, que esta permeada por los imaginarios de la gente y que varía (tales imaginarios) según la posibilidad de si quién detenta el liderazgo es una mujer o un hombre.

Así si la cultura coloca como esperado el que determinados cargos y posiciones sean para hombres o para mujeres a éstos también se les impone los modos culturales en que deben ser detentados tales roles. Existe entonces una función justificadora de la cultura que se expresa en los estereotipos de género, que esta en la base de la desigualdad entre hombres y mujeres en las expectativas de desempeño en el entorno laboral que posee determinado grupo social.

En la mayoría de los estudios transculturales que vinculan el género y el liderazgo como los de Berthoin e Israeli (1993), Eagly y Johnson (1990) y Shein (1994), se da cuenta de que los aspectos claves para el desempeño exitoso de los líderes se asocian con los roles tradicionalmente adscritos a los hombres directivos es decir se asocian con una ejecutoria directiva, competitiva e instrumental, de manera que la ejecutoria de las mujeres directivas se encuentran valoradas en desventajas cuando se les compara con sus contrapartes en el ámbito laboral. Huici (en Tajfel, 1984), afirma que el hecho de que a las mujeres no se les asocie con la dimensión de competencia («instrumental-agente»), sino con la dimensión afectiva («expresivo-comunal»), sirve para justificar la ausencia de mujeres en puestos de responsabilidad en las organizaciones.

Schein (2001), señala que “uno de los problemas más importantes para las mujeres líderes de todos los países es que existe un estereotipo persistente que asocia la dirección con ser hombre”. Eagly y Karau (2002), estudiaron el papel del prejuicio como obstaculizador en el desempeño de mujeres en posiciones de liderazgo y concluyeron que el prejuicio procede de la incongruencia entre los rasgos con los cuales perciben a las mujeres y los requisitos que exige el desempeño del líder.

Estos estudios evidencian lo que cotidianamente acontece: adscribimos al líder los mismos estereotipos culturales con los cuales distinguimos a los hombres y a las mujeres en nuestra cultura. De manera que no es nada *extraordinario* o fuera de lo común, el hecho de que asociemos <<líder>> con la imagen masculina asumiendo tal interpretación desde una visión andro (*falo*)-céntrica y usualmente la visionamos con la *idea-imagen* del *líder-hombre* exitoso y muy rara vez lo pensamos desde la *idea-imagen* de *líder-mujer* exitosa.

## FEMINIDAD, MASCULINIDAD, SEXO Y LIDERAZGO

¿Existe una relación biunívoca entre el liderazgo detentado por mujeres y hombres con la correspondiente caracterización de liderazgo femenino y liderazgo masculino?. Los estudios psicológicos realizados sobre la masculinidad y la feminidad generalmente se fundan en el autoconcepto y la manera individual y particular como cada quién se autopercibe. Por lo general se elaboran inventarios que contienen diversos rasgos a través de los cuales una persona se autoevalúa o autovalora. Inicialmente se conceptualizó la dimensión de género constituida por dos polos opuestos masculinidad/feminidad pues la teoría de base que los fundamentaba concebía estos rasgos normativos para hombre y mujeres, como una sola dimensión con polos excluyentes uno del otro. Esta concepción comenzó a ser cuestionada en la década de los setenta y se ha ido profundizando en la medida en que se han ido reconociendo los derechos de inclusión, sociales y políticos de los grupos *sexodiverso*. En psicología esto corre paralelo con el concepto de “androginia”. Según Kelly y Worrel (1977) la androginia designa que “la masculinidad y la feminidad representan dos conjuntos de habilidades conductuales y competencias interpersonales que los individuos –independientemente de su sexo-usan para relacionarse con su medio”.

Muchos han sido los estudios transculturales que involucran las dimensiones de género (femenino/ masculino), sexo (mujer/hombre) y cultura cuyos resultados son interesantes para responder la pregunta arriba señalada. Hofstede (1999) en un estudio realizado a nivel mundial proporciona las dimensiones culturales en las que varían 26 países estudiados. Así considera que la manera en que los pobladores de un país piensa, siente y actúa con relación a temas fundamentales para su supervivencia esta estructurada y varía a lo largo de las siguientes dimensiones: individualismo-colectivismo, masculinidad-feminidad, distancia de poder y evitación de incertidumbre. Tales dimensiones emergieron de las distinciones específicas que compartían y caracterizaban a los países estudiados. Así y solamente en el aspecto que nos ocupa: distinciones culturales en la dimensión masculinidad-feminidad, Hofstede encontró que en los países de cultura femenina se enfatiza los valores laborales cooperativos (llevarse bien con todos, estabilidad laboral, cercanía residencia-lugar de trabajo), el apoyo social y la expresividad mientras que en los países de cultura masculina se enfatiza la valores laborales competitivos (remuneración, reconocimiento, promoción y reto), las recompensas materiales y laborales y se refuerza la instrumentalidad. También encontró que en los países de cultura masculina, había más diferencia entre los hombres y las mujeres y esas diferencias estaban en concordancia con la adscripción de roles de género tradicionales. En los países de cultura femenina los hombres y mujeres eran más parecidos mostrando ambas características consideradas tradicionalmente femeninas.

Moya y otros (2002) estudiaron en 28 países, la ideología de género o sexismo, la autopercepción (masculinidad/feminidad) en su relación con las variables culturales propuesta por Hofstede y algunos índices de desarrollo humano tales como derechos humanos, tamaño de la familia, fecundidad media por mujer o tasa de fertilidad etc. Un aspecto importante, entre otros, es que este estudio da cuenta de la validez de la ideología de género como categoría transcultural.

La categoría en este estudio llamada ideología de género o sexismo es entendida como las actitudes acerca de los roles y responsabilidades consideradas apropiadas por hombres y mujeres. Los autores encontraron que el sexismo, tanto el hostil como el benevolente, referido al conjunto de creencias que justifican la desigualdad entre hombres y mujeres tuvo variaciones significativas según la caracterización cultural del país. En este sentido concluyen que en países con culturas colectivistas y de menores índices de desarrollo humano existe un mayor anclaje de sexismo hostil que aquellos países de cultura individualista y mayores índices de desarrollo

que se caracterizan por que existe una mayor presencia de sexismo benevolente. Afirman que en los países de cultura *masculina* hombres y mujeres presentan rasgos instrumentales en sus conductas, se encuentra más arraigado el sexismo hostil y se comparten más las creencias que legitiman las diferencias de estatus entre hombres y mujeres, mientras que en los países de cultura femenina están más orientados a las relaciones y hombres y mujeres comparten creencias propias del sexismo benevolente.

Los resultados de estos autores confirman los hallazgos de Glick y colaboradores (2001) en un estudio anterior realizado en 19 países y quienes habían concluido que cuánto más sexista es un país hay mayor desigualdad de género.

A pesar de que estas categorías en el estudio realizado por los autores citados, se asumieron desde el sexismo (masculinidad (entendida como características del macho/varón): personalidad fuerte, dominante, agresivo, actúa como líder y duro), feminidad (entendida como características de la hembra/mujer): cariñoso, sensible a las necesidades de otros, cálido, tierno, amante de los niños), los autores encontraron que la masculinidad de los hombres y mujeres de un país estaba positivamente relacionada y la feminidad de hombres y mujeres también lo estaba. Ello confirma el hecho de que la feminidad y la masculinidad no poseen una relación biunívoca con el sexo, es decir ser hembra o macho respectivamente. A ello hay que agregar que en las últimas cuatro décadas del siglo pasado ha habido cambios en las valoraciones que realizan hombres y mujeres en cuanto a lo que consideran femenino y masculino, cambios que se reflejan en las concepciones culturales sobre este tema.

Ahora bien, según los estudios arriba señalados no es dable pensar que las mujeres a condición de su sexo tienen una forma particular o específica de liderar, de lo que se trata más bien y lo que queda claro es que pareciera que existe definitivamente dos corpus de caracterizaciones en el liderazgo bien diferenciados que llamaremos: modos de liderazgo femenino y liderazgo masculino. El hecho de que exista una mayor frecuencia en el que las mujeres poseen un modo femenino de liderazgo no quiere decir que tal modo es de su exclusivo uso. Y el hecho de que exista una mayor frecuencia en el que los hombres se les reconoce un modo de liderazgo masculino no quiere decir que éste es de su exclusivo uso. Lo que se está diciendo es que existen dos modos diferenciados entre sí que pueden ser detentados indistintamente por hombres o por mujeres. Coinciden todos los estudios consultados en que ambos modos no poseen diferencias sustantivas en cuanto a la eficacia y sólo en aquellos casos en los cuales se requiere un alto compromiso en los seguidores se habla de que el estilo femenino de liderazgo es mejor que su contraparte.

En concordancia podemos concluir que en el tema del liderazgo, lo femenino no se encuentra necesariamente asociado a la mujer e igualmente lo masculino tampoco se encuentra asociado necesariamente al hombre. Independientemente del sexo, el modo de liderazgo femenino puede ser detentado tanto por hombres como por mujeres y el modo de liderazgo masculino puede también ser detentado tanto por hombres como por mujeres.

## **TEORÍA DE GÉNERO: DIFERENCIA VS DESIGUALDAD**

La antropología ha sido el saber que estudia la cultura y una de sus problematizaciones básicas gira alrededor de la idea de si las características y la conducta humana en general es aprendida mediante la cultura o esta genéticamente predeterminada. Esta interrogante circunscrita a la esfera de las diferencias sexuales arranca del hecho público y notorio de que en todas las culturas los roles (papeles) de hombres y mujeres divergen en cuanto a su participación en las diferentes instituciones sociales, políticas, religiosas y económicas que son propias

en una cultura específica; en cuanto a los valores, actitudes y las expectativas que una determinada cultura adscribe como distintivo de lo femenino y lo masculino y la expresión de las diferencias entre varones y mujeres que cada cultura manifiesta. Ya para la década de los setenta los antropólogos debatían sobre el tema de si la naturaleza de la opresión de la mujer era o es de origen biológico o cultural, tratando de comprender ¿por qué la diferencia sexual genera desigualdad social?, y es justamente en este espacio cuando el tema deviene político, es decir cuando la diferencia se vuelve desigualdad y es allí precisamente el espacio donde aboga el movimiento feminista.

Desde la teoría de género se comprende que tales valoraciones expresan las relaciones de dominio/sumisión entre hombres y mujeres. Pero tales relaciones no necesariamente se *significan* desde la diferencia de sexos, ni siquiera desde la identidad sexual si no desde el complejo proceso simbólico de lo que hemos llamado género.

Cazés (1999) señala que el género es una

...construcción imaginaria y simbólica que contiene el conjunto de atributos asignados a las personas a partir de la interpretación cultural valorativa de su sexo. Se trata de distinciones biológicas, físicas, económicas, sociales, psicológicas, eróticas, afectivas, jurídicas, políticas y culturales impuestas (p.p.3).

La Teoría de Género provee un rico marco comprensivo de planteamientos teóricos metodológicos, filosóficos, éticos y políticos necesarios para

...comprender las relaciones de poder que determina la desigualdad entre hombres y mujeres, el dominio que los primeros ejercen sobre las segundas, la condición de preponderancia paradigmática y a la vez enajenante de ellos, y la condición de subordinación, dependencia y discriminación en que viven ellas...(sic)...Es, pues, una teoría que busca no sólo entender el mundo de las relaciones de género, sino también proceder a transformarlo. (Cazés, ob.cit, p.13)

En este sentido, desde la *perspectiva de género* se considera que la humanidad históricamente se ha organizado a partir de la diferencia biológica entre hombres y mujeres, ello conlleva la existencia de relaciones dominio/sumisión entre éstos y una división genérica de naturaleza opresora por parte de unos sobre otros que es base de desigualdad, inequidad e injusticia social

En el sistema social patriarcal como las que caracteriza a las sociedades en Occidente hay preminencia de un género sobre otro, en la medida en que los modos y formas institucionalizadas de relación aseguran con base a diversos mecanismos de reconocimientos, castigos y/o formas de reprobación social, el que el género opuesto aduciendo a tramas argumentales relacionada con la naturaleza biológica de la mujer, ésta haga y se comporte como supuestamente *le corresponde ser, hacer, saber y convivir* bajo patrones que han sido organizados bajo esta lógica de dominación genérica, vedando a la mujer, por diversas vías groseramente impuestas y/o sutiles, su acceso a la libertad de elegir según su real parecer sin que en ello se imponga ninguna lógica cultural.

Ahora bien, tales mecanismos institucionalizados conllevan en sí mismo el aspecto ideológico político en la medida en que son a su vez creadores de subjetividad y con ello a través de procesos socializadores en los ámbitos familiares, escolares, laborales, recreativos, de pareja etc van *<naturalizándose>* estas relaciones creando mundos genéricos a lo interno tanto de hombres y mujeres a los cuales corresponden determinados valores, actitudes, normas, comportamientos, entre otros, que crean y reproducen las desigualdades entre ambos. De manera que hombres y mujeres son producto y consecuencia de aquello que los produce, son en éste sentido sujetos históricos construidos socialmente al fragor de la organización de género dominante según un orden que se funda en la sexualidad y que demarca los modos desde los cuales percibimos e interpretamos al mundo, todo lo cual, a su vez, funda determinado orden social.



Se trata entonces de desigualdad entre hombres y mujeres, es decir se trata de un componente político y en modo alguno sobre considerar que los hombres y/o las mujeres a consecuencia de su sexo estén más capacitados o menos capacitados para ser mejores o peores líderes

### **¿ES POSIBLE UN ABORDAJE ANTISEXISTA DEL LIDERAZGO?**

El liderazgo como proceso de vida es una condición de posibilidad tanto para hombres como para mujeres, por tanto es una potencialidad del ser que como fenómeno puede apreciarse en proyectos donde se convoca el concurso de muchos para lograr propósitos complejos y donde el líder no tiene el poder que le otorga la autoridad del cargo. El liderazgo es una singularización del proceso de vida de los seres humanos. Es por tanto una posibilidad devenida de la condición humana y no del sexo al que se pertenece. Ni el sexo, ni la identidad sexual, ni el género favorece o previene a alguien para ser más o menos o mejor o peor líder. No obstante el género como proceso/vivencia simbólica es esencialmente una construcción cultural pero también es una categoría que designa diferencias entre lo femenino y lo masculino y ello no necesariamente establece una relación biunívoca entre liderazgo y sexo (hembra-macho) o la identidad sexual (mujer-hombre), como ha sido referido.

Superar el componente político que legitima la desigualdad y que forja en el entramado de una sociedad desigual a colación de la relación de poder que establecen el sistema patriarcal y que trasciende a y se reproduce en los estereotipos y categorías con los que cotidianamente valoramos a los líderes en las organizaciones para el trabajo como portadoras de sentido, en nada desdice lo que aquí postulamos: el liderazgo deviene de la condición humana irrestrictamente del sexo o la identidad sexual y como tal podemos abordarlo desde una perspectiva antisexista, ello supone concebirlo como una potencialidad esencialmente humana.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- Berthoin A., Y Izraeli, D.N. (1993). A global comparison of women in management: Women managers in their homelands and as expatriates. En E. Fagenson (Ed.), *Women in management: Trends, issues, and challenges in managerial diversity* (pp. 52-96). Newbury Park, CA: Sage.
- Conway, J.K., Bourque, S.C., y Scott, J.W.(1987): "The Concept of Gender". En "Learning about Women: Gender, Politics and Power". The University of Michigan Press, 1987. Traducción de Jessica McLaughlan y Mirko Lauer
- Eagly, A. H. y Johnson, B. T. (1990). Gender and leadership style: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 108, 233-256.
- Eagly, A.H. y Karau, S.J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. *Psychological Review*, 109(3), 573-598.
- Glick, P., Fiske, S.T., Mladinic, A., Sáiz, J.L., Abrams, D., Masser, B., Adetoun, B., Osagie, J.E. y cols. (2000). Beyond prejudice as simple antipathy: Hostile and benevolent sexism across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 763-775.
- Hofstede, G. (1999): *Culturas y organizaciones. El software mental*. Alianza Editorial. Madrid. España.
- Kelly, J.A & Worrel, S.A (1977): New Formulation of sex roles and androgyny. A critical review. In *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, N° 45, pp 1101-1115.
- Montero, M (2003): *Teoría y práctica de la Psicología Comunitaria: la tensión entre comunidad y sociedad*. Editorial Paidós. Buenos Aires Argentina

- Moya, M., Páez, D., Glick, P., Fernández, I., y Poeschl, G. (2002): Masculinidad-Feminidad y Factores Culturales. En Revista Española de Motivación y Emoción. N° 3, pp. 127-142
- Schein, V. E. (1994). Managerial sex typing: A persistent and pervasive barrier to women's opportunities. En M. J. Davidson & R. Burke (Eds.), *Women in management* (pp. 41-52). Londres: Paul Chapman.
- Schein, V.E. (2001). A global look at psychological barriers to women's progress in management. *Journal of Social Issues*, 57(4), 675-688.

## **LA DISCUSIÓN DEL MÉTODO EN SÍ, ABSTRAIDO DEL MOVIMIENTO REAL. UN CALLEJÓN SIN SALIDAS.**

Dileo Estefanía **(CEINEP)**

Monteforte Ezequiel **(CEPED-FCE-UBA – CEINEP)**

Daneloglu Lucas **(CEINEP)**

### **INTRODUCCIÓN**

En general, la discusión acerca del método de conocimiento consiste en identificar los rasgos correctos (e incorrectos) de la forma de conocer. En este sentido, el abordaje del objeto “forma de conocimiento” se realiza de una manera específica, la cual es producto de la estructura general que, como método de conocimiento, caracteriza a la ciencia moderna en su intento por alcanzar la verdad. En línea con esto, el objetivo del presente trabajo se muestra en un doble sentido: por un lado, caracterizar las limitaciones del *método científico* haciendo hincapié en las concepciones de realidad, conocimiento y verdad que se encuentran detrás del mismo; y, por el otro, problematizar acerca de la imposibilidad de superarlo por medio de la discusión, o exposición, de éste en abstracto, es decir, por medio del tratamiento del método en sí mismo.

El desarrollo del trabajo se dividirá en tres secciones. En primer lugar comenzaremos con la crítica respecto al contenido que caracteriza a la forma de conocer actual, enfrentándonos a una de las formas en las que se pone de manifiesto, la forma específica de nuestra conciencia en el sistema de producción vigente, es decir, la conciencia enajenada en el producto del trabajo. En segundo lugar, avanzaremos en las determinaciones de la genericidad humana y porqué la posibilidad, y por ende la necesidad como forma de la anterior, de un método de conocimiento distinto, que nos permita conocer objetivamente. Por último, nos adentraremos en las condiciones que hacen que no nos podamos enfrentar a este método distinto en abstracto, marcando los contrapuntos con respecto a la potencialidad que se objetiva en el método de reproducción dialéctico.

## **1. EL CONTENIDO DEL MÉTODO DE CONOCIMIENTO ACTUAL.**

### **1.1 La representación teórica.**

La concepción general que sostiene toda la estructura del conocimiento moderno es que la existencia, en sí misma, es autonomía pura: los elementos que componen la realidad tienen su verdad en que son absolutamente exteriores al resto porque son, en su ser, el puro afirmarse en la inmediatez de su existencia. En este sentido, nada sostiene a nada y nada es sostenido por nada. Si cada existencia no es sostenida por nada, lo que queda es que debe ser una simple afirmación inmediata, la cual se sostiene a sí misma. La realidad, entonces, en su unidad, no es más que una simple sumatoria de objetos que se sostienen a sí mismos.

Frente a esto, la forma de conocer resultante, es decir, el denominado *método científico* de la ciencia moderna, se sustenta en la representación teórica, la cual sienta las bases de la formación de conocimiento, es decir, de acercamiento a la verdad, a través de la búsqueda de regularidades en lo que se enfrenta. En otras palabras, dadas las existencias autónomas que constituyen la realidad, la explicación consiste en hacer abstracción de las determinaciones particulares para así reconocer aquellas más generales que, en tanto tales, pueden ser referidas a una multiplicidad de existencias.

En este marco, la discusión acerca del método, es decir, la identificación de los rasgos correctos (e incorrectos) de la forma de conocer, se muestra como análoga a la forma general del conocimiento científico. En otras palabras, el objeto “método de conocimiento” es abordado como una existencia exterior y, en consecuencia, desde la representación teórica.

## 1.1 Las vertientes del método actual.

### 1.1.1 La representación en Karl Popper

Karl Popper ha sido uno de los autores que más ha avanzado en el desarrollo del *método científico* en los términos que hemos planteado. En consecuencia, se torna relevante estudiar cuál es la estructura que construye en torno a la forma de conocer.

El método propuesto por Popper consiste en postular una hipótesis acerca de un determinado fenómeno, es decir, una explicación acerca del funcionamiento de una porción de la realidad, de la cual, de manera deductiva, se obtengan conclusiones, predicciones, que se buscarán contrastar, es decir, poner a prueba, comparándolas con lo que ocurre en la realidad. En este esquema, cuando hacemos referencia a la realidad nos referimos a lo que Popper denomina “base empírica” o, en otras palabras, a enunciados singulares cuya veracidad no está puesta en duda.

De esta manera, el desarrollo del conocimiento se logra a partir de un proceso que somete a prueba la capacidad de las ideas de no ser rechazadas, por no encontrarse experiencia empírica que implique diferencias en relación a las predicciones que se desprenden de las hipótesis planteadas. De darse el caso contrario, la hipótesis habrá sido falsada, es decir, se habrá demostrado que no se adecuaba con la experiencia práctica consagrada como fiel reflejo de la realidad a explicar. En definitiva, la verdad nunca puede alcanzarse directamente, es decir, no puede demostrarse que una teoría, hipótesis, idea, es verdadera sino que, a lo sumo, puede conservarse alguna de éstas como “corroborada” (en tanto y en cuanto, no haya un enunciado singular de la experiencia, de la base empírica, que lo contradiga). De esta forma, el desarrollo del *método científico* llega a un punto en el cual muestra que es la negación absoluta de aquello que intentaba hacer: por su propia forma, es incapaz de determinar si el conocimiento que alcanza se corresponde con los fenómenos que estudia.

No obstante, Popper aclara a qué debe adecuarse este método, es decir, identifica explícitamente que tiene por objeto conocer el “mundo real” o “el mundo de nuestra experiencia”. Es por esto que, desde su visión, resulta indispensable que los sistemas teóricos que se formulan puedan representar el mundo de manera no contradictoria (deben ser posibles), refiriéndose y representando al mundo de la experiencia.

Finalmente, para entender la forma general de este método y los límites a los cuales llega como consecuencia de su propio desarrollo, queda por ver uno de los principales problemas con los cuales se topa Popper. El falsacionismo popperiano se sostiene sobre la aceptación indiscutida de la base empírica; pues, es con ésta contra la cual se contrastan los enunciados que se deducen de las hipótesis. Sin embargo, al avanzar, se llega a un punto en el cual surge la siguiente pregunta: ¿qué asegura que los enunciados singulares de la base empírica se correspondan con la realidad?, ¿no deben estos contrastarse como sucede con las hipótesis lo que llevaría a una regresión infinita? Popper contesta que no podemos apelar a las sensaciones, es decir, a la idea de que esa base empírica responde a experiencias sensoriales de las que no podemos dudar. El problema es que aún el enunciado más singular se conforma de símbolos que tienen el carácter de universal, de manera que, en este sentido, son también hipótesis. Es decir, por su mera forma, aún los enunciados de carácter descriptivo, empírico, tienen, en su base, afirmaciones de carácter universal y deben, en consecuencia, ser sometidos a contrastación.

Frente a esto, Popper afirma que debemos detenernos en algún punto; ya que, si el proceso de contrastación sigue de manera indefinida, nunca se podrá tener un punto de partida firme que sirva de base para las hipótesis que se están buscando

contrastar. Sin embargo, teniendo en cuenta el método popperiano, no existe ninguna norma que se desprenda de la aplicación de la lógica para detenerse en el proceso de contrastación. En consecuencia, el autor termina afirmando que esta cuestión sólo puede resolverse por medio de una convención, es decir, a partir de decisiones de los investigadores y no estrictamente de los resultados que arroje la aplicación de su método.

Adicionalmente, Popper sostiene que hay una conexión entre las interpretaciones que se hacen de los hechos observados y las teorías que se quiere contrastar; ya que son éstas las que implícitamente determinan la forma en la cual se va a abordar la experiencia. Si adicionamos a estas conclusiones el hecho de que, desde la óptica del autor, el acto mediante el cual los científicos proponen una teoría no tiene una explicación aparente o, en todo caso, no tiene alguna relación con la lógica del conocimiento científico, la subjetividad e intersubjetividad como convención comienza a colarse por varios puntos en un desarrollo que intentaba buscar la verdad objetiva, absoluta.

Vemos entonces que aparece la estructura antes planteada: el sujeto se contrapone a la realidad que conoce y esa separación conduce al resultado de que el proceso de conocimiento o, mejor dicho, esta forma particular de conocer, es un doble contrasentido. Por un lado, da cuenta de que le es imposible demostrar que algo es verdadero. Por otro, partiendo de la idea de que el conocimiento debe ser objetivo, termina mostrando que es producto de decisiones subjetivas (en el marco, obviamente, del lugar que ocupa la subjetividad en el esquema que plantea: como una conciencia autónoma e independiente de la realidad que conoce y, entonces, imposibilitada de que aquello que desarrolla por sí misma pueda ser el objeto).

### **1.1.2 La dialéctica dentro de la representación teórica.**

En contraposición a esta concepción aparental de la realidad, puede identificarse la concepción que distingue entre contenidos y formas, a saber: no se concibe que el objeto que se tiene delante sea meramente lo que inmediatamente es, sino que es la forma de realización de un contenido distinguible no aprehensible sensiblemente. Con este desdoblamiento del objeto se pretende captar la complejidad del objeto, su movimiento a partir de sus propias contradicciones.

Este método, al que suele identificarse como dialéctico, no escapa, necesariamente, de la representación teórica. Esto puede verse cuando, por ejemplo, se concibe a la dialéctica como una herramienta; una herramienta que tiene la particularidad de ser la “adecuada” para captar el movimiento del objeto a partir de sus contradicciones internas. En otras palabras, la fortaleza de la dialéctica reside en que se mueve simplemente por las contradicciones del propio objeto; se trata, entonces, de un movimiento donde la subjetividad de quien conoce no media en ese proceso de reconocimiento, lo cual implica que todo lo que va apareciendo no es más que la verdad del objeto.

Podemos marcar dos características que nos harán relacionar esta idea del método dialéctico con la representación teórica, aunque se trate de versiones más complejas de éste. En este punto que identificábamos, la fortaleza del método está asociada a mantener la independencia entre el sujeto que conoce y el objeto que está siendo conocido; independencia que sólo puede ser reivindicada si la estructuración general de la realidad parte de la exterioridad y autonomía recíproca entre las existencias que la conforman (siendo el sujeto y el objeto dos más en el cúmulo de existencias que hacen a la realidad). De esta forma, este método de conocimiento no puede escapar a los límites que esta estructuración general le impone, tal como señalamos más arriba. Asimismo, con este reconocimiento del desdoblamiento del objeto, puede trasladarse la exterioridad al interior del objeto, presentándose a la forma como autónoma del contenido, quedando entre ellas solamente la posibilidad de una relación exterior. Esto consiste en repetir la estructura de exterioridad y afirmación inmediata, característica de la representación teórica, hacia al interior del objeto, ahora concebido en su

dualidad de forma y contenido. En otras palabras, se repite la autoafirmación inmediata para la forma y para el contenido, no quedando lugar para otra cosa que la relación exterior entre ambos; pues, la estructura de la representación teórica no concibe otra forma de relación que la exterior. Así, el postular un contenido diferenciable de la forma, siendo esta última la manifestación de ese contenido postulado idealmente pero del cual los sentidos no pueden dar cuenta, termina implicando el recaer en la metafísica. De ahí, la acertada advertencia de que el contenido podría ser cualquier cosa (trampa en la cual se cae debido a no eludir la representación teórica).

## **1. EL CONOCIMIENTO ENAJENADO Y LA GENERICIDAD HUMANA**

El conocimiento no es más que una de las instancias que implica el llevar adelante nuestro proceso de reproducción. El conocer nuestra potencialidad, lo que somos capaces de hacer, con respecto a la potencialidad del medio, es la forma de apropiarnos virtualmente del medio, para luego realizar la apropiación del medio propiamente dicha. Entonces, la realización de nuestro proceso de vida, en tanto sujetos vivos, esto es, la apropiación del medio, podríamos desdoblarla en dos momentos inseparables: la organización de la acción y la acción en sí. Dicho de otro modo, la apropiación virtual, el conocimiento, y la apropiación propiamente dicha. Como vemos, el proceso de conocimiento, expuesto hasta aquí no es más que la forma de desarrollarse de cualquier proceso de reproducción de un organismo vivo. Por lo tanto, hasta aquí, ser humano y animal son lo mismo.

Sin embargo, el ser genérico humano, se distancia de la determinación de animal. El proceso de conocimiento humano, en contraposición al conocimiento animal, es conocimiento consciente. El hombre conoce que conoce, organiza su acción conscientemente. Es a partir del conocimiento consciente, o lo que es lo mismo, del desarrollo de la conciencia, que la reproducción del hombre en tanto sujeto vivo adquiere la potencialidad de que la apropiación del medio se realice de manera creciente. Y esa apropiación del medio implica que el ser humano sea el sujeto vivo que, a diferencia del resto, transforme ese medio, convirtiéndolo en un medio para sí, a diferencia de la simple "utilización" del medio. Finalmente, en tanto el hombre es consciente de su conocimiento, su acción se vuelve consciente y voluntaria: la objetivación de su acción, el trabajo, es la forma genérica, en su pureza, del ser humano.

El ser consciente de este proceso, nos pone delante, a su vez, la posibilidad de sujeto histórico que porta el ser humano. Cada generación es producto del trabajo de la generación anterior, en tanto la potencialidad de apropiarse del medio crecientemente toma la forma de que cada generación parte del trabajo objetivado de la generación anterior; y, en tanto esto ocurre, cada generación toma como punto de partida el grado alcanzado, en esa apropiación creciente del medio, por la generación anterior. Necesariamente, el partir de las condiciones productivas del trabajo realizado por la generación anterior, convierte al desarrollo de las fuerzas productivas, es decir, a esa capacidad propia del ser humano de apropiarse crecientemente del medio, en un atributo social. Este proceso, sumado a la particularidad de que en su proceso de vida los seres humanos se producen valores de uso unos para otros y, al hacerlo, se producen unos a otros en tanto seres humanos, nos pone delante al despliegue del trabajo como una forma social. El producir en sociedad, o sea para otros, y tomando las formas productivas históricas, sociales, nos enfrenta al proceso de metabolismo humano, como un proceso social. La naturaleza del hombre es producir; el producir en tanto acción colectiva, social, por ende el proceso de reproducción del ser humano es un proceso de metabolismo social.

Habiendo entonces avanzado en la identificación de la especificidad del ser humano como forma de vida queda por desarrollar, en relación al tema planteado en el presente trabajo, la forma histórica actual de esa especificidad.

La particularidad del modo de producción capitalista es que el mismo se desarrolla a nuestras espaldas, es decir, es un proceso autónomo por el que se organiza nuestro proceso productivo. Esto es consecuencia de la forma específica en la cual se organiza el proceso de vida, el cual, necesariamente, es inmediatamente una forma específicamente histórica de nuestra conciencia. En el modo de producción capitalista el hombre organiza su acción a partir de enajenar su conciencia en el producto del trabajo, por eso, la reproducción física se nos aparece como el fundamento de nuestro trabajo. El enfrentarnos a nuestro trabajo como algo ajeno, enajenado, nos corre el foco acerca de nuestra propia especificidad.

El desarrollo de la forma actual de conocimiento es el desarrollo de la conciencia que enajena su propio ser en el concepto de realidad, es decir, vuelca aquello que le es propio, en tanto una forma histórica de organizar el proceso de vida humano, como un mundo que se le contrapone. Por esta razón, la forma de conocimiento actual necesariamente se enfrenta a su objeto, como algo ajeno. Así como nos enfrentamos a los frutos de nuestro trabajo como algo ajeno, afirmándonos por medio de nuestra propia negación, extrañados de nuestra propia objetivación como seres genéricos, el trabajo consciente y voluntario, la ciencia actual se enfrenta a su objeto como algo ajeno, la realidad. El objeto de conocimiento humano se nos enfrenta como algo distinto, inaprehensible, extraño a nosotros, negándonos como seres genéricos, negando nuestra especificidad, de espaldas a nosotros mismos.

## **2. LA IMPOSIBILIDAD DE SUPERAR EL MÉTODO ACTUAL EN ABSTRACTO, O SEA, DESDE EL PROPIO MÉTODO ACTUAL DE CONOCIMIENTO.**

Como anticipamos, nuestra intención en este apartado es problematizar acerca de la imposibilidad de superar el *método científico* (y, con él, la representación teórica) por medio de la discusión, o exposición, de éste en abstracto, es decir, por medio del tratamiento del método en sí mismo; dado que esa forma no puede ser otra cosa que la identificación ideal de los rasgos correctos (e incorrectos) del conocer, es decir, la búsqueda de regularidades, que surge necesariamente de reproducir la estructuración de la realidad propia del *método científico*, al cual se pretende criticar y superar.

Debe mencionarse que el presente trabajo se ubica en un proyecto de investigación más amplio. Por lo tanto, el objetivo señalado es parte de un desarrollo más extenso acerca de la especificidad de la forma de conocer actual, entendiendo que el conocimiento moderno es una forma histórica de conocimiento, de manera que sus problemas no son inherentes a las capacidades del hombre sino a la forma específica que lo caracteriza en la actualidad, el sistema de producción social capitalista.

### **3.1 Abordar al método con la representación teórica.**

Cuando se plantea la discusión sobre el método, el objeto de conocimiento al que nos enfrentamos es el propio proceso de conocimiento. Dicha discusión suele tomar la forma de la identificación de los rasgos correctos (e incorrectos) del proceso de conocimiento. Esto no es otra cosa que la búsqueda de regularidades, es decir, el conocimiento propio de la representación teórica.

Esta forma de abordar nuestro objeto de conocimiento (que en nuestro caso es la propia forma de conocer) se topará con las limitaciones propias de la representación teórica. Es decir, no podrá ir más allá de los límites que esta forma de conocer (la representación teórica), cualquiera sea el objeto que se quiera conocer, impone. Como intentamos poner de manifiesto, la representación teórica tiene como punto de partida la mutilación de la potencia del conocimiento consciente, propio del ser humano, dado que se reconoce a sí mismo como externo; pues, se trata de la conceptualización, o teorización, del objeto (la realidad) por parte del sujeto. No obstante tales limitaciones, esta forma de conocer, es decir, enfrentarse al objeto de conocimiento pretendiendo representarlo teóricamente tiene su alcance e implica una forma de conocimiento objetivo (menos aparential que otras formas de conocimiento). El punto en el cual

queremos dar la discusión es si con él puede o no superarse la representación teórica. Es decir, trascender sus propios límites para no detenerse en las apariencias que ésta impone, teniendo en cuenta el doble contrasentido al que conduce, como intentó señalarse al retomar las conclusiones a las que arriba Popper, autor que expone el *método científico* en una de sus formas más acabadas.

Habiendo puesto de manifiesto la estructura general en la cual se enmarca el *método científico*, en relación a su concepción de realidad, conocimiento y verdad, y habiendo señalado que el mismo responde a una forma histórica de conocimiento, esto es, a una forma específica de la conciencia, queda mostrar las líneas que se abren a partir de estos reconocimientos.

En el modo de producción capitalista, la organización del trabajo social no está portada en los individuos, sino en los productos de sus trabajos. En consecuencia, como la conciencia es la forma específicamente humana de organizar la acción, ésta se enajena en el producto del trabajo. En este marco, la especificidad que toma el proceso de conocimiento en el modo de producción capitalista no hace otra cosa que enajenar en un otro aquello que le es propio. En este sentido, la estructura general se fundamenta en la contraposición sujeto-objeto.

A partir de este punto, habiendo hecho el reconocimiento de la forma histórica y específica de la conciencia en el modo de producción capitalista, esto es, como conciencia enajenada en el producto del trabajo, aparece la necesidad de desarrollar el método de la reproducción de lo concreto por medio del pensamiento. En otras palabras, aparece la necesidad de desarrollar aquella forma de conocimiento que reconoce la forma histórica y específica de la conciencia enajenada y, en consecuencia, trasciende la exterioridad que caracteriza al objeto del *método científico*. Justamente, aparece que el objeto "conocimiento" es la propia conciencia, en tanto forma de organización de la acción (en contraposición, a la abstracta búsqueda de la verdad per se). Asimismo, como la forma de conocimiento propia del capitalismo es la forma objetivada de la conciencia fetichizada del productor de mercancías, el desarrollo del método de la reproducción de lo concreto por medio del pensamiento abre el camino a la superación de ésta, y dado su unidad, al sistema de producción actual.

Como consecuencia de lo señalado, se torna necesario ver cuál es la necesidad, en la transformación histórica del proceso de metabolismo social, de avanzar en formas de organización que requieren la producción de una conciencia científica, esto es, de la superación de la enajenación de la conciencia en el producto del trabajo. En otras palabras, se abre como línea de trabajo el ver las condiciones históricas concretas que son portadoras de esa determinación: cuál es el desarrollo de la organización de la materialidad del trabajo que tiene la potencia para determinar la necesidad de avanzar en el conocimiento de las determinaciones objetivas que porta la conciencia. Y en este contexto, mostrar que el conocimiento científico moderno, como antes se mencionaba, es la forma objetivada de la conciencia fetichizada del productor de mercancías y todo lo que implica.

### 3. BIBLIOGRAFÍA

- Iñigo Carrera, J. (2007) *El fetichismo de la mercancía bajo su forma de "teoría de la crisis"*. En el III Coloquio internacional de teoría crítica.
- Iñigo Carrera, J. (2008) *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. 1ª ed. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2010) *El método: de los Grundrisse a El Capital*. CICP
- Marx, K. (1976) *Glosas marginales al "Tratado de Economía Política" de Adolph Wagner*. En Dobb M., Pietranera, G., Poulantzas N., Rieser V., y Banti R., *Estudios sobre El Capital* (págs. 169-183). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.



- Marx, K. (1989) *Contribución a la crítica de la economía política*. Editorial progreso. México.
- Marx, K. (2004) *La crítica de la filosofía del derecho de Hegel*. Ediciones del Signo. Buenos Aires.
- Marx, K. (2005) *La ideología alemana*. Santiago Rueda Editores. Buenos Aires.
- Marx, K. (2006) *El Capital. El proceso de producción del capital*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.
- Marx, K. (2010) *Manuscritos Económicos – Filosóficos de 1844*. España Siglo XXI Editores
- Popper K. (1973) *La lógica de la investigación científica*. Buenos Aires. Editorial Tecnos.

## **LA SOCIALDEMOCRACIA EN NÚMEROS. UN CASO DE APLICACIÓN PARA LA TEORÍA AUSTRÍACA DEL CICLO ECONÓMICO (TACE).**

Lic. Miguel Duranti (UBA - UBACYT - CAECE)

Se analizarán distintos indicadores claves de E.E.U.U. con el propósito de mostrar el carácter inminente de una nueva crisis económica de gravedad muy superior a la experimentada en 2008. Luego de un breve resumen acerca de las causas que precipitaron la última crisis, se analizarán los resultados de las medidas de intervención diseñadas para solucionar los problemas. Se verá que los resultados de tales medidas fueron escasos cuando no completamente contraproducentes. Varios de los indicadores analizados mostrarán cómo la socialdemocracia ha realizado promesas a sus ciudadanos muy por encima de su capacidad real de satisfacerlas. Dentro del marco teórico de la TACE se mostrará que la nueva crisis tendrá un carácter fiscal y monetario de grandes proporciones.

Cómo es sabido, la TACE responsabiliza la reciente burbuja inmobiliaria a la política de tasas de interés bajas sostenidas por la Reserva Federal durante demasiado tiempo y al dinero fácil que viene asociado con esta práctica. Cómo puede observarse la reserva federal rebajó progresivamente las tasas de interés, en respuesta al colapso de la burbuja informática de los últimos años 90 y principios de los 2000, hasta llevarlas a 1% en 2003 y manteniéndolos en estos niveles por espacio de un año (Figura 1). Esto permitió financiar una inversión sin precedentes en el mercado inmobiliario, sin que dicha inversión se encuentre respaldada suficientemente por ahorro real. Los precios de las casas empezaron a subir muy por encima del nivel de inflación de precios general (figura 2).

### **Figura 1**

**Tasa de Interés de la Reserva Federal (Funds Rate):**

### **FIGURA 2**

**Índice de precios S&P e inflación (2000-2013):**

Y nuevamente en respuesta al desarme de esta burbuja inmobiliaria y a la crisis bursátil de septiembre-octubre 2008 la Reserva Federal respondió bajando las tasas a 0% y aplicando una política agresiva de expansión de la base monetaria, la cual hoy es conocida con el eufemístico nombre de "aliviamiento cuantitativo" (quantitative easing) y que desde fines del 2008 hasta la fecha cuenta ya con tres rondas (figuras 3 y 4), la última de las cuales será mantenida indefinidamente o hasta que los directivos de la Reserva Federal consideren que la "recuperación" actual es sostenible.

### **Figura 3**

**Base monetaria a mayo de 2013:**

### **Figura 4:**

**Base Monetaria a Octubre 2013:**

Sin embargo quizás sea interesante notar que a pesar de esta gran emisión monetaria por parte del banco central la inflación en E.E.U.U. se mantiene baja en menos de 2% (Figura 5).

### **Figura 5**

**Índice de Precios -excluye Comida y Energía ("Core Inflation"):**

**FIGURA 6 - Índice de Precios al Consumidor (CPI - incluye comida y energía) + "Core Inflation" (Porcentaje de cambio anual y acumulado):**

La razón de esta baja inflación de precios estriba en buena parte en la gran contracción del crédito. A partir de 2008, y con la intención de mantener un mejor control sobre la oferta monetaria general de la economía la Reserva Federal, comenzó a pagar intereses a los bancos por el exceso de reservas que estos decidían mantener en custodia en los bancos de la Reserva Federal. Para los bancos esto significaba la posibilidad de obtener retornos con facilidad y consecuentemente el exceso de reservas por sobre el encaje obligatorio se incrementó exponencialmente (figura 6). Asimismo la velocidad del dinero se mantiene baja en relación a los niveles en que estaba en los años de auge de la burbuja (figura 7). Así pues no es de extrañar que los precios se encuentren contenidos, aunque debe hacerse notar que esto no puede ser sino temporal.

**Figura 6 - Exceso de reservas en manos de los bancos:**

**Figura 7 - Velocidad del Dinero (M2):**

Sin embargo el plano fiscal luce más sombrío. Los magros puntos de crecimiento del PBI obtenidos desde que culminó **oficialmente** la recesión en junio de 2009 se obtuvieron a expensas de un crecimiento desmesurado de la deuda pública, la cual asciende a Noviembre de 2013 a más de U\$ 17 trillones excediendo holgadamente el 100% del PBI (figura 8).

**Figura 8 - Deuda Pública Total en porcentaje del PBI:**

Y aunque no parezca esta deuda fiscal no es realmente a la que debemos temer. El economista Laurence Kotlikoff, profesor en la Universidad de Boston, estima que los pasivos sin financiar de los programas de "Social Security", "Medicare", "Medicaid" y otros ascienden a la módica suma de U\$ 200 trillones. Dice Kotlikoff:

"Nuestro país está quebrado. No quebrado en 50 años o 30 años o 10 años. Está quebrado hoy. Seis décadas de sacar sobre la marcha nos ha llevado a un precipicio... Economistas de todas las persuasiones políticas están colectivamente enviando a nuestro gobierno una advertencia acerca de lo que es, efectivamente, una bomba nuclear económica... Esta es una profesión enviando una declaración al Presidente y al Congreso que no es demasiado diferente a la advertencia que físicos enviaron vía Einstein a Roosevelt acerca de la bomba."<sup>1</sup>

Así pues el país está quebrado ¿Qué más nos ha dejado los últimos 50 años de social democracia y sus diversas formas de redistribución? En la figura 9 puede apreciarse como la pobreza venía cayendo desde después de terminada la 2da. guerra, en ausencia de cualquier programa general para reducirla. A partir de las reformas de Johnson de 1965 conocidas bajo el nombre de "Great Society", las cuales pusieron en marcha los programas de cobertura de salud universal de Medicare y Medicaid y la generalización de la Seguridad Social, así como otros programas destinados a erradicar la pobreza y a promover la educación, la pobreza continuó cayendo para todos los grupos de edad pero sólo por un breve tiempo. Luego ocurrió algo curioso. La pobreza comenzó a aumentar para los grupos jóvenes menores a 18

<sup>1</sup> "Our country is broke. It's not broke in 50 years or 30 years or 10 years. It's broke today. Six decades of take as you go has led us to a precipice... Economists from all political persuasions are collectively sending our government a warning about what is, effectively, a nuclear economic bomb... This is the profession sending a statement to the President and Congress that's not unlike the warning physicists sent via Einstein to Roosevelt about the bomb."

años pronunciadamente y se estancó por encima de los niveles de 1965 para los activos de 18 a 64 años. El único grupo de edad cuya mejora fue notable y continuó profundizándose es el de los mayores de 64. La transferencia de recursos de un grupo a expensas de otro(s) se aprecia claramente.

### **Figura 9 - Porcentaje de la población debajo de la línea de pobreza E.E.U.U.:**

Aunque el desempleo oficial ronda el 8%, este número es irreal (figura 10). La participación de la fuerza de trabajo de la población en edad de trabajar ronda el 60%, el nivel más bajo desde 1983. Hay actualmente alrededor de **88 millones** de americanos en edad de trabajar que no trabajan y no están buscando trabajo (figura 11).

### **Figura 10 - Desempleo (oficial):**

### **Figura 11 - Personas fuera del mercado laboral:**

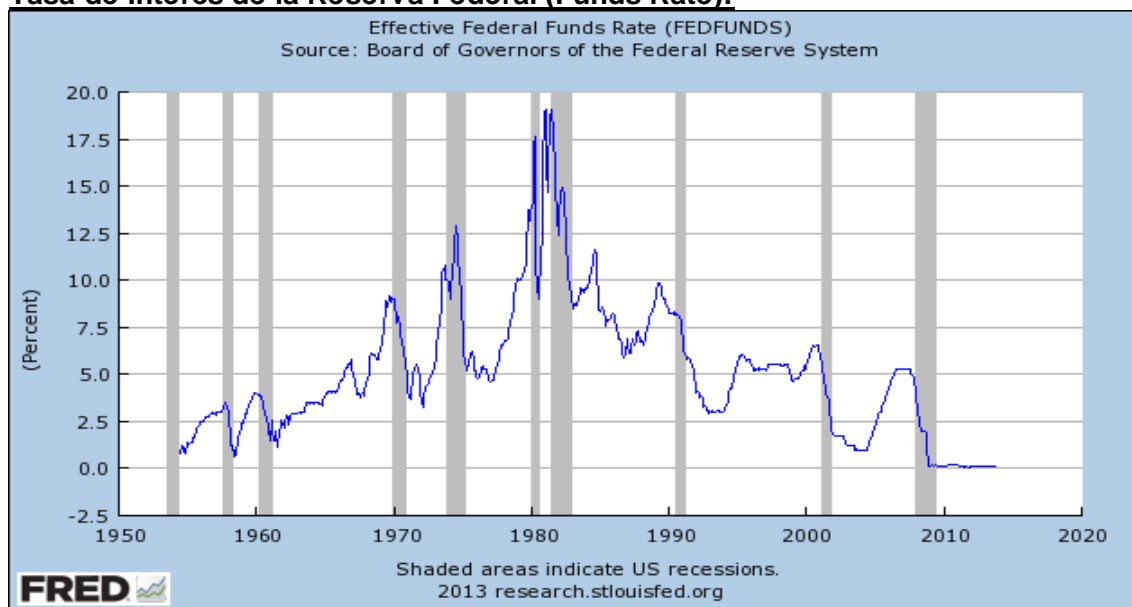
Además como es conocido las personas quieren los servicios que la socialdemocracia les brinda pero no están dispuestos a pagar por ellos (figuras 12 y 13), aunque si están dispuestos a transferir los costos a las generaciones futuras a través del endeudamiento y hacia sectores más pobres a través de la inflación.

### **Figura 12 - Ingresos fiscales Federales en porcentaje del PBI:**

### **Figura 13 - Gasto Federal, Estatal y Local en porcentaje del PBI (E.E.U.U. 1900-2018):**

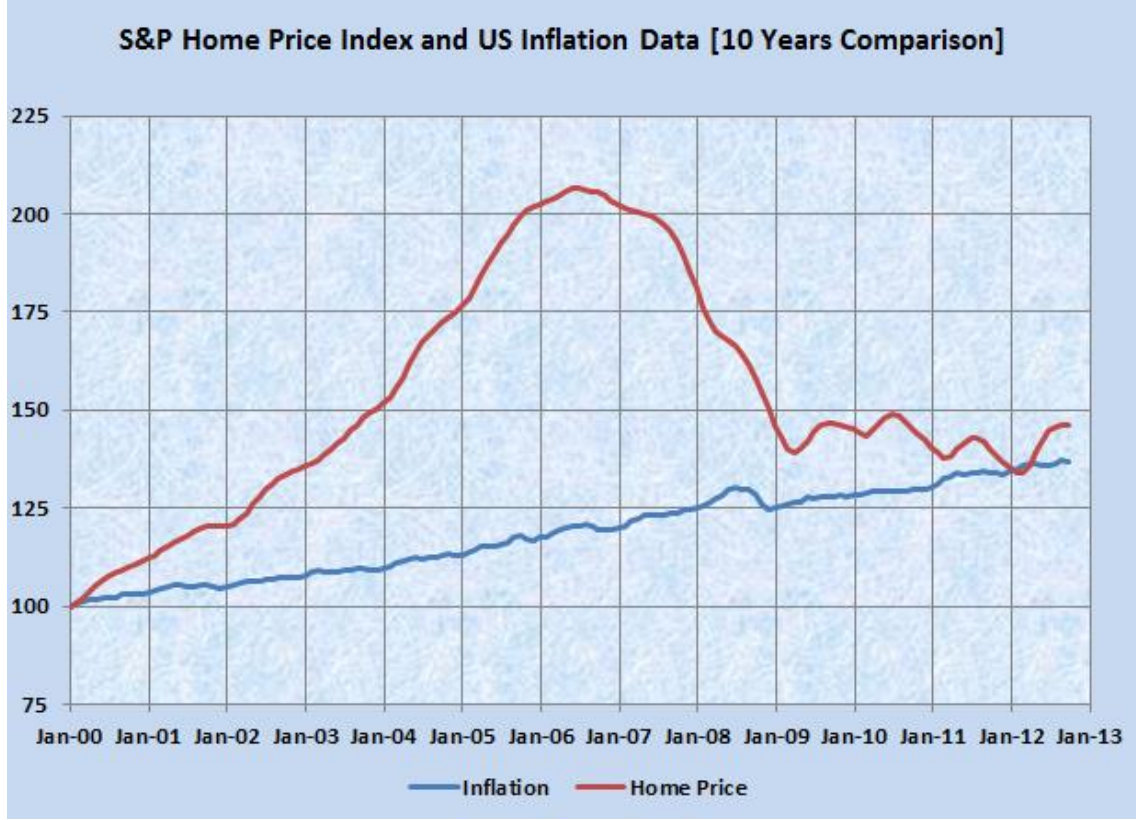
### **Figura 1**

### **Tasa de Interés de la Reserva Federal (Funds Rate):**



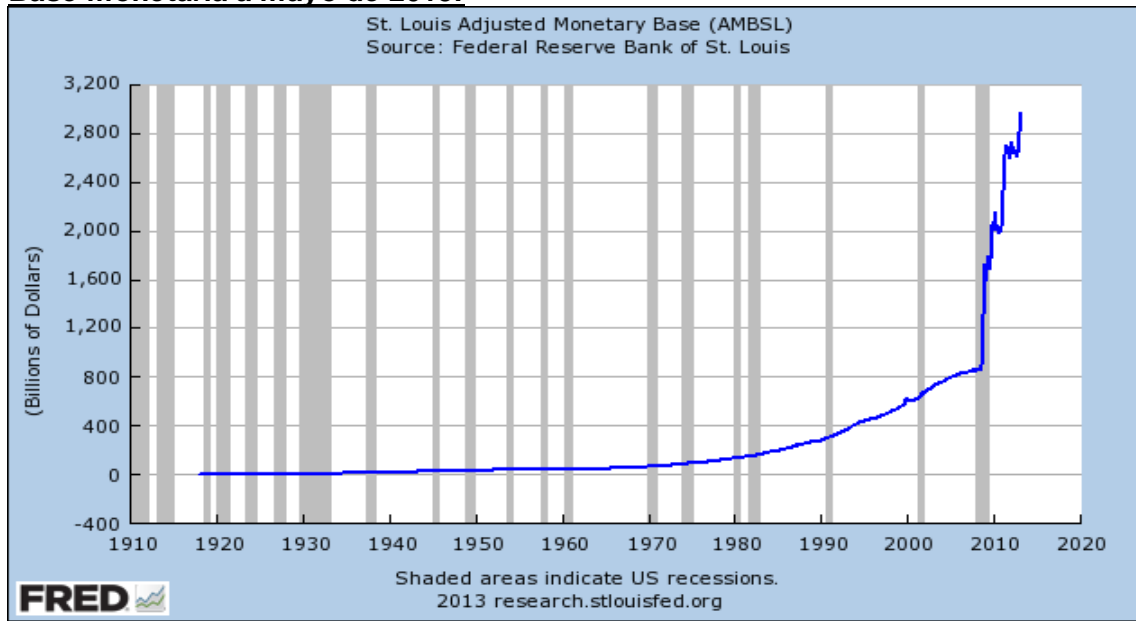
**FIGURA 2**

**Índice de precios S&P e inflación (2000-2013):**



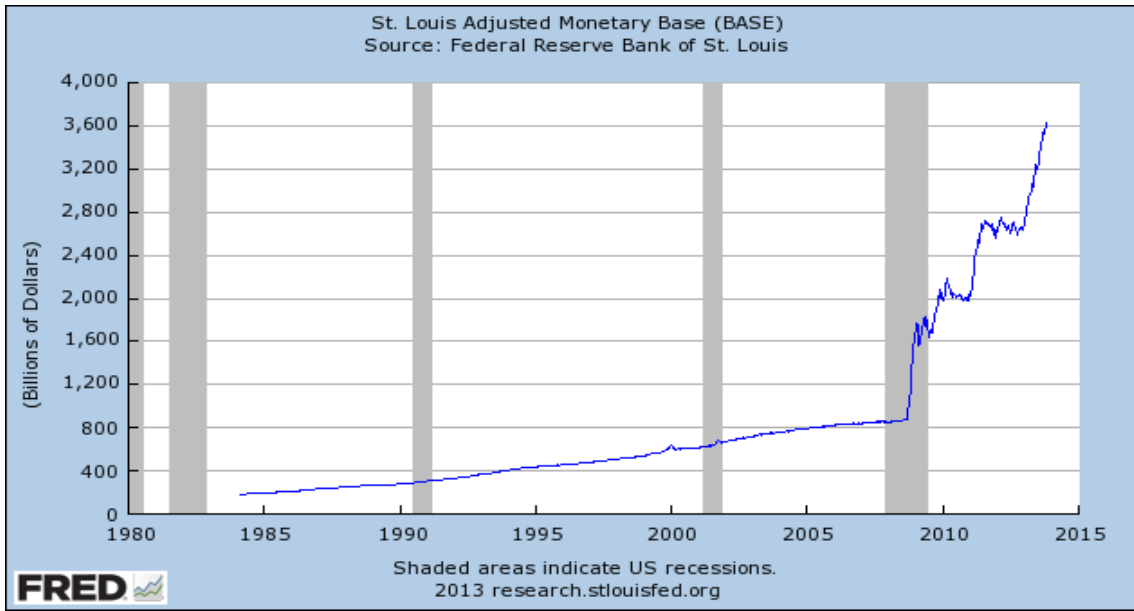
**Figura 3**

**Base monetaria a mayo de 2013:**

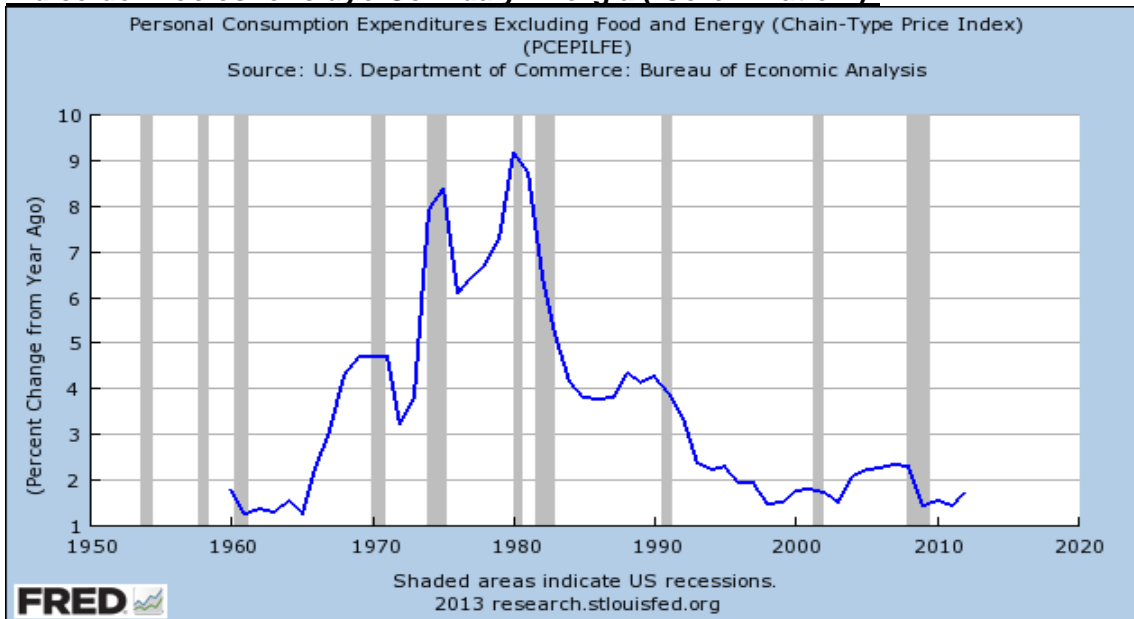


**Figura 4:**

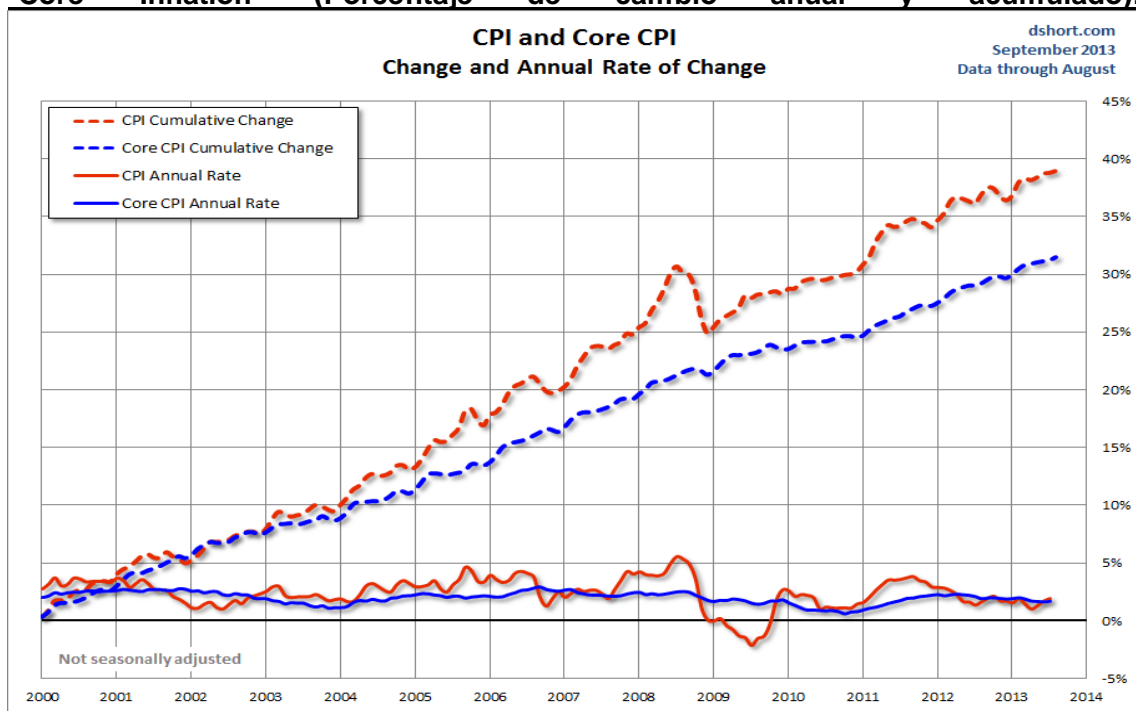
**Base Monetaria a Octubre 2013:**



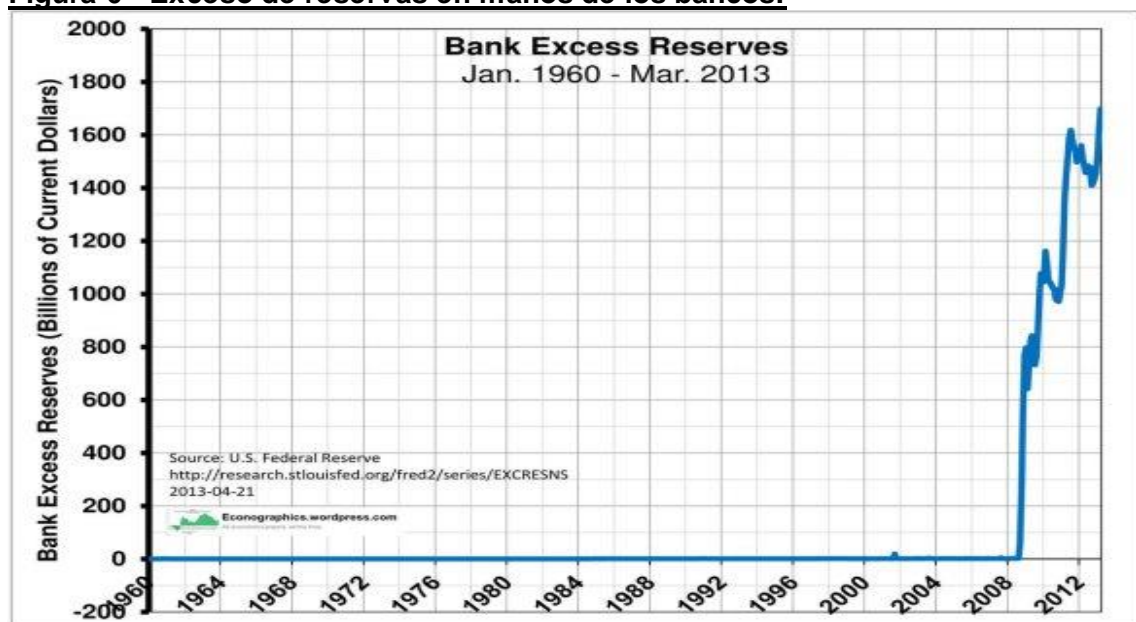
**Figura 5**  
**Indice de Precios -excluye Comida y Energía ("Core Inflation"):**



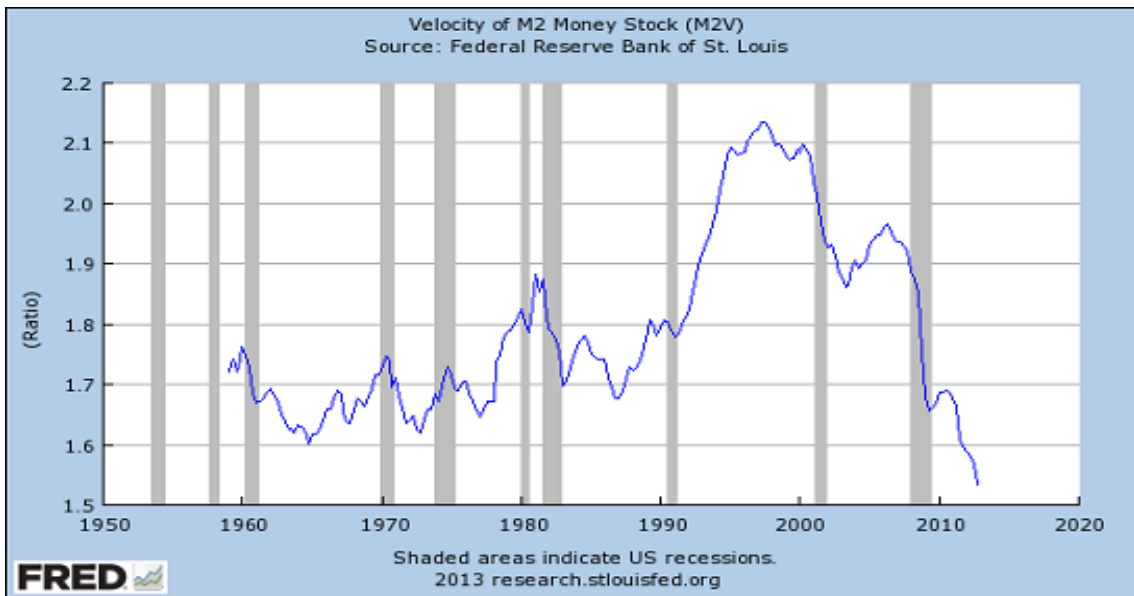
**FIGURA 6 - Índice de Precios al Consumidor (CPI - incluye comida y energía) + "Core Inflation" (Porcentaje de cambio anual y acumulado):**



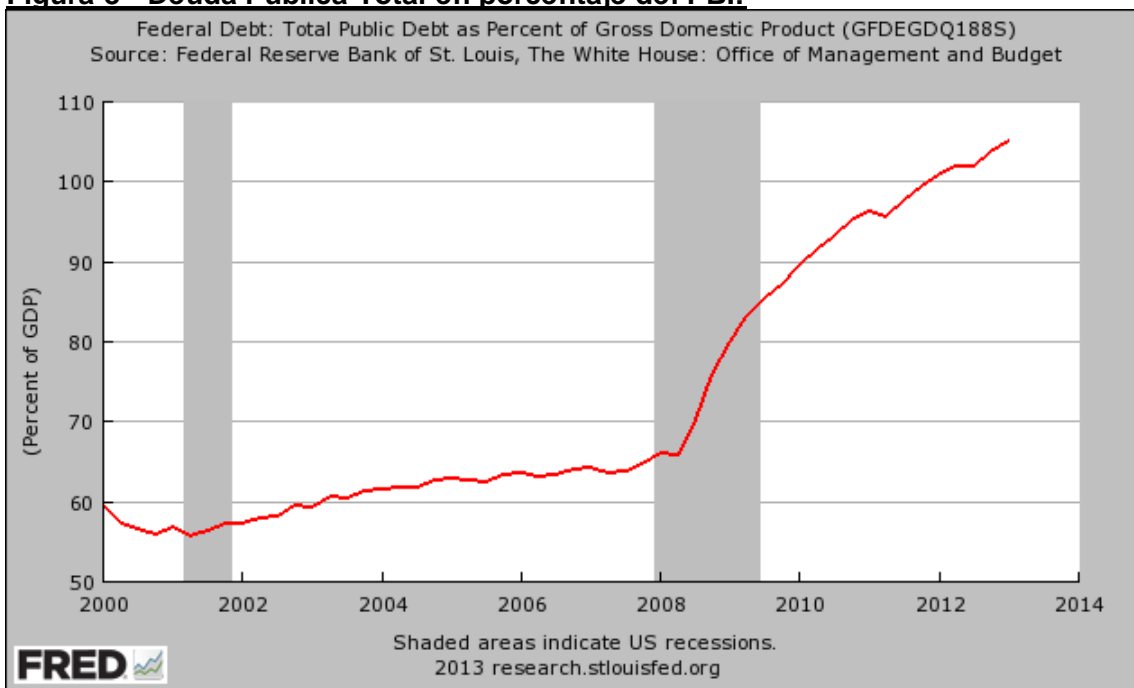
**Figura 6 - Exceso de reservas en manos de los bancos:**



**Figura 7 - Velocidad del Dinero (M2):**

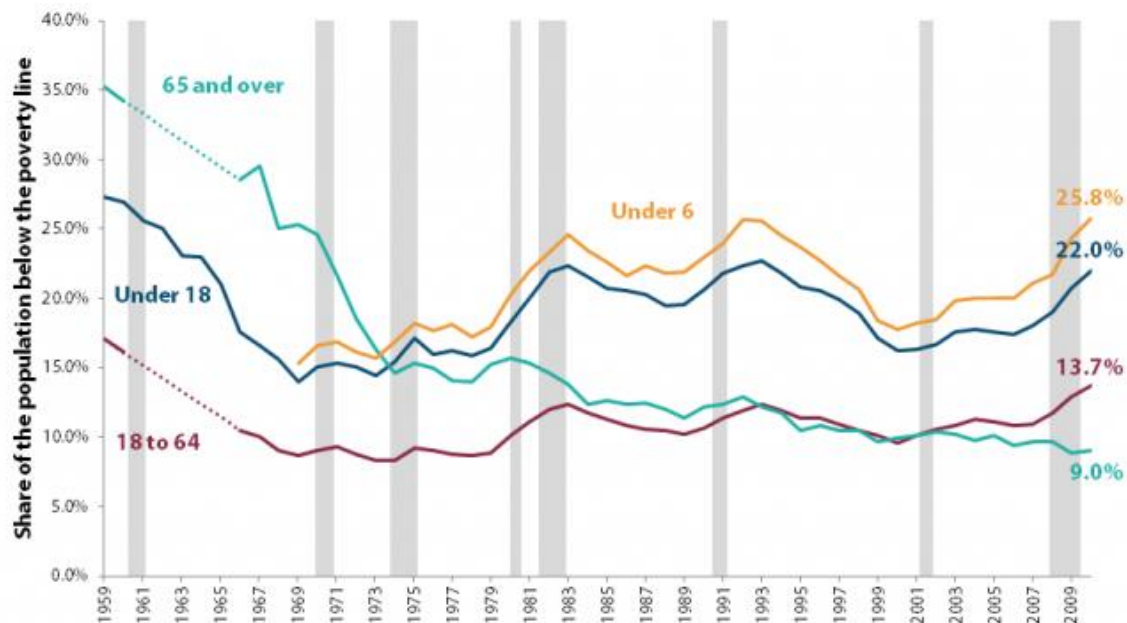


**Figura 8 - Deuda Pública Total en porcentaje del PBI:**



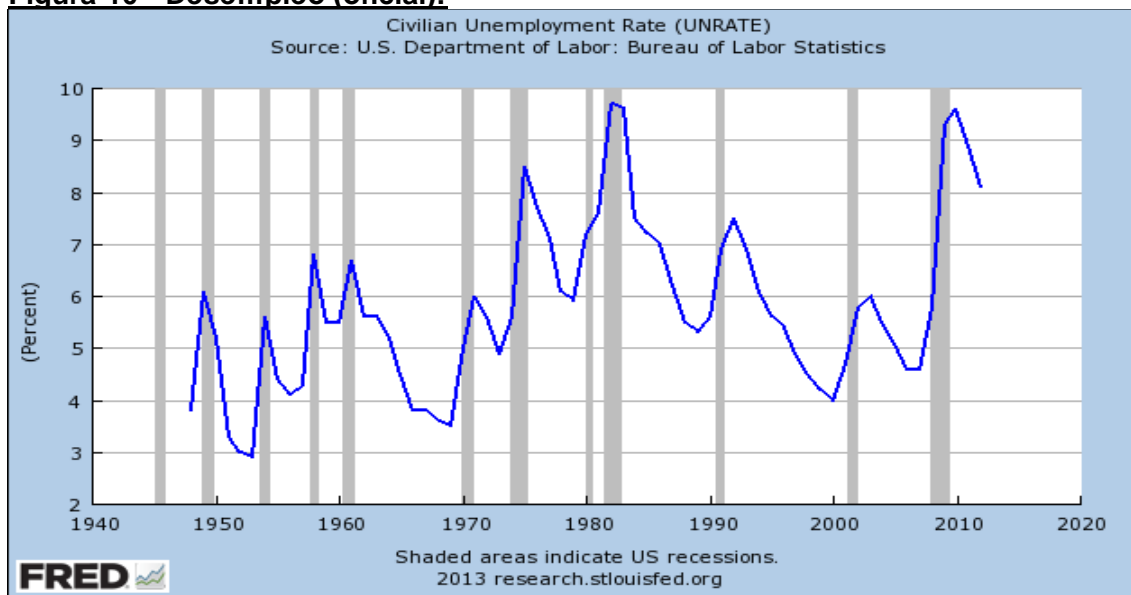
**Figura 9 - Porcentaje de la población debajo de la línea de pobreza E.E.U.U.:**



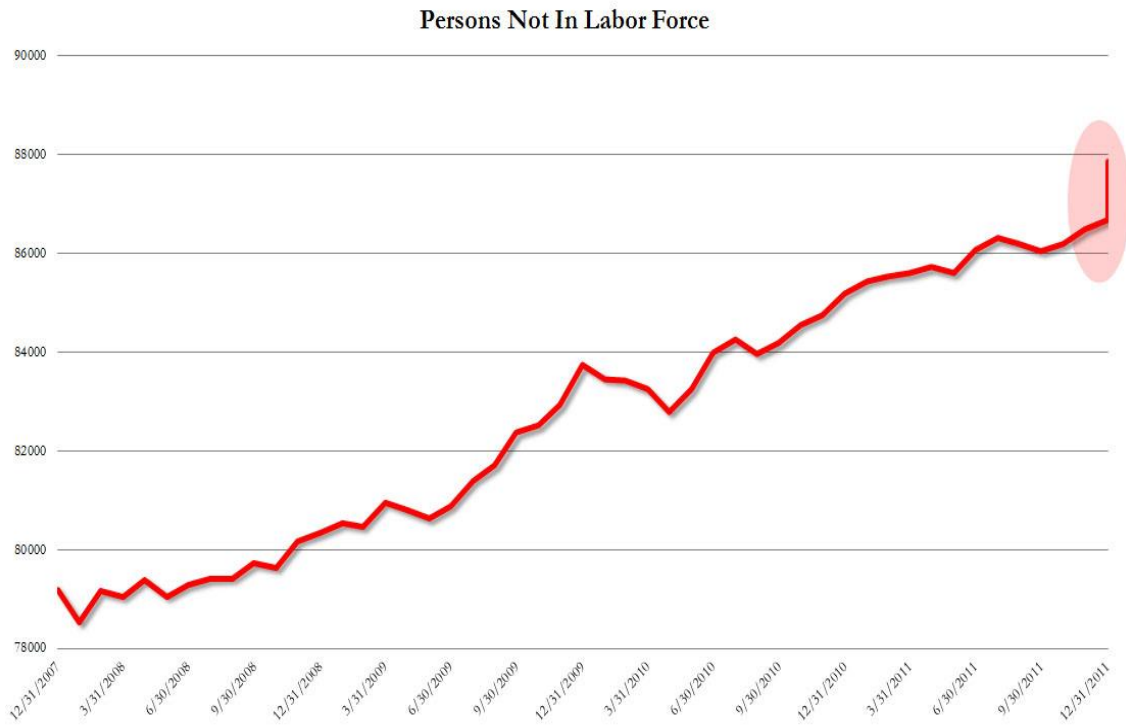


**Note:** Shaded areas denote recession.  
 For the 18-64 and 65 and over age groups, no formal data exists in the years between 1959 and 1966. The dotted lines denote a linear extrapolation between the earliest data point (1959) and the beginning of the complete series (1966). Data for under 6 age group dates from 1969.  
**Source:** U.S. Census Bureau, *Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2010 - Historical Poverty Tables*, Table 3: "Poverty Status by Age, Race, and Hispanic Origin." Excel spreadsheet accessed November 29, 2011.

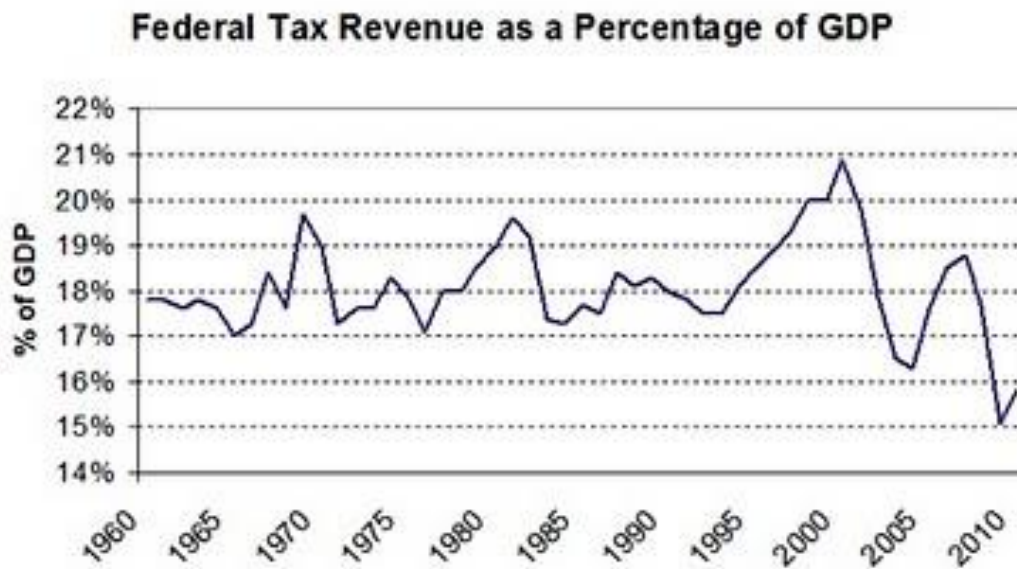
**Figura 10 - Desempleo (oficial):**



**Figura 11 - Personas fuera del mercado laboral:**

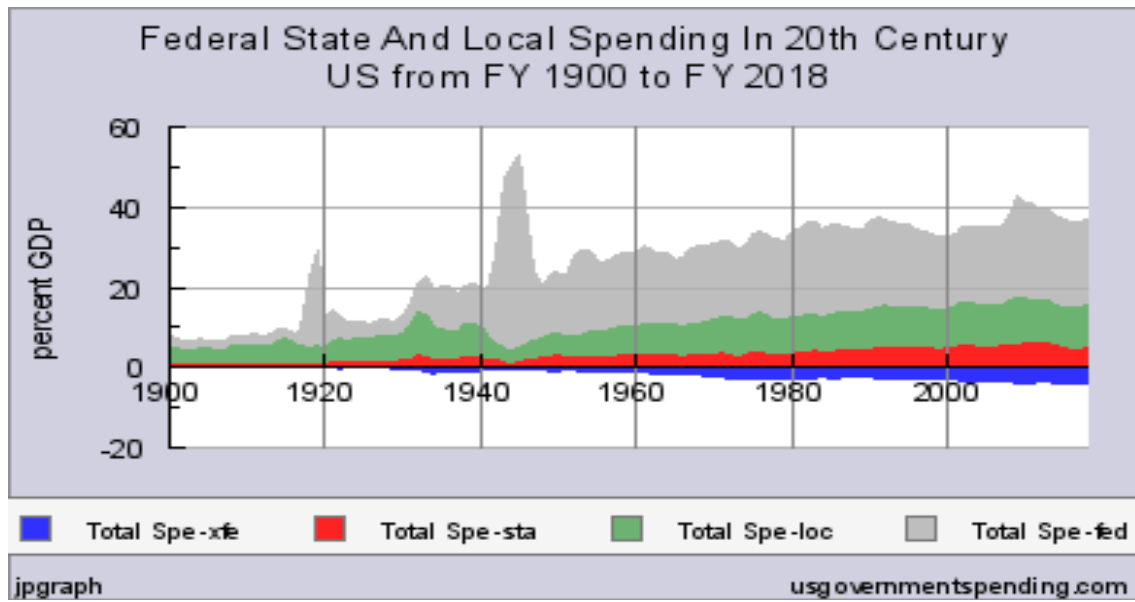


**Figura 12 - Ingresos fiscales Federales en porcentaje del PBI:**



Source: Office of Management and Budget.

**Figura 13 - Gasto Federal, Estatal y Local en porcentaje del PBI (E.E.U.U. 1900-2018):**



## **APLICABILIDAD DEL TERMINO PARADIGMA EN LA CONTABILIDAD**

Maria Angelica Farfan Lievano **(FCE-UBA)**

### **RESUMEN**

El presente trabajo realiza un breve análisis de la aplicabilidad del concepto de “paradigma” en la Contabilidad, tomando como base los capítulos 1, 2 y 4 del libro paradigmas en Contabilidad de los profesores Mejía, Montes y Valencia (2006). Los dos primeros capítulos fueron revisados con el fin de corroborar la coherencia de los planteamientos generales del término con los de Thomas Kuhn. Posteriormente, el capítulo 4 trata la concepción multiparadigmática de la Contabilidad, según Ahmed Belkaoui, por lo que se realiza un análisis de dichos planteamientos conforme a los establecidos por Kuhn en su libro “la estructura de las revoluciones científicas” para con base en estas observaciones, concluir la no aplicabilidad del término paradigma en la Contabilidad, más específicamente en su concepción multiparadigmática.

### **PALABRAS CLAVE:**

Paradigma, Contabilidad, enfoque multiparadigmático.

### **PRIMERA PARTE: ASPECTOS TRATADOS EN LOS CAPÍTULOS 1 Y 2, CONSIDERACIONES GENERALES DE LOS PARADIGMAS Y DINÁMICA DE LOS PARADIGMAS, CRISIS Y CAMBIO.**

En los capítulos 1 y 2 del libro Paradigmas en Contabilidad, los autores sintetizan los planteamientos desarrollados por Thomas Kuhn en su libro “la Estructura de las Revoluciones Científicas”, haciendo referencia en varios casos a citas o fragmentos tomados del libro en mención, ó de otros trabajos desarrollados por diferentes autores en los que se trata el tema de los paradigmas. Las diferentes temáticas desarrolladas no van siguiendo la secuencia planteada por Kuhn en su libro, sino que se van presentando a lo largo de estos dos capítulos sin seguir una secuencia, por lo que se extractaron los puntos más importantes para señalarlos en el presente trabajo.

Por otra parte, los autores combinan esta parte general sobre los paradigmas, con algunas aplicaciones de dichos planteamientos a la disciplina contable.

Los planteamientos esbozados en el libro bajo revisión se pueden sintetizar como sigue:

- Definición del término paradigma

En el libro “paradigmas en Contabilidad”, se cita a Barker (1995: 34-45), quien realizó una compilación de definiciones sobre el término paradigma, entre ellas la de Adam Smith, Willis Harmon y Marilyn Ferguson. Barker propone su propia definición del término de la siguiente manera “conjunto de reglas y disposiciones (escritas o no) que hace dos cosas:

1. Establece o define límite, e
2. Indica cómo comportarse dentro de los límites para tener éxito”.

De igual forma citan a Belkaoui quien indica que los cuatro componentes básicos para identificar un paradigma son:

1. Una o varias obras destacadas consideradas por la comunidad científica como modelos o ejemplos.
2. Un determinado enfoque sobre el tema objeto de investigación.
3. Las teorías que lo acompañan.
4. Los métodos e instrumentos de investigación

Se reconoce la importancia de los paradigmas dentro de las denominadas ciencias maduras, que se caracterizan por regirse por un solo paradigma, cuya existencia permite distinguir a la ciencia de la no ciencia. “El paradigma compartido es un signo de madurez de un conocimiento, indica que se ha alcanzado un grado de madurez y de arreglo respecto a elementos centrales de un tema específico o general” (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 29).

Con la aceptación de un paradigma la ciencia inicia un periodo de ciencia normal, el cual se caracteriza por tener periodos prolongados de crecimiento por acumulación. Los autores citan la definición de Ciencia Normal de Kuhn, quien se refiere a ella como “la investigación basada firmemente en una o más realizaciones científicas pasadas, realizaciones que alguna comunidad científica particular reconoce durante cierto tiempo, como fundamento para su práctica posterior”. (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 28).

Durante este periodo se produce una disminución de los desacuerdos teóricos y prácticos sobre un tratamiento temático y los escritos desarrollados por los científicos son más refinados y con un mayor rigor, por lo que los científicos logran progresar en las áreas en las que se logran los acuerdos “la profesión resolverá problemas que sus miembros difícilmente hubieran podido imaginar y que nunca hubieran emprendido sin él”. (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 35).

El paradigma es exitoso precisamente en la medida en que resuelve mejor los problemas que se plantean bajo sus preceptos. En el periodo de ciencia normal se somete a prueba la capacidad del investigador de articular las teorías con la realidad para el progreso de la ciencia como lo indica Kuhn (1962, 256) “Así pues, en su estado normal, una comunidad científica es un instrumento inmensamente eficiente para resolver los problemas o los enigmas que define su paradigma. Además, el resultado de la resolución de esos problemas debe ser inevitablemente el progreso”

Desde otro punto de vista, este periodo de ciencia normal que se inicia con la aceptación de un paradigma puede ser considerado según los autores como “dogmático y totalitario” ya que los argumentos que se oponen al paradigma no son tenidos en cuenta, por lo que señalan que esta afirmación lleva a calificar el periodo paradigmático “con un alto grado de subjetivismo que puede llegar a ser acientífico” (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 33)

La investigación se caracteriza en este periodo por ser un proceso de solución de enigmas, entendidos estos como aquellos problemas que tienen solución dentro del paradigma.

Refiriéndose al periodo de crisis de los paradigmas, los autores señalan que la desconfianza en un paradigma resulta de la incapacidad del mismo para resolver un número creciente de problemas, es decir, la ocurrencia de anomalías que ejercen presión sobre la comunidad científica, requiriendo un cambio de modelo.

“El periodo del proceso de sustitución de una teoría en otra vigente, se conoce como una revolución científica” (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 26). Los autores aclaran que el cambio de paradigma es un cambio drástico, ya que se cambian

sustancialmente los criterios y patrones aceptados hasta el momento, a pesar de encontrar resistencia por parte de algunos miembros de la comunidad científica quienes continúan defendiendo el paradigma anterior.

Aquí cabe señalar que las revoluciones científicas están dadas por el cambio de un paradigma a otro, y el cambio de paradigma no solo hace referencia al cambio de una teoría a otra, sino a todo un conjunto de elementos teórico-prácticos y valorativos desarrolladas al interior de una ciencia madura por una comunidad científica.

Se aclara dentro del texto conforme a Kuhn, que la transición de un paradigma a otro nuevo no se da mediante un proceso de acumulación, sino que más bien se genera una reconstrucción del campo a partir de nuevos fundamentos.

Los pasos que se pueden identificar en la transición son (Mejía, Montes y Valencia, 2006, 51):

1. “la identificación de la o las anomalías,
2. la aceptación gradual de la comunidad científica de la existencia de las anomalías,
3. la aceptación de la comunidad científica de la necesidad de reemplazar el paradigma,
4. el surgimiento de alternativas como nuevos modelos candidatos a paradigmas,
5. la aceptación de un modelo como válido para ocupar el estatus de paradigma”.

En palabras de Kuhn el nuevo candidato a paradigma “deberá parecer capaz de resolver algún problema extraordinario y generalmente reconocido, que de ninguna otra forma pueda solucionarse. En segundo lugar, el nuevo paradigma deberá prometer preservar una parte relativamente grande de la habilidad concreta para la solución de problemas que la ciencia ha adquirido a través de sus paradigmas anteriores” (Kuhn, 1962, 261)

Con respecto al progreso, se menciona dentro del libro “Paradigmas en Contabilidad”, que los historiadores de la ciencia se enfrentan a dos modelos de progreso, el progreso por acumulación y el progreso como ruptura abrupta con los preceptos científicos establecidos, aunque también señalan la visión ecléctica que considera que el desarrollo de la ciencia se da en periodos de acumulación y en periodos de rupturas abruptas.

El progreso a través de paradigmas es propio de las ciencias que han alcanzado un nivel importante de desarrollo.

Los planteamientos anteriormente mencionados son congruentes con el pensamiento de Thomas Kuhn.

## **SEGUNDA PARTE: ANÁLISIS DEL CAPÍTULO 4 DEL LIBRO “PARADIGMAS EN CONTABILIDAD” LOS PARADIGMAS DE AHMED BELKAOUI CONFORME A LOS PLANTEAMIENTOS DE THOMAS KHUN.**

Belkaoui (1992) citado por Montes, Mejía y Valencia (2006), desarrolla su discurso sobre la contabilidad como un paradigma múltiple, en el que se determinan diferentes perspectivas e intereses que requieren de igual forma metodologías distintas, por lo que desde la visión de este autor, cada uno de estos enfoques ha adquirido las características propias de un paradigma independiente, y por lo tanto la contabilidad se considera una ciencia multiparadigmática.

Siendo así, dicha concepción multiparadigmática de Belkaoui no cuenta con la estructuración de un paradigma dominante, sino que utiliza una variedad de paradigmas para intervenir en objetos de conocimiento divididos, para situaciones diferentes. Esto resta importancia al término paradigma ya que desde la perspectiva de Khun, éste debería definir los problemas y las soluciones de la disciplina en su conjunto que es una sola, y sólo mediante la adscripción de la comunidad científica a un paradigma dominante se inicia el periodo de ciencia normal propio de las ciencias maduras, por lo que es posible afirmar que desde una óptica Kuhniana la contabilidad, presentada mediante múltiples paradigmas, no sería una ciencia madura, sino que más bien se encontraría en un estado pre paradigmático.

Cabe aclarar que no es objeto de este trabajo discutir la adscripción científica o no de la disciplina contable, sin embargo el autor se adhiere a la postura de caracterizar a la **Contabilidad como una Ciencia Social Aplicada incipiente que incluye Técnica y Tecnología Social**. Se sustenta la posición de ciencia porque es posible la identificación de un objeto formal propio, la utilización de métodos científicos y la existencia de rigor teórico.

Se dice que es una Ciencia incipiente, ya que en la actualidad las teorías contable existentes, no tienen una aceptación universal por parte de la comunidad contable, aunque se visualizan desarrollos que poco a poco van alcanzando una mayor grado de generalización.

La presentación de Montes, Mejía y Valencia sobre los paradigmas propuestos por Ahmed Belkaoui para la contabilidad enseña los seis enfoques “paradigmáticos” de la contabilidad por él propuestos, indicando dentro de cada enfoque los siguientes puntos: descripción general, tema central básico, Teorías y metodologías utilizadas, y señalando para cada caso algunos de los autores que se adscriben a cada propuesta.

A continuación se presenta un cuadro comparativo donde se esbozan brevemente los enfoques en cuestión.

## A MODO DE CONCLUSIÓN

A partir del análisis de cada una de las propuestas paradigmáticas desarrolladas por Belkaoui, es posible afirmar que efectivamente los temas centrales propios de cada “paradigma” hacen parte del objeto de estudio de la contabilidad, pero este objeto es segmentado precisamente para dar cuenta de los diferentes tipos de problemas subyacentes de las actividades socio-económicas del mundo altamente cambiante en el que vivimos actualmente.

De acuerdo a lo anterior pueden darse dos situaciones:

1. Que los distintos enfoques en cuestión se integren dentro de un único paradigma dominante de orden superior; ó
2. Que se concluya la no aplicabilidad del término “paradigma” desde la perspectiva de Thomas Khun para el estudio de la contabilidad.

Adicionalmente hay que tener en cuenta que la concepción multiparadigmática de la contabilidad presentada por Belkaoui a pesar de desarrollar algunos elementos propios de los paradigmas, no desarrolla o por lo menos no de manera explícita todos los componentes que hacen parte del término “paradigma” ya que:

1. No se identifican las presuposiciones metafísicas

2. Se establecen las teorías útiles para atender el tema central básico, mas no se establecen cuáles son las leyes fundamentales para la resolución de las diferentes problemáticas.
3. No se hace referencia a los valores involucrados de carácter interno ni externo.
4. No establece ejemplares (problema-solución). Esto se puede deber a la dificultad propia de las disciplinas sociales de establecer ejemplos de problemas y de soluciones que permanezcan en el tiempo, pues casi siempre estos son relativos a situaciones concretas, al contexto, a los individuos participantes, etc., lo que hace difícil las generalizaciones.

Con respecto a la comunidad científica, desde mi perspectiva personal, a pesar de que existe una comunidad contable vinculada tanto a la teoría como a la práctica de la contabilidad, no se puede hablar de la existencia en contabilidad de una comunidad científica como una unidad que llegue en cierto momento a determinados acuerdos, ya que los desarrollos de la contabilidad generalmente se realizan de manera aislada y se van fortaleciendo mediante su uso exitoso en la práctica.

Desde la representación de Belkaoui, tampoco es posible hablar de periodos de crisis ni de progreso por sucesión de paradigmas, ya que en la forma en que este autor estructura su propuesta estos paradigmas no son enfrentados sino complementarios, y progresa en la medida en que se encuentren mejores formas de cumplir con los objetivos, y lo que no pueda ser resuelto desde un paradigma, posiblemente podrá resolverse desde otro sin necesidad de que el primero deje de existir, es decir no se contempla el progreso por medio de revoluciones científicas.

Acorde con los párrafos precedentes se concluye que la aplicación del término paradigma desarrollado por Kuhn a la contabilidad y más específicamente al desarrollo de la contabilidad efectuado por Ahmed Belkaoui, no es procedente.

Cabe señalar que la concepción multiparadigmática del autor en cuestión, hace referencia principalmente al segmento de la Contabilidad Financiera, no teniendo en cuenta otros segmentos contables como el Gerencial, Social, Ambiental, Económico, Gubernamental que bajo esta perspectiva tendrían cada uno también sus propios paradigmas.

Podría pensarse en una mayor aplicabilidad de los programas de investigación de Lakatos en Contabilidad contando así con un núcleo duro como parte de la Teoría General Contable y unas hipótesis subyacentes en donde podrían ubicarse cada uno de los diferentes segmentos, proponiendo lo que debe seguirse y lo que debe ser evitado, es decir construyendo una heurística positiva y negativa que protejan el núcleo de la Contabilidad, aunque este tema sería objeto de otro trabajo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- BELKAOUI, Ahmed Riahi (1993). Accounting theory. Reino Unido: Harcourt Brace.
- KUHN, Thomas S. (1962). La estructura de las revoluciones científicas. México: Fondo de Cultura Económica.
- LAKATOS, Imre. (1987). Historia de la ciencia y sus reconstrucciones racionales. Madrid: Ed. Tecnos
- LARA DORADO, Juan Abel (1991). Teoría contable y estructuras paradigmáticas. En: Revista Contaduría Universidad de Antioquia N° 17-18, marzo.
- MARTÍNEZ PINO, Guillermo León (2006). Los paradigmas contables: la borrosa impronta de una interpretación epistemológica. En: Revista Contaduría Universidad de Antioquia N° 48, enero-junio.



MEJÍA SOTO, Eutimio; MONTES SALAZAR, Carlos A. y VALENCIA SALAZAR, John Jairo. (2006). Paradigmas en contabilidad. Cali: Artes gráficos. Ltda.  
 MORGAN, Gareth. (1980). Paradigmas, metáforas y resolución de problemas en teoría de la organización. Administrative Science Quaterly.  
 POPPER, Karl. (1972). Conjeturas y refutaciones. El desarrollo del conocimiento Científico. Buenos Aires: Ed. Paidos.

## CUADROS

<b>Paradigma</b>  <b>concepto</b>	<b>a. Paradigma antropológico-co-inductivo</b>	<b>Paradigma deductivo - beneficio verdadero</b>	<b>Paradigma utilidad-decisión - modelo de decisión</b>	<b>Paradigma utilidad decisión - comportamiento agregado del mercado</b>	<b>Paradigma utilidad decisión - usuario individual</b>	<b>Paradigma economía - información</b>
<b>Tema central básico</b>	prácticas contables existentes y actitudes gerenciales o administrativas hacia tales prácticas	1. la construcción de una teoría contable sobre la base de un razonamiento lógico y normativo de gran rigor conceptual ; y  2. el estudio del concepto de ingreso ideal con base en otros métodos distintos del costo histórico.	utilidad de la información contable para contribuir a los modelos de decisión	la respuesta del mercado agregado a la variables contables	la respuesta que el usuario individual presenta a las variables contables	La información se entiende como una materia prima para la adecuada toma de decisiones, el costo de acceder a ella debe cotejarse con los beneficios derivados de su utilización
<b>Teorías</b>	1.las relacionadas con los intentos de explicar y justificar prácticas contables	1.ajustada al nivel de precios, 2. bajo el principio del costo de sustitución	1. las orientadas al estudio de tipos de modelos de	hipótesis de eficiencia del mercado	Las orientadas a explicar y predecir el comportamiento humano en un	Se abordan las teorías de los equipos, de la decisión

	existentes; 2. las concernientes a explicar el papel de la gerencia cuando determina técnicas contables	, 3. bajo el principio del costo de escasez; 4. continuamente contemporánea; y 5. bajo el principio de valor presente	decisión asociados con la toma de decisiones comerciales; 2. las relacionadas con el estudio de eventos económicos que podrían afectar el principio de negocio en marcha.		contexto económico, mediado por el sistema contable	estadística y de la teoría económica de la selección
<b>Paradigma</b>  <b>concepto</b>	<b>b. Paradigma antropológico-inductivo</b>	<b>Paradigma deductivo - beneficio verdadero</b>	<b>Paradigma utilidad-decisión - modelo de decisión</b>	<b>Paradigma utilidad decisión – comportamiento agregado del mercado</b>	<b>Paradigma utilidad decisión - usuario individual</b>	<b>Paradigma economía – información</b>
<b>Métodos utilizados</b>	1. Razonamiento analítico o de los métodos de observación. 2. Técnicas empíricas,	razonamiento analítico	análisis discriminatorio	1. Modelización 2. Análisis estados financieros 3. Técnicas empíricas	1. técnicas de observación, 2. entrevistas, 3. cuestionarios y 4. experimentación, entre otras	razonamiento analítico, basado en la teoría de la decisión estadística y en la teoría económica de la elección, a través de la utilización del análisis bayesiano y el criterio del costo

						- beneficio
--	--	--	--	--	--	----------------

**TITULO:** Cuadro resumen de los paradigmas de Ahmed Belkaoui

**FUENTE:** Elaboración propia con base en Belkaoui (1992) y Montes, Mejía y Valencia (2006)

## CONTRIBUCIONES SOCIOLÓGICAS PARA EL MODELAMIENTO EN ECONOMÍA

Miguel Fernández-Llanos (**Investigador independiente**).

### RESUMEN

El artículo busca contribuir con los esfuerzos de modelamiento en economía, proponiendo un mecanismo causal de generación de *interés*. Recurriendo a un marco teórico sociológico, el artículo esboza una comprensión analítica del interés como aglutinador de redes sociales, subrayando la participación de los diversos tipos de intereses en los movimientos evolucionarios de la sociedad. A partir de esta especificación, el artículo discute la inclusión de esta herramienta sociológica en el análisis económico, en términos de una *agregación de complejidad*, agregación que restringe los grados de libertad de los modelos económicos en uso, de manera de precisarlos a través de variables socioculturales. Por último, el artículo se interna en un trazado preliminar para la formalización lógico-matemática de este mecanismo.

### INTRODUCCIÓN

Este trabajo es motivado por el nuevo espectro de preocupaciones e intereses que supuso mi participación en las VI Jornadas de Economía Crítica, realizada recientemente en la ciudad de Mendoza. En esa instancia, tuve la oportunidad de conocer el trabajo que tiene lugar aquí en la Argentina sobre filosofía y epistemología de la economía, lo que me permitió relacionar estos tópicos con los que constituyen mis investigaciones habituales.

Mi presentación en esa reunión trataba de argumentar la sujeción disciplinar de la economía en la sociología. En el presente trabajo suprimo esa pretensión, por considerarla distractora. Además, es claro que el argumento tiene su origen en el examen de la economía como proceso sociocultural que posibilita la transformación de dinero en capital (Marx: 1971 [1867]). En ese sentido, pienso ahora más bien que no hay una sujeción disciplinar en una u otra dirección, sino un proceso de permeabilización de las fronteras que las separan. Este proceso seguramente entregará mayor generalidad a la sociología y mayor profundidad a la economía. El argumento entonces, apunta a la complementariedad entre ambas disciplinas.

### PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS

El marco teórico que permite elaborar este argumento es sociológico y está basado en tres aristas. La primera, y la que orienta en mayor parte la discusión, es la Teoría de la Civilización de Norbert Elias, la segunda es el programa de investigación en Sociología Analítica y la tercera es el ya mencionado movimiento de dinero y mercancías que posibilita la acumulación de capital. El proceso que llevó a seleccionar estas tres dimensiones teóricas es demasiado largo como para resumirlo aquí: vale mencionar que es una investigación en curso que aborda el tema de la causalidad en las ciencias sociales, en particular la sociología, y que en estos últimos 2 años ha sido aplicada en investigaciones empíricas sobre el mejoramiento educacional, las cuales indagan en una *economía cultural* de la educación y del aprendizaje.

El encadenamiento de estas tres aristas en la construcción del argumento se describe como sigue.

1) el interés es el activador de los procesos de cambio cultural: la emergencia del capitalismo es la realización de un proceso civilizatorio particular, propio de la dinámica de occidente, y que ha transformado para siempre la experiencias de sociabilidad que desarrollan los seres humanos. Nuestra historia está marcada por la

eclosión del capitalismo y cualquier escenario futuro de estadio civilizatorio, contendrá una evolución del capitalismo como proceso de interacción social.

2) el concepto de *cultura*, y con él el de *cambio cultural*, es presentado aquí en una versión desde la Teoría de la Civilización. Toda sociedad es posible mediante la comunicación de símbolos que transmiten significados (Elias: 2002), los que distinguen tipos especiales de agrupamientos humanos o *figuraciones* (Elias: 2006). Estas figuraciones se forman y ordenan por medio de intereses del más diverso tipo; por lo tanto, las figuraciones, y con ellas las sociedades, cambian cuando estos intereses se modifican o se mezclan para formar unos nuevos. Al cambiar el entramado de intereses que distingue a las figuraciones, cambia simultáneamente la constelación de poder que jerarquiza a los seres humanos que participan de las figuraciones, en términos de la modificación de los niveles de estratificación que separa a los integrantes de una sociedad en particular, ya sea suprimiendo niveles de estratificación (integración social) o identificando otros nuevos (diferenciación social). En algunos casos, este proceso genera inclusión social; en otros genera exclusión social: el primero es del tipo civilizatorio, el segundo es del tipo descivilizatorio (Elias: 2006a) y ambos son procesos de evolución social (Elias: 1990), que por intermedio del interés conducen ciegamente a las sociedades humanas hacia nuevos escenarios de sociabilidad, incluyentes o excluyentes. Es en este sentido que la emergencia del capitalismo como modo de producción tiene un carácter de evolución social, de (des)civilización, ya que tiene su origen en la transformación de dinero en capital, en la producción socialmente sostenida de un interés (monetario) que agrupa a seres humanos en torno a figuraciones cuyas significaciones están enmarcadas por el símbolo dinero y por la circulación de bienes soportada por él.

Y en este punto vale la pena plantear una pregunta ¿Cuál es la participación del valor de uso en la dinámica constitutiva de la acumulación de dinero? ¿Es casual que Marx haya dedicado cientos de páginas para el análisis del valor de cambio y tan solo unas pocas decenas a la discusión del valor de uso? Una tentativa de respuesta a estas preguntas indica que efectivamente no es casual este desequilibrio: el valor de uso es una experimentación subjetiva, imposible de plasmar en los términos científicos que perseguía Marx. Un planteamiento objetivo de una sensación es una tarea que requeriría un aparato conceptual con un refinamiento no disponible en el cúmulo de herramientas analíticas que disponía el autor en ese tiempo.

Sin embargo, desde la perspectiva del desarrollo de las ciencias sociales en la actualidad, es pertinente afirmar que la participación del valor de uso, como experiencia, como sensación de consumo, es crucial para el proceso de transformación del dinero en capital, esto debido a que la acumulación de capital precisa de una red de individuos interesados en adquirir ciertos bienes o servicios y que estarán dispuestos a pagar por esos bienes un monto mayor de lo que cuesta producirlos e instalar esos bienes en el horizonte de experiencias de consumo posibles. Sin esa red de interés (figuración), que el lenguaje disciplinar de la economía asocia a un *mercado*, no es posible el flujo de dinero necesario para la transformación de dinero en capital.

A pesar de las restricciones conceptuales que tuvo que afrontar, el genio de Marx alcanzó para esbozar con cierta claridad una nomenclatura general y abstracta para este proceso, la cual permite observar por un lado el carácter cíclico de la emergencia y expansión del capitalismo, así como la relación secuencial, y por lo tanto encadenada o subordinada, que vincula al valor de cambio y al valor de uso. Esta nomenclatura se muestra en la siguiente figura.

Figura 1:

<Figura 1 aquí>

La clave desde el punto de vista de esta investigación yace en concebir a las expresiones anteriores como formalizaciones de dos procesos sincrónicos, los que,

aunque en una primera impresión están separados, forman parte de un proceso mayor, diacrónico, histórico y de larga duración, característica que relaciona temporalmente, por lo tanto causalmente, a estas expresiones. En este momento es donde resulta útil recurrir a los planteamientos que provee el programa de investigación sociológico analítico, ya que proporciona una perspectiva para la incorporación de variables causales o semicausales (Hedström & Swedberg: 1998); (Bunge: 2004); (Hedström: 2005) en el análisis y comprensión de los fenómenos sociales, avanzando en tentativas cada vez más refinadas de *explicación* en las ciencias que los observan. De acuerdo a la discusión avanzada anteriormente, el valor de cambio y el valor de uso están vinculados temporalmente, causalmente, por lo que ambos, de acuerdo al programa analítico, debieran poder ser planteados en términos de un *mecanismo*, el cual se muestra en la siguiente figura.

Figura 2: Mecanismo analítico de transformación de dinero en capital

<Figura 2 aquí>

Este diagrama muestra una representación desde la perspectiva analítica del proceso social (y económico) que subyace a la acumulación de capital. La expresión que resume al valor de uso está escenificada en el mundo cotidiano de las interacciones cara a cara, ambiente en donde son posibles los contactos comunicativos que expanden el uso e interés por un determinado bien o mercancía (M), la cual es puesta al acceso de potenciales consumidores por otras *clases* o categorías de agentes económicos, los inversionistas, permitiendo satisfacer necesidades a través de la compra de este bien, la mayoría de esas necesidades de carácter emergente o derechamente ilusorio, lo cual permite acumular excedentes si y sólo si el precio de venta es mayor al costo, no sólo de producir el bien, sino también de generar la red de distribución que permite el acceso generalizado a él. Así, el proceso de acumulación de excedentes está fundado en una tasa de acumulación de dinero (D pasa a D'), tasa que aumenta en la medida en que la experiencia de consumo de una mercancía M aumenta.

El encadenamiento causal es posible porque el mundo cotidiano de la necesidad por un bien está conectado directamente con una especificación funcional de la sociedad, especificación que permite que distintos individuos puedan invocar este mecanismo de conexión entre valor de uso y valor de cambio para ejecutar el rol de un capitalista inversionista, o bien de un consumidor, no importando cuán separados estén uno de otro temporal o espacialmente. No hay aquí una cuestión esencialista, sino una tipificación de *clases diferentes de agentes sociales*, individuos particulares con sus necesidades y aspiraciones, los cuales se acoplan a las esferas de conocimiento socialmente construidos para ejecutar diferentes roles, en este caso, consumidores o capitalistas. La restricción teórica para que este proceso se active y tenga lugar es el acto de la *inversión* y se muestra en la siguiente expresión:

Figura 3:

<Figura 3 aquí>

3) Es cuando se introduce el componente temporal, donde el razonamiento anterior posibilita una generalización del mecanismo analítico de aumento del interés monetario (plusvalía), generalización que se basa también en el enfoque civilizatorio de Norbert Elias. En sus obras tardías, este autor consideró la existencia de un (proto) *mecanismo civilizatorio* que consiste básicamente en una diferencia sociopsicológica entre *compromiso* y *distanciamiento* (Elias: 1990), diferencia que se modifica por una actitud de *renuncia* (ídem, 17). De acuerdo a este autor, los grandes movimientos sociales, políticos, artísticos, intelectuales, jurídicos que han cruzado a la sociedad occidental, están resumidos en ese mecanismo, lo cual ha permitido instalar cúmulos de conocimientos construidos por medio de interacciones reiteradas en esferas de conocimiento generalizado, deslocalizado, y que adquieren un aspecto reticular, es

decir, que pueden acceder a ellos todos quienes asuman un protocolo específico de conducta (civilizada).

Recogiendo lo anterior, es posible avanzar y considerar el proceso descrito por Marx en su discusión sobre la producción de excedente como un caso particular de un proceso civilizatorio general, el cual ha modificado los esquemas de diferenciación e integración social a través de la introducción de normas de distribución y acumulación de medios de comunicación, siendo el dinero en este caso particular el medio guía para las fórmulas emergentes de sociabilidad en que se insertan los seres humanos. De esta forma, el mecanismo civilizatorio propuesto por Elias asume la forma *interés/desinterés*, con la *inversión* como decisión individual que permite confundir ambas actitudes y propiciar el contexto social, cultural y emocional que posibilita el capitalismo y sus procesos asociados de multiplicación de valor. Abreviando la exposición anterior, es posible establecer las siguientes analogías o equivalencias entre el proceso civilizatorio matriz y la dinámica de acumulación (civilizatoria) del capitalismo:

Figura 4:

<Figura 4 aquí>

La analogía que busca establecer esta figura insiste en el carácter evolucionario que ha tenido el desarrollo de la esfera económica en la sociedad, permitiendo perfilar las posibilidades heurísticas y las restricciones teóricas que debiera tener un mecanismo general que incorpore al dinero como otro símbolo disponible en la sociedad para la generación de comunicación y a la lógica de transformación de dinero en capital como una de las fuerzas motrices de cambio cultural.

Es preciso para ello tener en mente que ambos modelos o mecanismos operan con el telón de fondo de las significaciones que estas respectivas oposiciones proponen, las cuales definimos antes como *figuraciones* (F). A través de la renuncia (inversión) las figuraciones pueden pasar del compromiso (interés) al distanciamiento (desinterés) y viceversa, siendo la renuncia una decisión individual (D) que confunde el límite entre ambas predisposiciones. En el caso específico de la constitución de interés monetario esta transposición figuracional puede expresarse de la siguiente manera:

Figura 5:

<Figura 5 aquí>

Situados en este esquema, es posible sostener que cuando a través de una decisión de renuncia a una cantidad determinada de dinero, la cual se deriva hacia la distribución de bienes y no al consumo personal de éstos, emerge una diferenciación de categorías de individuos, separada de las demás categorías por adquisiciones cognitivas muy específicas, la cual determina una posible, futura, diferencia de disponibilidades de dinero que modifica la estructura jerárquica en uso en una sociedad en particular. En otras palabras, a través de la renuncia/inversión, la jerarquía (J) que diferencia a los seres humanos en un sistema de sociedad en particular se modifica, produciéndose acontecimientos de inclusión y exclusión de individuos en los nuevos niveles jerárquicos establecidos (J'). Y todo producto del interés.

El grafo o modelo que resume este mecanismo ampliado es una generalización del grafo de la figura 2 y se presenta en la siguiente figura.

Figura 6:

<Figura 6 aquí>

La decisión de inversión (D) está constreñida por el entramado jerárquico (J) de una sociedad S, la cual contiene una serie de símbolos que remiten a símbolos y producen nuevos símbolos (figuraciones) (F). Asimismo, las jerarquías se sustentan y modifican por la existencia de estos símbolos, los cuales están planteados como un código binario, es decir, posibles de ser expresadas por sí / no ó 0 / 1. Así, la renuncia es una inversión (Lincoln: 1989) del orden binario subyacente a todo agrupamiento social, a toda figuración, y genera, bajo ciertas condiciones, nuevos escenarios de socialización, en particular los mercados de distribución de bienes.

Como estrategia de formalización es posible plantear las siguientes ecuaciones sobre el aumento del interés:

Toda sociedad S, está constituida por el conjunto de figuraciones F, colección de proposiciones binarias que estratifican a S en segmentos jerárquicos J, diferenciados por el acceso a repertorios de decisión basados en la disponibilidad de símbolos.

Figura 7:

<Figura 7 aquí>

La ecuación (a) indica la presencia de una inversión, o sea, la selección de una figuración miembro de la clase F y la transposición de su expresión binaria (0/1 a 1/0). Para que aumente el interés, es imperioso que la inversión contenga en sí la confusión de uno o más niveles jerárquicos o de estratificación social, confusión que suprime un nivel de estratificación o que produce uno nuevo. En el caso de los procesos civilizatorios estudiados por Elias, aparece un nuevo estrato caracterizado por la *corte* (Elias: 1993); en el caso de la transformación de dinero en capital aparece la categoría *capitalista*: quienes pertenecen a ellas, están provistos de un complejo y novedoso aparato de conocimientos y destrezas sociopsicológicas, sin las cuales no es posible sostener y reproducir tanto el proceso de acumulación de poder político como de dinero, respectivamente.

Otro ejemplo que calza con esta propuesta de modelo es el proceso de educación formal moderno, sustentado por un ordenamiento normativo organizacional y por reglas pedagógicas que han evolucionado desde la antigua Grecia hasta ahora. En este proceso un maestro entrega conocimientos a un aprendiz, quien toma la decisión de recibir o rechazar el conocimiento entregado. Para que el aprendiz *se interese* por aprender, es preciso que el profesor invierta su posición jerárquica en la sala de clases, de manera de aprender del alumno y así encontrar un procedimiento de interacción que permita sostener la relación asimétrica de transmisión de conocimientos: para conservar la asimetría, para que el maestro pueda poner en evidencia la necesidad de aprender que tiene el estudiante, debe en un tiempo inicial renunciar a su posición jerárquica preponderante, invertir los roles y colocarse a sí mismo en un nivel jerárquico igualitario o inferior al estudiante, generando así un interés en él por aprender.

## CONCLUSIÓN. PASOS INICIALES HACIA LA FORMALIZACIÓN MATEMÁTICA

El modelo propuesto ha sido revisado con cierta exhaustividad en términos de los presupuestos, argumentos y consecuencias que tiene desde el punto de vista teórico sociológico, ámbito del saber que tiene hasta ahora una trayectoria muy limitada en lo respectivo a una formalización matemática acabada, que permita derivar ecuaciones con carácter tanto explicativo como predictivo. Reconozco aquí mis limitaciones, siendo una perspectiva de trabajo potencialmente muy fértil, la que sin embargo requiere de conocimientos matemáticos refinados, de los cuales carezco.

No obstante, de la discusión teórica anterior es posible obtener al menos algunos ejes orientadores, que permitirían restringir o acotar el marco de posibilidades, permitiendo con ello incorporar las implicancias de este modelo general de aumento del interés en los modelos económico-matemáticos en uso, complejizándolos y con ello perfeccionándolos.

En primer lugar, el aumento del interés es una medida continua, mientras que el producto de éste, el cambio social y cultural, es un fenómeno discreto, desatado por una inversión de un conocimiento social en curso ( $F' = F + F_{n+1}$ ) y que tiene como restricción la modificación de la estructura jerárquica ( $J' = J +/- J_i$ ) derivada de esta inversión cognitiva. De esta forma, los modelos que describen fenómenos tales como la adherencia a tratamientos, adscripción y pertenencia a redes sociales, crecimientos de demanda, entre otros, junto con el cúmulo de supuestos que los nutren y las herramientas algebraicas que lo "hacen correr", pueden incorporar variables de



enmarcamiento antropológico y sociológico, que entreguen indicios sobre cuáles son los símbolos, junto con el dinero, susceptibles de ser usados para realizar las inversiones, así como cuáles son los límites jerárquicos que serán puestos en duda a través de la inversión proyectada. Esto podría ser especialmente útil para el proceso de exploración de nuevos negocios que antecede a toda innovación exitosa, precisamente porque la incorporación de variables de inversión e interés sociológicas y antropológicas reducirían los riesgos que supone internarse en lo desconocido, lugares donde el dinero no necesariamente ejerce su enorme poder integrador y homogeneizador de las respuestas humanas; así como también cuáles son las categorías jerárquicas de sociedad que no pueden ser puestas en tela de juicio sin provocar derivas de fragmentación social que harían inviable cualquier inyección posterior de recursos monetarios, o en una formulación positiva, cuáles podrían ser los niveles jerárquicos que, al ser modificados, hacen probable el flujo de dinero o de otro símbolo (confianza, solidaridad) sin que la riqueza cultural de una sociedad corra peligro.

Por último, queda enunciada una intuición que contribuye a la formalización matemática futura de este modelo y hace compatible esta propuesta con algunas de las restricciones que plantea el Teorema de la Incompletitud de Kurt Gödel. En términos generales, las proposiciones de este teorema indican que la completitud y la coherencia en un sistema axiomático son incompatibles (Hofstadter: 2003): si las sociedades son sistemas de reglas (figuraciones, *axiomas culturales*) que especifican los eventos de inclusión y exclusión que son posibles de observar en ellas, la inversión introduce incoherencia en las reglas en uso, permitiendo que el sistema de sociedad se complete, es decir, incorpore una regla nueva de inclusión/exclusión, la cual enriquece y diversifica el orden jerárquico en el que los miembros de una sociedad están insertos y conviven.

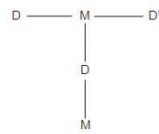
## BIBLIOGRAFÍA

- Bunge, Mario. 2004. How Does It Work? *Philosophy of Social Sciences*. 34, 2. 182-210.
- Elias, Norbert. 1990. *Compromiso y Distanciamiento*. Península. Barcelona.
- Elias, Norbert. 1993. *El proceso de la civilización*. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Elias, Norbert. 2002. *Teoría del Símbolo*. Península. Barcelona.
- Elias, Norbert. 2006. *Sociología Fundamental*. Gedisa. Barcelona.
- Elias, Norbert. 2006a. *Humana Conditio*. Península. Barcelona.
- Hedström, Peter & Richard Swedberg. 1998. *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge University Press.
- Hedström, Peter. 2005. *Dissecting the Social*. Cambridge University Press.
- Hofstadter, Douglas. 2003. *Gödel, Escher, Bach. Un Eterno y Grácil Bucle*. Tusquets. Barcelona.
- Lincoln, Bruce. 1989. *Discourse and the Construction of Society*. Oxford University Press.
- Marx, Karl. 1971 [1867]. *El Capital*. Fondo de Cultura Económica. México.

## FIGURAS

D — M — D' (VALOR DE CAMBIO)

M — D — M (VALOR DE USO)

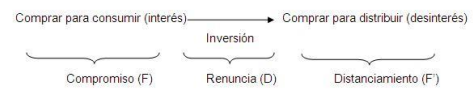
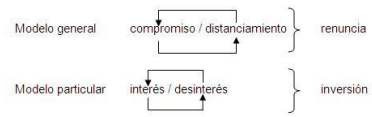


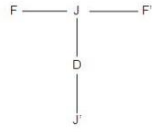
*Transformación de dinero en capital:*

$D' = D + gD$ , donde  $gD > 0$  (t2)

Evento sociocultural que está mediado por una *inversión*, es decir, por una *renuncia* de dinero previa, o sea:

$D' < D$ , donde  $gD < 0$  (t1)





Sean  $F = \{F_1, F_2, E_1, \dots, F_{n-1}, E_n\}$  y  $J = \{J_1, J_2, J_3, \dots, J_{n-1}, J_n\}$ , para todo  $n$  perteneciente a los números naturales mayores que cero, el interés aumenta si y sólo si  $F = F + F_{n+1}$  (a) y simultáneamente  $J = J +/-. J$  (b).

## INSTITUCIONALIZACIÓN DE DISCIPLINAS CIENTÍFICAS. LA SOCIOLOGÍA EN ARGENTINA Y ESPAÑA: REFLEXIONES COMPARATIVAS PRELIMINARES

Carlos J. Fernández Rodríguez (Universidad Autónoma de Madrid)

Ernesto R. Gantman (Universidad de Buenos Aires y Universidad de Belgrano)

### INTRODUCCIÓN

El estudio de la institucionalización de disciplinas científicas ha sido objeto de diversos abordajes teóricos. Esta proliferación de enfoques y disciplinas de abordajes del fenómeno se ha complejizado aún más por la polisemia del término institución en ciencias sociales. En este trabajo, por lo tanto, prescindiremos de un tratamiento conceptual detallado. Simplemente, comenzaremos con algunas definiciones básicas que ayudarán a enmarcar el enfoque inicial que proponemos. Por otra parte, queremos puntualizar que nuestra exposición de casos tiene un carácter marcadamente preliminar y su profundización tanto desde el punto del marco teórico como de la estrategia metodológica comparativa serán objeto de exhaustivo trabajo posterior.

A modo de inicio, sin embargo, debemos distinguir entre dos perspectivas en el análisis de la institucionalización. La primera de ellas parte de los desarrollos teóricos del llamado neoinstitucionalismo organizacional que, si bien se ha aplicado principalmente a explicar formas y tipos de organizaciones y prácticas, también propone algunos conceptos útiles al estudio de los campos disciplinares. Al respecto, la noción que nos interesa es la de legitimación cognitiva, que refleja el grado en que una práctica social es conocida (Aldrich and Fiol, 1994) y, más específicamente, tomada como algo normal y aceptado. La expresión que se utiliza a este respecto en la literatura es *taken-for-grantedness*, lo que remite a una ausencia de cuestionamiento (Deephouse and Suchman, 2008). En tal sentido, podemos aceptar que estudiar la sociedad y la acción social es algo que comenzó a adquirir legitimidad cognitiva en el siglo XIX.

La segunda perspectiva analiza la institucionalización a partir de la forma en que una práctica social se enmarca dentro de organizaciones con reconocimiento social para que se realice en su contexto. Es decir, focaliza el estudio en los niveles legales e institucionales (firmas, asociaciones, personas jurídicas) a través de los cuales la práctica en cuestión se realiza. De algún modo, ambas perspectivas están relacionadas. Que el estudio de la sociedad adquiere legitimidad cognitiva supone, entre otras cosas, que existe una comunidad de personas interesadas en estudiarlos y que la misma se organiza de una determinada manera, se inserta en estructuras institucionales dedicadas a generar conocimiento científico, y puede incluso demandar una competencia profesional propia. Entre otras cosas, esta vertiente llama a identificar los aspectos observables de la institucionalización de una disciplina a través de su inserción en el sistema de educación formal y la generación de conocimiento dentro del campo. Es en este aspecto en el cual intentaremos centrar la atención en las secciones siguientes. En la primera sección, presentaremos las características centrales de la institucionalización de la sociología en Argentina y en la segunda, haremos lo propio con el caso de la sociología española. Por último, cerraremos el trabajo con algunas reflexiones comparativas, advirtiendo de antemano que no intentaremos en este nivel preliminar de la investigación elaborar un marco analítico comparativo que formalice diferencias y similitudes sino esbozar los casos históricos considerados en sus aspectos más destacados.

### LA SOCIOLOGÍA EN ARGENTINA

La reflexión intelectual sobre el dominio de fenómenos que corresponde a lo que actualmente entendemos por sociología y ciencia política no estuvo ausente en la Argentina del siglo XIX. En distintas ocasiones, los pensadores que indagaron acerca de la organización social y política del país naciente invariablemente se ocuparon de aspectos propios de las ciencias sociales, cuyo surgimiento y desarrollo en Europa ocurría en forma contemporánea. Sarmiento, por ejemplo, en su obra “Conflicto y armonía de las razas en América” intenta una aproximación más sistemática y dotado de un basamento científico más sólido a la problemática planteada años atrás en “Civilización y Barbarie” (Altamirano, 2004). Sin embargo, la consolidación de un grupo de difusores y tratadistas de la ciencia sociológica recién tendrá lugar en los primeros años del siglo XX. Dentro de este grupo, destaca la figura de Ernesto Quesada, quien tendrá a su cargo la primera cátedra de Sociología como profesor por concurso en el año 1904 en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. Cátedras similares se establecen al tiempo en las Facultades de Derecho (o similares) en las Universidades Nacionales de Córdoba, La Plata y Buenos Aires. En rigor, muchas de las figuras centrales de la disciplina a principios de siglo tienen, como el mismo Quesada, formación universitaria en Derecho.

Para Altamirano (2004), la sociología argentina de estos primeros años no evidencia una particular originalidad teórica, caracterizándose por un cierto enciclopedismo desconectado de la investigación empírica. Este enfoque ha sido denominado “sociología de cátedra” y, si bien tiene pretensiones de rigor científico, sus producciones se enmarcan más dentro del terreno del discurso de las humanidades que de la investigación aplicada. Gran parte del interés de estos difusores de la sociología era la interpretación del pasado nacional, lo cual no los diferenciaba de los intentos pioneros de Sarmiento, excepto por la aplicación de conceptos más novedosos.

La sociología de cátedra siguió siendo característica de la disciplina en la Argentina hasta la aparición de la ruptura marcada por la creación del Departamento y la Carrera de Sociología en la Facultad de Filosofía y Letras, destacándose en dichos ámbitos la figura dominante del italiano Gino Germani (Blanco, 2004; Pereyra, 2007), quien intenta introducir con cierto éxito en el país las pautas de trabajos, los conceptos y modelos de la sociología empírica estadounidense. Este nuevo enfoque que enfatiza la investigación empírica y el entendimiento de que la sociología no es una mera ciencia auxiliar del derecho y la política, sino que tiene un status científico propio que le permite interpretar e intervenir sobre la realidad social a partir de criterios metodológicos rigurosos marca el surgimiento de lo que se llamó la “sociología científica” en Argentina, que aparece en contraposición al enfoque humanístico y discursivo propio de la sociología de cátedra. En última instancia, el aporte fundamental de Germani puede conceptualizarse como la americanización de la disciplina, al procurar dicho autor introducir la emergente sociología empírica que se desarrollaba en los Estados Unidos. En contraste, la “sociología de cátedra” estaba dominada por los modelos conceptuales propuestos por los padres de la sociología europeos. Naturalmente, esta dicotomía es una simplificación, ya que los sociólogos argentinos adaptaban marcos teóricos y metodológicos extranjeros a sus propias preocupaciones intelectuales.

El progresivo impulso modernizante propiciado por Germani en la sociología argentina tendría escasa duración, ya que el mismo Germani emigra a Estados Unidos para enseñar en Harvard, luego del golpe militar de 1966, de marcadas repercusiones negativas para muchos científicos argentinos de diversas disciplinas. El desarrollo de la sociología en el país fue problemático durante los gobiernos militares. No obstante, algunos académicos que obtuvieron credenciales de postgrado en el exterior pudieron llevar a cabo actividades de investigación en institutos y centros privados, usualmente

con financiación internacional. En 1988, la creación de la Facultad de Ciencias Sociales en la Universidad de Buenos Aires, donde pasó a dictarse la Licenciatura en Sociología entre otras carreras, marcó un paso adelante para la institucionalización de la disciplina. Con el nuevo contexto político, se abren así nuevas posibilidades de expansión de la disciplina, al liberarse restricciones ideológicas que permiten pensar lo social desde marcos analíticos que fueron vistos con particular hostilidad por los gobiernos militares.

Paulatinamente, se fue consolidando una masa crítica de investigadores y un número importante de estudiantes elogió la carrera de sociología como salida profesional, tanto en la Universidad de Buenos Aires, que concentra la mayor matrícula del país, como en otras instituciones públicas y privadas argentinas. Actualmente, merced a instituciones como el CONICET, que ha reclutado a numerosos sociólogos en su carrera de investigador científico, y al Instituto de Investigaciones Gino Germani de la Universidad de Buenos Aires, la disciplina cuenta con un soporte institucional adecuado para el desarrollo de la investigación científica. Aunque el financiamiento disponible para la investigación sigue siendo escaso, la creación de conocimiento en la disciplina se ha incrementado progresivamente en los últimos años.

## LA SOCIOLOGÍA EN ESPAÑA.

En el caso español, es indiscutible que la institucionalización de la sociología como disciplina científica es evidente: existen varias Facultades especializadas en este campo, una presencia de asignaturas en numerosas titulaciones universitarias y una creciente presencia internacional (en Madrid se encuentra la secretaría de la International Sociological Association, la organización mundial más grande del campo sociológico), evidente tanto en términos de publicaciones en revistas indexadas como en la contribución de alguna figura al *star-system* global de la disciplina, como es el caso de Manuel Castells, cuyos trabajos sobre la sociedad de la información han sido muy citados. Sin embargo, este proceso de institucionalización no ha estado exento de dificultades, siendo complejo y relativamente tardío en comparación con otros países europeos, en buena medida por los avatares históricos del último siglo y medio que han afectado de forma notable a la vida intelectual española en su conjunto. Ello ha influido probablemente en que el país haya estado lejos, en términos de producción intelectual e influencia, muy lejos de países vecinos como Francia o Alemania. Como se mencionó en la introducción, en este apartado tan sólo se realizará un esbozo de descripción histórica en el que se revisarán los análisis existentes en relación a la institucionalización de la disciplina, indicando algunos límites en relación a los mismos.

En primer lugar, debemos partir de la base de que la mayoría de los estudios existentes en torno a la consolidación de la sociología en España se han realizado desde una óptica (denominada eufemísticamente “sociología de la sociología”) que ha puesto el énfasis tanto en resaltar el difícil contexto en el que la disciplina ha echado raíces en la academia española (atraso atávico, franquismo, proceso de modernización fallido, etc.) como en defender la importancia de generaciones anteriores de sociólogos en construir las raíces sobre las cuales ha florecido el conocimiento sociológico actual. De este modo, han sido innumerables los trabajos que han acometido el proyecto de reconstruir la institucionalización de la sociología española (ejemplos pueden ser los textos de Miguel y Moyer, 1979; Giner y Moreno, 1990; Morente, 2000; del Campo, 2001; Pérez-Yruela, 2007), bien sea a través del análisis de específicos de la obra, en muchos casos, más que olvidada, de ciertos teóricos que experimentan con criterios epistemológicos propios de la ciencia social, o de reconstruir etapas históricas que permitan determinar cuestiones como a partir de qué momento comienza exactamente la sociología en España. De este modo,

una parte sustancial de los esfuerzos de estos análisis se han centrado en distinguir si tal autor hizo o no sociología, y en reconstruir generaciones y redes de académicos para trazar la posible emergencia de diferentes escuelas.

De estos trabajos, la primera consecuencia que se puede extraer es que la sociología tardó bastante en institucionalizarse en España, en parte por el poco eco que encontraba la disciplina en un mundo intelectual relativamente estrecho, donde campos como la filosofía y el derecho gozaban de mayor predicamento y existía un cierto rechazo hacia aproximaciones empíricas propias de las ciencias sociales. Hubo además, tras algunos esfuerzos aislados a finales del siglo XIX, un notable parón durante dos décadas (los veinte y los treinta del siglo pasado) y sólo después de la Guerra Civil se crearon instituciones en las que la sociología (Instituto de Estudios Políticos, Instituto Jaime Balmes de Sociología, y otros más cercanos al catolicismo social) pasa a tener un espacio importante, aunque siempre condicionada por los férreos límites ideológicos impuestos por la dictadura franquista. Sin embargo, pese a la emergencia de estas instituciones, el régimen no simpatiza en su período falangista con el empirismo asociado a la disciplina, y no es hasta la década de los cincuenta en que se instaura una cátedra de Sociología en la universidad, ganada por Gómez Arboleya que tenga solución de continuidad; no existe una licenciatura y es impartida fundamentalmente en asignaturas sueltas por juristas en las Facultades de Derecho.

Sin embargo, en la década siguiente, la del “desarrollismo español” impulsado por el sector franquista tecnocrático (vinculado al Opus Dei) hegemónico entonces, la sociología se comienza a consolidar académicamente en la universidad, con la creación de nuevas cátedras y una colaboración de las universidades españolas con norteamericanas a través de diversos programas (Fullbright, fundaciones) que permiten estancias de investigadores españoles en los EEUU, importando las últimas novedades en el campo de la sociología empírica. Por otra parte, aparecen también centros alternativos como CEISA (Centro de Enseñanza e Investigación, Sociedad Anónima), en el que se forma una corriente peculiar de sociología crítica situada en los márgenes universitarios. Ello permite vislumbrar varias tendencias en la constitución del campo sociológico español (campo en el sentido que maneja Bourdieu, 2008). En primer lugar, se percibe el desarrollo de tres tendencias principales: una cercana a las instituciones oficiales del franquismo de los sesenta, con un indudable poso modernizador y tecnocrático, y que bebe del funcionalismo norteamericano y de la sociología empírica a lo Lazarsfeld, con énfasis en la metodología cuantitativa; una segunda cercana al catolicismo social, relativamente fragmentada entre integrados y críticos del sistema; y finalmente, una escuela crítica marginada del establishment sociológico con querencia por una mirada sociológica cualitativa. Otra peculiaridad es que, por la escasa dimensión del campo, prácticamente todos los sociólogos en ejercicio se conocían entre sí, generándose una peculiar interacción entre los actores (de rivalidades y compañerismos, pese a que las diferencias teóricas fuesen recogidas en el famoso eslogan de “Sociología o subversión” (de Miguel, 1972)) que tiene influencia, como veremos después, no solamente en la posterior expansión académica de la disciplina (donde las redes tendrán una influencia enorme), sino en la propia historización que la sociología española ha hecho de sí misma (excesivamente amable en relación a sus figuras fundadoras y paradójicamente exenta de una contextualización sociohistórica de los actores que permitiese una mirada más crítica: parece que existiera un “miedo a molestar”, y sólo figuras relativamente marginadas son objeto de análisis más concienzudos (por ejemplo, Moreno Pestaña, 2008)).

Este fermento conducirá, a principios de la década de los setenta, a la creación de las principales instituciones de la sociología española: la primera Facultad de CC Políticas y Sociología en la Universidad Complutense de Madrid, fundada en 1973; el cambio de denominación del Instituto de Opinión Pública, que pasa a denominarse Centro de



Investigaciones Sociológicas; la fundación de diversas asociaciones de sociólogos, particularmente la nacional que tiene lugar en 1979; y, a principios de la década de los ochenta, el Primer Congreso de Sociología, celebrado en 1981. Estos hitos, que acompañan la transición hacia la democracia que sigue al fallecimiento de Franco, permitirán una cierta equiparación de la sociología en términos de institucionalización a la de otros países europeos. Las dos décadas siguientes de hecho representarán casi una “edad de oro” para la sociología española en ese sentido, con la expansión de las Facultades y departamentos de sociología a lo largo de la geografía española y oportunidades profesionales tanto a nivel estatal (coincidiendo con la construcción del Estado del Bienestar, tanto en temas de gestión como investigación) o privado (consolidación de una sociedad de consumo que abre nichos a la investigación de mercado). Irrumpen además nuevas corrientes teóricas, destacando la introducción de nuevas perspectivas empírico-tecnocráticas asociadas a teorías como la acción racional, sociología analítica, etc. y que van a conectar a jóvenes investigadores con las grandes universidades norteamericanas a través de nuevos programas (Fundación Juan March, Georgetown, Harvard-CIS). En la década de los noventa, la investigación sociológica iniciará un creciente proceso de internacionalización (en buena medida por el mayor esfuerzo económico) que se verá impulsado en la década siguiente por el denominado efecto ANECA (Gantman y Fernández Rodríguez, 2012), esto es, el impacto que la nueva política de evaluaciones del profesorado va a tener sobre el personal docente e investigador de las universidades, una vez que la publicación en journals indexados se convierte en una obligación de cara no sólo a la promoción profesional sino, en el caso de los jóvenes, el propio mantenimiento del puesto de trabajo. Esto ha contribuido a que en la primera década del siglo XXI se haya publicado cinco veces más material en revistas de impacto que en los cincuenta años anteriores, sirviendo además para erosionar, al menos levemente, las redes personales (con auténticos mandarinos) que habían sido fundamentales en la cooptación de sociólogos dentro del mundo académico.

El campo sociológico, por tanto, comienza el siglo XXI integrado plenamente en el mundo científico español e internacional, aunque sometido a una serie de tensiones resultado de las peculiaridades de su propia institucionalización. Así, son destacables las siguientes características:

- a) Aunque la disciplina está consolidada, sufre desde hace unos años una crisis compartida con otros países: descenso del número de alumnos, pérdida de asignaturas en licenciaturas, precarización de las oportunidades profesionales, y desinterés general por una disciplina vinculada a lo social una vez que el neoliberalismo y el fundamentalismo de mercado se imponen como ideología hegemónica.
- b) Tras un período de mejora en la financiación de la investigación (aunque siempre por debajo de los países del centro y norte de Europa), la severa crisis económica ha provocado un recorte severo de los presupuestos de investigación, generando dificultades para mantener el ritmo competitivo en la producción de conocimiento científico e introduciendo inestabilidad en los puestos académicos.
- c) El efecto ANECA ha reforzado a las escuelas más cercanas al empirismo que se integran en redes enlazadas con universidades norteamericanas, reforzando un patrón de colonialismo epistémico similar al observado en otras disciplinas (Fernández Rodríguez y Gantman, 2011).

## CONCLUSIONES

La muy sucinta exposición de los casos nacionales analizados permite apreciar algunas similitudes. En primer lugar, una institucionalización tardía de la disciplina, que puede deberse al contexto político. Parecería que la transición a la democracia en

ambos países actuó como un factor positivo en la ampliación del campo. La progresiva consolidación de la oferta de carrera universitarias en la disciplina curso y la formación de una masa crítica de investigadores y docentes contribuyeron a cimentar la institucionalización de la disciplina en el sentido precisado en esta ponencia. En segundo lugar, los debates internos en el campo de la sociología reflejaron ciertas tensiones propias de la reacción ante la importación de conocimiento, en particular aquellas creadas por la importación de la corriente empiricista y cuantitativa dominante en los Estados Unidos. Como diferencia significativa, notamos la notable proyección internacionalización lograda por la sociología española en las últimas décadas, fruto de un desarrollo más amplio de la investigación a partir de un nivel importante de financiación pública y del sistema de evaluación propiciado por la ANECA.

## REFERENCIAS

- Aldrich, H. E. y Fiol, C. M. 1994. Fools rush in? The institutional context of industry creation. *Academy of Management Review*, 19: 645–670.
- Altamirano, C. “Entre el naturalismo y la psicología: el comienzo de la “ciencia social” en la Argentina”. En F. Neiburg y M. Plotkin (eds.) *Intelectuales y expertos. La constitución del conocimiento social en Argentina*, Paidós, Buenos Aires.
- Blanco, A. “La sociología: una profesión en disputa”. En F. Neiburg y M. Plotkin (eds.) *Intelectuales y expertos. La constitución del conocimiento social en Argentina*, Paidós, Buenos Aires.
- Bourdieu, P. (2008). *Homo academicus*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- De Miguel, A. (1972): *Sociología o subversión*, Plaza y Janes, Barcelona
- De Miguel, J. y Moyer, G. (1979): «Sociology in Spain», *Current Sociology*, vol. 27, 1.
- Del Campo, S. (dir.) (2001). *Historia de la sociología española*. Barcelona, Ariel
- Deephouse, D. L. y Suchman, M. C. (2008). Legitimacy in organizational institutionalism. En R.
- Fernández Rodríguez, C. J. y Gantman, E. (2011). Importers of management knowledge: Spain and Argentina in the 20th century (1955-2008). *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 28 (2): 160-173.
- Gantman, E. R., Fernández Rodríguez, C. J. (2012). “Organización de la docencia universitaria en Argentina y España y su impacto en la generación de conocimiento en ciencias sociales”. Paper presentado en las *XVIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, UBA, Buenos Aires.
- Giner, S. y Moreno, L. (comp.) (1990): *Sociología en España*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid.
- Greenwood, C. Oliver, K. Sahlin y R. Suddaby (Eds.), *The SAGE handbook of organizational institutionalism* (pp. 49-77). Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Moreno Pestaña, J. L. (2008). *Filosofía y sociología en Jesús Ibáñez: genealogía de un pensador crítico*. Madrid, Siglo XXI.
- Morente Mejías, F. (2000). Sociología en España: una aproximación sintética. *Revista de Estudios Políticos*, 108: 271-292.
- Pérez-Yruela, M. (ed.) (2007). *La sociología en España*. Madrid: CIS.
- Pereyra, D.E. (2007) Cincuenta años de la Carrera de Sociología de la UBA. Algunas notas contra-celebratorias para repensar la historia de la Sociología en la Argentina, *Revista Argentina de Sociología* 5(9): 153-159.

## ECONOMÍA, ÉTICA Y JUSTICIA DISTRIBUTIVA

Hugo. D. Ferullo (Universidad Nacional de Tucumán)

En un trabajo anterior referido a las relaciones del pensamiento económico con la filosofía moral, intentamos mostrar, después de un rápido análisis de la larga historia de las ideas económicas (arrancando por lo menos desde los tiempos de Aristóteles), cómo lo que hoy llamamos ciencia de la economía tuvo que esperar hasta bien entrada la modernidad para ocupar un lugar autónomo como saber científico propio, separado de la ética y de la política. En este largo trayecto, la obra de Adam Smith puede ser interpretada como una suerte de bisagra ubicada entre, por un lado, la vieja tradición que concebía el saber económico como parte del campo de estudio de la filosofía práctica y, por otro lado, el intento de acercar el estudio de lo económico a una forma de razonamiento análoga a la que tan admirablemente había usado Newton para formular su teoría sobre la naturaleza física. Quedó planteada, de esta manera, la difícil situación de tener que optar entre, por un lado, una apuesta por una suerte de economía “humanista” integrada al saber ético y, por el otro, una economía de tinte “ingenieril” donde lo que está en juego es un saber meramente instrumental, centrado en la eficiencia del uso de los medios que tenemos a nuestro alcance para lograr las metas que nos planteamos en el campo de lo económico.

Eludiendo dicotomías innecesarias, lo que hay que preguntarse antes que nada es, en realidad, si estamos necesariamente frente a un férreo dualismo o si, por el contrario, resulta posible (y conveniente) conciliar, en el interior de la ciencia económica, estas dos perspectivas. Desde los inicios mismos del pensamiento económico moderno, las aristas más significativas del estudio de la relación que existe entre la ética y la economía surgieron en el camino intelectual que se emprendió en búsqueda de posibles respuestas a esta pregunta. Sólo una posición cercana al más crudo de los positivimos nos obligaría a expulsar de la agenda científica del economista un ejercicio conciliatorio capaz de integrar las dos perspectivas en una misma y única disciplina de estudio.

De todas maneras, durante buena parte del siglo XIX, a medida que la escuela clásica dejaba el lugar central del pensamiento económico moderno desplazada por el enfoque llamado neoclásico, la balanza se fue inclinando de manera persistente hacia el costado ocupado por la concepción “técnica” de la economía. Este camino desembocó, un siglo después, en un intento de separación terminante y definitiva entre el pensamiento económico y la ética, tal como aparece plasmado en la célebre obra de Lionel Robbins<sup>1</sup> editada durante la primera mitad del siglo XX, donde se intenta convencer a los economistas de que los enunciados propios de su ciencia son de carácter enteramente positivo y, si tratan eventualmente acerca de valores normativos, estos valores aparecen en tanto y en cuanto pueden ser tratados como hechos. A partir de entonces, lo que se afirma en clave positivista (o neopositivista), es que sólo sobre los “hechos” se puede construir un saber económico verdaderamente científico, constreñido arbitrariamente a los aspectos regulables de la vida social que pueden predecirse a partir de las teorías que la economía aporta. Esta es la opinión dominante que se consolidó en la primera mitad del siglo XX y que, en su segunda mitad, terminó por imponerse como el modelo canónico de la disciplina, aquél que responde a la fórmula “rational choice”.

A lo largo de la segunda mitad del siglo XX, figuras como la de Milton Friedman<sup>2</sup> terminaron convirtiéndose en una referencia inevitable, no sólo para tratar cuestiones metodológicas propias de la disciplina, sino también para encauzar el viejo debate

1 ROBBINS L.: “An Essay On The Nature And Significance Of Economic Science”, Macmillan, London 1932.

2 FRIEDMAN M.: “Essays In Positive Economics”, University of Chicago Press 1953.

que acompaña desde siempre al tratamiento de la relación que la teoría económica guarda con la ética. Para Friedman, en línea con el pensamiento dominante desde la aparición de la obra de Robbins, la objetividad que la economía persigue sólo puede conseguirse si se la busca con independencia absoluta de todo juicio de valor. Sólo concentrándose en aspectos “positivos” podrá la economía alcanzar su meta final, que consiste en la formulación de hipótesis con pretensiones predictivas, esto es: aportar pronósticos certeros acerca de fenómenos no observables directamente.

Finalmente, la liberación total de toda preocupación ética por parte de ciencia de la economía abonó el camino para acercar cada vez más el pensamiento económico al campo propio de la matemática aplicada. Como corolario de la trayectoria histórica de la relación entre ética y economía que venimos realizando de manera esquemática a partir de la irrupción de la obra de Adam Smith, el mundo de la economía terminó reducido a un modelo matematizado de funcionamiento de mercados ensamblados. Y lo que permite que nuestra ciencia sea capaz de predecir es, justamente, el estudio minucioso del funcionamiento de los mercados que, tal como lo explican las leyes económicas construidas sobre las premisas que definen el comportamiento del homo economicus, conducen necesariamente al mejor de los resultados posibles. El conocimiento de este resultado, que coincide con la solución “óptima” del problema económico de las sociedades modernas, no solamente otorga previsibilidad al saber económico; también obliga moralmente a los sujetos a comportarse de acuerdo con las normas que hacen posible que este resultado se logre efectivamente. En este marco, cualquier otra intromisión del economista en el campo del pensamiento ético no hace más que distraer su atención hacia cuestiones extra-científicas que terminan, las más de las veces, en pura charlatanería. Estamos aquí en el punto terminal del camino de separación entre ética y economía.

Lo que hemos hecho hasta aquí es resumir en grandes líneas los argumentos que los economistas usaron para intentar separarse de manera poco menos que absoluta del pensamiento ético. Lo que veremos a continuación es cómo, en la actualidad, este intento de separación parece haber llegado a su fin, habida cuenta de la forma que está tomando, dentro de la disciplina de la economía, el profundo debate actual referido a la terrible desigualdad de repartos, en los últimos treinta o cuarenta años, de ingresos y riquezas en buena parte del mundo, en particular en los Estados Unidos. El tratamiento de esta importante temática parece volver a poner en primer plano la relación del pensamiento económico moderno con las diferentes teorías de la justicia distributiva y, en términos más generales, con el pensamiento ético y moral.

Lo que el debate actual acerca de la desigualdad económica creciente está planteando es, en definitiva, la imperiosa necesidad de poner en debate racional arreglos institucionales capaces de promover la participación de todos en el aprovechamiento de las oportunidades que brindan los intercambios globales a través de los mercados, y este debate no puede quedar limitado al funcionamiento del propio mercado y al “derrame” de sus frutos. Una economía de mercado puede ser eficiente, pero es bien conocido que esto no sustituye la necesidad de promover la existencia de otras instituciones que aseguren la equidad (y que no tienen por qué estar necesariamente en conflicto con la búsqueda del objetivo de lograr eficiencia productiva global<sup>3</sup>). La equidad en el reparto de lo producido ocupa hoy el centro de la preocupación social y política en todo el mundo, y parece ocupar también, felizmente, un lugar preponderante en la investigación económica actual.

---

<sup>3</sup>Cuando las políticas redistributivas se encaminan, por ejemplo, a eliminar las barreras que impiden el acceso de los más pobres a los mercados financieros mediante un programa subsidiado de microcréditos, lo que se consigue con toda seguridad es aumentar de manera hartamente significativa el campo potencial de las inversiones productivas y del desarrollo en capital humano entre la gente menos favorecida de la sociedad. En muchos casos como éste, las políticas redistributivas del Estado pueden producir un incremento efectivo de la productividad global de la economía. De esta manera, más que oponerse una a la otra, la búsqueda de mayor equidad puede muy bien jugar a favor de la pretensión de mayor eficiencia.

Esto es, efectivamente, lo que estamos observando en la controversia actual referida al tratamiento del fenómeno distributivo en las últimas décadas, sobre todo después de que la incipiente recuperación de la crisis económica mostrara que la concentración de ingreso está acentuándose, en los últimos tres años, todavía más<sup>4</sup>. La abierta defensa de la concentración actual en la distribución del ingreso de Estados Unidos que Gregory Mankiw presenta sin pudor en un reciente artículo<sup>5</sup>, permite analizar con claridad los argumentos que una parte muy influyente de la disciplina económica esgrime hoy a favor de la desigualdad de ingresos y riqueza observada, así como las novedades nacidas al calor de esta discusión en términos de la posición de los economistas en su relación con el pensamiento ético y moral.

Mankiw se aleja de manera explícita de la teoría de justicia distributiva propia de la perspectiva utilitarista, sobre todo de unos de sus ingredientes centrales: el “consecuencialismo” que reza que los actos económicos, las instituciones económicas y las políticas económicas son justas sólo si producen buenas consecuencias en términos del bienestar agregado de la sociedad. Pretendiendo poner un cierre a todo el debate acerca de la “economía del bienestar” que, desde los escritos de Pigou<sup>6</sup>, vienen animando la discusión económica sobre las ventajas que se atribuye a la distribución del ingreso desde los más ricos hacia los más pobres (teniendo en cuenta el principio de la utilidad marginal decreciente y la posibilidad cierta de que el ejercicio redistributivo no afecte el potencial de crecimiento de la economía), lo que Mankiw propone es colocar al pensamiento económico en el marco de una teoría de justicia distributiva de corte netamente deontológico: sobre una base filosófica pretendidamente libertaria, el reparte es justo porque los ricos, decididamente, merecen la proporción exótica de ingreso que efectivamente reciben.

Sosteniendo la necesidad que tiene el pensamiento económico actual de encontrar un marco filosófico alternativo para analizar la cuestión de la redistribución del ingreso, se aleja también Mankiw de la posición del más importante autor que defendiera, en el siglo XX, la postura deontológica en relación con la teoría de la justicia distributiva: John Rawls. Los pobres y escuetos argumentos con los que pretende Mankiw reducir al absurdo algunos puntos centrales de un pensador de la talla intelectual de J. Rawls, no hacen más que desnudar su intención, que parece mucho más apologética que de inquietud genuinamente filosófica. Lo que Mankiw parece pretender es separarse del referente máximo de la posición deontológica que él mismo asume, simplemente porque su defensa del uno por ciento se contradice abiertamente con uno de los principios centrales del pensamiento de Rawls relacionados con la desigualdad económica: para que ésta pueda considerarse justa, no basta con la presencia de igualdad de oportunidades; la desigualdad tiene que satisfacer también la condición de provocar el mayor beneficio a los miembros menos favorecidos de la sociedad.

Para defender al “uno por ciento” más rico en la distribución actual del ingreso norteamericano (o de cualquier otro lugar), Mankiw apela a dos viejos argumentos del pensamiento económico tradicional: por un lado, el aporte que este sector hace para que este crecimiento se haga efectivo (la aparentemente enorme productividad marginal de la actividad productiva de esta élite extremadamente dotada para generar ingresos genuinos) y, por otro lado, la supuesta existencia de una situación donde se observa efectivamente un grado más que razonable de igualdad de oportunidades para todos los habitantes del país. En un mundo donde todos podemos ganar, los enormes ingresos del uno por ciento son decididamente merecidos, habida cuenta de su contribución al crecimiento económico general. Después de todo, si queremos ver a Brando en el rol de Don Corleone o si pretendemos que Messi forme parte de nuestro equipo, tenemos que pagarles lo que aportan!

4 Desde la tenue recuperación de la economía norteamericana, el 95% de los frutos del crecimiento de los últimos años se concentró en el 5% más rico de la población!.

5 MANKIW Gregory N: “Defending the One Percent”, *Journal of Economics Perspectives*, Vol 27, nº 3, 2013, pp. 21-34.

6 PIGOU A. C.: “The Economics Of Welfare”, Macmillan, London 1932.

Muchos comentarios críticos recibió el artículo de Mankiw (adelantado en una nota publicada a finales del año 2010 en el Diario New York Times) por parte de economistas como Paul Krugman, Joseph Stiglitz, Alan Krueger, Facudo Alvarado, Anthony Atkinson, Thomas Piketty Y Emmanuel Saez (entre muchos más!). Estos últimos autores<sup>7</sup>, por ejemplo, señalan las diferencias que pueden observarse entre la concentración del ingreso que muestra la situación de los Estados Unidos y lo que ocurre en este mismo rubro en países europeos y en Japón. En este ejercicio comparativo, sólo las diferencias políticas e institucionales entre los diferentes países permiten dar cuenta de las diferencias en el tipo y el tamaño de la desigualdad observada. La crítica de Stiglitz muestra también que la extrema inequidad que se observa en la distribución actual del ingreso en los Estados Unidos no responde a ninguna ley económica (ni a ninguna ley de la naturaleza), sino a políticas muy concretas, aquéllas que condujeron a debilitar el poder de regatear los salarios por parte de los sindicatos, las que erodaron el salario mínimo, las que permitieron que los CEOs de las grandes corporaciones (en particular las financieras) se quedaran con una proporción desmesurada de las “ganancias” corporativas, las que protegieron con nuevas leyes de quiebra más a los tenedores y creadores de innovativos papeles financieros tóxicos que a los propios trabajadores de las empresas en bancarrota, las que producen egresados universitarios con fuertes deudas. A esta lista, Paul Krugman le agrega los derechos de propiedad intelectual que protege a grandes corporaciones (como las patentes de los grandes laboratorios de medicamentos), a lo que se suma una crítica general al heroico supuesto que postula la validez práctica del principio de libertad de oportunidades, en una situación donde los niños del quintil superior parecen gozar de prerrogativas muchísimo más amplias que la aparente herencia de buenos genes en la que Mankiw pretende centrar el “merecimiento” de la clase superior.

Todas las críticas señaladas en el párrafo anterior son recogidas, de distinta manera, en textos económicos muy actuales, como la última obra de Daron Acemoglu<sup>8</sup> centrada en la relación estrecha entre la economía y la política, definida esta última como el proceso histórico por medio del cual una sociedad elige las reglas e instituciones que la gobernarán. Durante este proceso, si aparece un conflicto en la decisión de elegir las instituciones clave, es la distribución del poder político lo que aparece como el factor fundamental que permite dirimir la contienda y decidir quién gana.

Según Acemoglu, como resultado histórico de este tipo de disputas pueden surgir tanto instituciones “extractivas” (lo que las convierte en un impedimento para el crecimiento económico integral y sostenible), como instituciones “inclusivas” (lo que les permite alentar la participación de la gran masa del pueblo en el proceso de “destrucción creativa” propio del crecimiento económico moderno). Las instituciones políticas extractivas se manifiestan a través de una gran concentración de poder político, y de éstas dependen las instituciones económicas extractivas por medio de las cuales grupos económicos poderosos terminan, en determinadas circunstancias, organizando la sociedad entera en su propio y estrecho interés, obstaculizando gravemente el proceso de desarrollo económico integral y participativo.

Es este marco de “economía política” el único que resulta apropiado para analizar las cuestiones centras de nuestras economías reales, donde el Estado está inexorablemente interconectado con las instituciones económicas, que dependen a su vez de las instituciones políticas que le permiten subsistir, en una relación sinérgica que introduce fuertes efectos que se retroalimentan entre sí. Este marco se opone, en buena medida, al enfoque económico tradicional que sirve de guía al artículo de Mankiw, centrado implícitamente en la idea central del equilibrio asociado a un óptimo

7 ALVAREDO F., ATKINSON A., PIKETTY T., SAEZ E.: “The Top 1 Percent In International And Historical Perspective”, NBER WP 19075, May 2013.

8 ACEMOGLU Daron y ROBINSON James: “Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty”, Crown Busines Ed., New York, 2012.

donde todos los sujetos consiguen sus resultados como consecuencia de sus propias acciones y decisiones totalmente libres. Desde esta última perspectiva, donde lo que se resalta es la capacidad y la libertad de “agencia” de los sujetos económicos individuales, pueden siempre aparecer restricciones de diverso tipo a las acciones individuales, pero no existe nada “estructural” que se imponga por sobre la libertad de los individuos, considerada la causa primaria de los resultados sociales observables. Se trata de un enfoque totalmente diferente al elegido por el análisis de Acemoglu que comentamos en el punto anterior, donde se acentúa, justamente, las causas estructurales que explican una situación de economía política de “equilibrio” (que no tiene por qué ser una situación óptima).

Los rasgos esenciales del patrón institucional que define la economía política de una sociedad determinada tienen su raíz más profunda en el pasado, de manera que cuando una sociedad se organiza de una forma particular, esta forma se convierte en un dato histórico estructural que tiende a persistir en el tiempo. Esta persistencia y las fuerzas que las crean explican por qué resulta tan difícil que los ciudadanos comunes puedan detentar el poder político real necesario para alterar la manera “extractiva” en la que la sociedad puede eventualmente estar funcionando. Nivelar el campo de la vida económica de forma tal que todos tengan similares oportunidades para conseguir lo que libremente deciden que vale la pena, no es una tarea que pueda esperarse de la élite que generó las reglas de juego en su propio beneficio (beneficio que, lejos de coincidir con el bien de toda la población, se opone a esto como un enorme obstáculo). En consecuencia, con instituciones económicas mayormente extractivas, puede que ocurran momentos de crecimiento económico global, pero el proceso no es para nada sostenible en el marco de arreglos que tienden, por naturaleza, a la concentración de la riqueza.

Contrariamente a la igualdad de oportunidades que Mankiw sugiere, la concentración actual del ingreso en países como los Estados Unidos ocurre en un marco institucional cada vez más inclinado a favorecer los intereses del poder económico que detentan los grandes actores del sector privado, intereses que parecen no coincidir para nada con el interés general dirigido al crecimiento económico equitativamente distribuido. Lo curioso de la situación es que la población norteamericana parece aceptar la desigualdad actual, teniendo en cuenta el poco entusiasmo que despierta en buena parte de las clases media el ejercicio redistributivo por parte del Estado<sup>9</sup>. Esta aparente tolerancia frente a la concentración excesiva del ingreso, podría interpretarse como un reconocimiento de que el resultado observado de la distribución resulta al final de cuentas justo, apelando al argumento central de Mankiw que reza que los que crean riqueza necesitan de fuertes y claros incentivos materiales para realizar efectivamente el esfuerzo productivo del que la riqueza nace. Esta no es, por supuesto, la única interpretación posible (la aceptación de la situación puede deberse a un simple sesgo en la percepción de la equidad, provocado en la gente por la propia existencia de una gran desigualdad); pero lo cierto es que los propios métodos democráticos parecen resultar incapaces de conservar el grado de equidad distributiva logrado, de manera generalizada aunque dispar, por buena parte del mundo llamado desarrollado durante las tres décadas que siguieron a la segunda guerra mundial.

La postura de Mankiw resulta tan extrema, que desconoce incluso la validez ética de los argumentos relacionados con políticas dirigidas a la definición de los incentivos materiales, defendidos a rajatabla por el pensamiento económico tradicional (sobre todo en los últimos treinta años) como el motor único del crecimiento. Desde la perspectiva radicalmente meritocrática de Mankiw, cualquier ejercicio impositivo, por ejemplo, que busque gravar ingresos de los más ricos para alinear los incentivos materiales hacia un mayor nivel de empleo global (o hacia cualquier otro fin social), es un ejercicio decididamente confiscatorio, alejado de cualquier tipo de justificación

---

9 También en Inglaterra encuestas recientes muestran un resultado análogo.

moral (justificación que se asentaría simplemente, según este autor, en un examen honesto de "nuestras intuiciones morales innatas"). Ni siquiera la fuerza de un gobierno democrático, a través de las mayorías parlamentarias, podría tener primacía para ubicarse por encima del principio de la justicia por "puro merecimiento". Para que no queden dudas de su apuesta deontológica extrema, Mankiw termina su artículo afirmando que, frente al debate redistributivo surgido al calor de los efectos aparentemente nocivos de la última gran crisis, ningún argumento "positivo", ningún parámetro empírico, puede dirimir esta cuestión enteramente valorativa ("no amount of applied econometrics can bridge this philosophical divide"). No sorprende que una defensa tan abierta de los privilegios de los ricos sirva de justificación para la furia plutocrática que se disparó en contra de cualquier intento de política pública redistributiva<sup>10</sup>.

Cada vez quedan menos dudas entre los economistas acerca de la presencia invasiva del poder monopólico y de las enormes rentas que reflejan la posición dominante de grandes corporaciones en nuestros mercados globales<sup>11</sup>. En un contexto como éste, la distinción entre el Estado, la sociedad civil (incluido en ella el sector económico que participa de la producción en mercados competitivos) y el sector económico concentrado en las grandes corporaciones (monopolios, multinacionales, etc.) aparece como una de las clave para introducirnos en el tema de la economía política referido al poder necesario para imponer las instituciones que sirven como regla de juego de la vida económica (incluidas las reglas distributivas). Y el punto de partida para analizar esta cuestión no puede ser otro que el reconocimiento explícito de que el Estado y el "poder económico" se distinguen hoy como sectores diferentes del dominio propio de la sociedad civil. Las relaciones dinámicas de los tres sectores configuran la vida social de las sociedades democráticas modernas, y el equilibrio virtuoso entre estas relaciones parece depender, en gran medida, tanto de la decisión del Estado de enfrentar a los grupos económicos más poderosos cuando sus intereses no coinciden con el bien común, como de la fortaleza de la sociedad civil como sector intermedio que busca influenciar las actividades propias de las otras dos esferas, sin tener el poder de decisión final en ninguna de ellas.

Cuando la ingerencia del poder económico en las decisiones políticas frenan la capacidad de crecimiento armónico e inclusivo, resulta muy difícil imaginar cómo las instituciones de la sociedad civil pueden llevar adelante, por sí solas, el proceso de cambio institucional necesario para conseguir más desarrollo económico inclusivo. Es cierto que, usando básicamente los medios de comunicación masiva como instrumentos para ejercer una influencia efectiva sobre el poder estatal y el poder de los mercados concentrados, la sociedad civil está llamada a poner límites al uso abusivo del poder, exigiendo transparencia y mecanismos efectivos de control en las instituciones que el Estado diseña, influenciado por la presión ejercida por intereses económico poderosos. Pero los conocidos problemas prácticos que plantea la lógica de la acción colectiva, juegan decididamente en contra de la capacidad de la sociedad civil para ofrecer resistencia efectiva a las instituciones que, muchas veces en su contra, favorecen al poder económico que las defiende en provecho propio. Es por eso que el uso efectivo del poder del Estado resulta hoy insustituible en la necesidad de

---

10 Paul Krugman relata, en una reciente nota editorial en el NYT, la forma en que un directivo de una de las más grandes corporaciones "salvadas" durante la última crisis de la bancarrota por el gobierno de los Estados Unidos, se refiere a la reacción violenta que provoca en buena parte de la población norteamericana el mantenimiento de la más que generosa bonificación que los directivos de estas grandes corporaciones siguen recibiendo: reaccionar violentamente contra estas bonificaciones de los ricos es equivalente a provocar un linchamiento entre los pobres! Teniendo en cuenta el apoyo entusiasta con que los más ricos defendieron las medidas que ayudaron a "redistribuir" el ingreso desde el 99% hacia el 1%, Krugman niega incluso que la plutocracia actual participe genuinamente del movimiento libertario: "It's not Ayn Rand, it's ancien régime" ("Plutocrats Feeling Persecuted", NYT 27-09-2013).

11 Sólo así puede explicarse, por ejemplo, la existencia simultánea de grandes ganancias en muchas de estas corporaciones y su magro incentivo a invertir (las rentas bien pueden ser compatibles con pocas inversiones nuevas).



enfrentar los intereses del poder económico, intereses que actúan como freno del desarrollo humano de vastos sectores de la sociedad.

## **LOS MICROCRÉDITOS COMO INSTRUMENTO FINANCIERO: SU ALCANCE DESDE EL ENFOQUE DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

**Gladis Noemí FRANCO (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Misiones)**

**Lucila Mabel ZAYAS (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Misiones)**

**Tania CAÑETE (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales. Universidad Nacional de Misiones)**

### **EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA**

#### **RESÚMEN**

El presente trabajo intenta presentar a través de un análisis integral, ciertos principios conceptuales que se han cimentado en torno a los microcréditos por parte de sus principales exponentes y defensores, ya sean grandes Instituciones de Microfinanzas (IMF), dirigentes y gobernantes mundiales, responsables bancarios-financieros y económicos y ONG's.

Se propone identificar las principales problemáticas y transformaciones socioeconómicas contemporáneas a las que la Economía Social viene a dar respuesta, buscando contextualizar el importante resurgimiento empírico y conceptual que la misma registra en los últimos tiempos, tanto en los países latinoamericanos como en otros países del mundo.

Referido a ello, Luis Pastore (2010), señala que la expresión "economía social" no tiene un único sentido, sino que constituye un término polisémico que designa distintas dimensiones de cuestión, entre las que se rescata dimensiones como: conceptual-conventional y de trayectorias empíricas de "otra forma de hacer economía".

El mismo autor señala que la denominación de "economía social" busca integrar en un espacio compartido tanto las experiencias de la "economía social", en la que se hace referencia a iniciativas emergentes diversas, como los programas de microcrédito, que nos compete, en esta producción, ahondar conceptualmente y empíricamente.

El conjunto de trayectorias empíricas de la Economía Social abarca una diversidad de experiencias, que desde la visión de este trabajo, lo más relevante es el desarrollo de actividades económicas con una definida finalidad social, implicando mejoramiento de las condiciones de ambiente y calidad de vida de sus propios miembros, de algún sector de la sociedad o de la comunidad en un sentido amplio (Pastore, 2010).

Palabras claves: Microcréditos – economía social – financiación.

#### **DESARROLLO**

Desde fines de los años setenta y básicamente durante las décadas de los ochenta y los noventa, a medida que los organismos internacionales se daban cuenta que las iniciativas puestas en marcha no habían conseguido atender las necesidades de los más pobres, se comenzó a poner en práctica la nueva estrategia financiera: Los Microcréditos.

Un nuevo instrumento financiero que, basado en una idea muy simple, está revolucionando el campo de la financiación para el desarrollo. Se trata de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y poder así luchar contra su situación de pobreza.

### **Microcrédito: Análisis conceptual**

Se puede aseverar que existen diferentes posiciones acerca del servicio de los microcréditos, considerado actualmente como un instrumento de desconfianza, no sólo por la polémica que rodea en los últimos meses al Banco Grameen y a su fundador, sino por las críticas de expertos que cuestionan su utilidad y que han sacado a la luz algunos efectos perversos de su manejo excesivo.

Ha sido en las dos últimas décadas cuando los microcréditos han vivido un auténtico boom, con el objetivo es sacar de la exclusión a las personas pobres, que no tienen acceso a los sistemas financieros ordinarios, mediante pequeños préstamos a devolver con los que pueden montar un negocio que mejore sus vidas.

Los mismos nacen para solucionar el problema de la falta de financiación con el que se enfrentan la gran mayoría de los pobres y de las microempresas del sector informal de las sociedades del tercer mundo.

Muchas teorías tradicionales del desarrollo han tratado de demostrar que uno de los principales motivos por los que en muchos países subdesarrollados no se iniciaba un proceso de crecimiento económico sostenido era porque una gran parte de sus recursos humanos no estaban dispuestos a trabajar. Hoy se sabe que esto no es cierto. Los pobres del tercer mundo llevan mucho tiempo luchando por salir de la pobreza, situación en la que se encuentran atrapados debido fundamentalmente a un motivo: la falta de acceso a las fuentes de financiación (González, 1996; Lycette, 1988; Labie, 1998; Alarcón Costa, 1990).

Por ello, el objetivo del microcrédito es hacer llegar una cierta suma de dinero, en las condiciones más favorables posibles, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos, de tal forma que éstos puedan financiar un proyecto de negocio que les revierta la suma necesaria para obtener autonomía financiera. Esta doble dimensión de los microcréditos hace que podamos situarlos dentro de la denominada "economía social".

Normalmente esta forma de financiación se emplea en países en vías de desarrollo para poder ofrecer una oportunidad a aquellas personas que no tienen ningún recurso para salir de su precaria situación financiera y social.

Uno de los puntos claves en la concesión de estos créditos, es la selección del perfil del individuo apto para optar a un microcrédito, ya que la garantía de devolución con la que cuenta el banco recae casi exclusivamente en este proceso. De esta forma, la concesión de microcréditos va más allá del simple préstamo de dinero, ahondando en la ayuda a la puesta en marcha y el sostenimiento de los negocios iniciados con el préstamo.

Otro aspecto importante de estos programas son las dos vertientes de concesión de créditos.

Inicialmente, la mayoría de programas otorgaban los créditos de forma individual pero estableciendo unos grupos que se basan en la colaboración de los individuos en el entorno del préstamo, es decir, cada componente del grupo gestiona el crédito como mejor cree pero depende de la devolución del crédito de todos los componentes del grupo: si uno de ellos no logra devolver el préstamo, el resto deberá saldar su deuda o, en según qué programas, no deberá hacerse cargo de la deuda pero no podrá optar a un segundo crédito. De esta forma, en el modelo grupal existen unos vínculos que ofrecen una cierta seguridad al banco, ya que cada componente del grupo se preocupará y responsabilizará de la gestión del crédito del resto del grupo.

La otra vertiente es la concesión de microcréditos de forma individual, sin ningún tipo de vínculo entre los prestatarios, cada vez más presente en esta forma de financiación, y muy popular en los países occidentales.

Al ser un pequeño préstamo ofrecido a una persona sin recursos que no dispone de ningún aval o garantía de devolución, por un banco u otra institución financiera, los clientes potenciales de las entidades que ofrecen microcréditos están normalmente

bajo el umbral de pobreza; muchos son campesinos, artesanos, mujeres solteras, cabezas de familia, pensionistas, etc.

Por lo tanto, no estamos hablando de un colectivo con estudios superiores que pretende levantar una gran empresa; se trata de personas, muchas de ellas analfabetas, que necesitan crear un negocio de autoempleo y que, por lo tanto, deben aprender a gestionar el crédito pedido para levantar su proyecto.

Néstor Zabala<sup>1</sup> lo define como pequeños préstamos a personas con escasos recursos y dificultad para acceder a la banca comercial, habitualmente para la financiación de proyectos de autoempleo que generen ingresos y posibiliten la autonomía económica de los receptores y de sus familias.

La falta de capital es una de las limitaciones principales para el desarrollo de los sectores vulnerables. En las zonas rurales, los campesinos necesitan créditos a corto plazo en determinadas estaciones del año para comprar insumos (semillas, fertilizantes, herbicidas), contratar jornaleros o realizar diversas actividades, así como créditos a largo plazo para invertir en nuevas tecnologías o en la compra de ganado o herramientas. Por su parte, los pobres urbanos suelen necesitar créditos sobre todo como capital inicial para poner en marcha microempresas, desde la instalación de puestos de venta ambulante hasta la compra de un *rickshaw*<sup>2</sup> para el transporte de personas en las urbes asiáticas. La necesidad de capital es mayor en los períodos de rehabilitación tras un desastre, en el que los más vulnerables se han descapitalizado y perdido sus ahorros y bienes productivos. Además, en ocasiones el dinero se requiere no para actividades productivas, sino meramente por la necesidad imperiosa de comprar medicamentos, o de saldar deudas previamente contraídas para evitar el embargo.

### **Referencias de sistemas de “créditos benéficos” en el mundo.**

Ahora bien, para que estos micronegocios prosperen, para que puedan aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, necesitan tener acceso a una fuente de financiación. Necesitan capital para la adquisición de las materias primas y otros inputs necesarios, y éste resulta ser su gran obstáculo.

Por un lado, el crédito de la banca oficial siempre les ha sido negado a los más desfavorecidos, al no cumplir los requisitos de garantía. El lema de la banca oficial siempre ha sido: Los pobres carecen de recursos suficientes para sobrevivir, por lo tanto, no se les puede otorgar un crédito. Al carecer de acceso a los servicios financieros formales, la única salida de muchos era acudir a las fuentes informales. Bien pidiendo ayuda a sus familiares o bien acudiendo a los prestamistas individuales, también conocidos como usureros.

En cuanto a los recursos prestados por los familiares o amigos, dado que éstos provienen de su reducido patrimonio, muchas veces no se dispone de las cantidades suficientes como para poder prestar dicha ayuda. Así, en la mayoría de las ocasiones, los más pobres y los microempresarios encuentran grandes dificultades para adquirir el capital necesario, perdiendo así las oportunidades para el crecimiento de sus actividades y la posibilidad de mejorar su bienestar y el de sus familias.

En lo que se refiere a los prestamistas individuales (usureros), si bien es cierto que son la principal fuente de crédito informal en el mundo subdesarrollado, se trata de intermediarios financieros que cobran unos intereses muy elevados, en torno al 10% mensual (Hossain, 1989), llegando incluso a veces al 10% diario, con lo que sus préstamos siempre resultan demasiado costosos (Carpintero, 1999 y Braverma, 1991).

<sup>1</sup> Lic. en Ciencias Ecológicas en la Universidad de Edimburgo y Máster en Desarrollo y Cooperación Internacional (HEGOA). Ha investigado y publicado sobre problemas medioambientales, microcréditos y métodos participativos en el desarrollo, además de colaborar con varias ONG y proyectos en la India, Ecuador y Guatemala. Ha elaborado varios conceptos relativos al medio ambiente, los enfoques participativos y los mecanismos de crédito.

<sup>2</sup> Vehículo ligero de dos ruedas que se desplaza por tracción humana, a pie o a pedales.

De esta manera, se crea un círculo vicioso, en el que los prestatarios sin acceso al crédito formal debido a su pobreza y a la no disposición de garantías, recurren a los prestamistas informales, los cuales, a través de los elevados tipos de interés, les explotan y empobrecen aún más, de manera que nunca serán capaces de librarse de la necesidad de los mismos (Teka, 1997).

La mayoría de los bancos comerciales no suelen estar dispuestos a conceder créditos a los pobres, por el riesgo de que no sean capaces de devolverlos y también por el escaso beneficio de trabajar a tan pequeña escala. Se ha estimado que sólo un 2% de los pobres del mundo tienen acceso a servicios financieros, sean de préstamos o de ahorro, al margen de los usureros.

Como respuesta a este problema de falta de financiación, numerosos especialistas en finanzas y en las teorías del desarrollo afrontaron y desafiaron los axiomas básicos de la banca oficial, que afirmaban que prestar a los más pobres era demasiado arriesgado y costoso como para resultar rentable, y pusieron en marcha un nuevo instrumento de financiación denominado "Microcrédito".

### **Análisis empírico**

Se introduce este análisis con la expresión escrita del autor<sup>3</sup>, quien en su obra: "Una reflexión contradictoria sobre el papel de los microcréditos en la política de cooperación. Diez tesis cuestionables sobre los microcréditos", expone: "... En modo alguno se pretende negar validez a las posibilidades que pueda tener un instrumento de este tipo, sino cuestionar la utilización ideológica indiscriminada que se viene haciendo en torno a los microcréditos para desvirtuar algunos de los grandes dilemas que mantienen abiertas las políticas de cooperación internacional, para avalar la expansión de un proceso de globalización sin normas, así como para facilitar la extensión de algunos de los pilares básicos del neoliberalismo..."

Propagar y transmitir el pensamiento de que los pobres pueden gastar continuamente más de lo que realmente tienen ocasiona un inexistente conocimiento y percepción de las legítimas causas de las inestabilidades sociales y económicas en el mundo y el modo de afrontarlo. Y más aún, si se presenta al endeudamiento generalizado de la población más pobre como el "gran recurso o solución" a los problemas de la pobreza y el subdesarrollo en el universo, y peor aún, como una alternativa de autonomía y progreso, pareciera que estamos asistiendo a un proceso de prolongación de la economía bancaria y financiera entre los sectores más pobres, que son justamente, los que estaban descartados o relegados del sistema.

El discurso original y fundante sobre los microcréditos tiene sus raíces en la idea de que es el mercado, en este caso el mercado bancario y/o financiero, el que se tiene que hacer cargo de la pobreza, cuyos defensores alegan que son un instrumento ideal y excelente, por las posibilidades de conceder prodigiosas condiciones de vida para los pobres del mundo, pensado de que al solicitarlos, tienen en su mano la posibilidad de salir de la situación de pobreza extrema en que se encuentran.

Lo innegable es que los microcréditos están en boga, su uso y manejo indiscriminado en las oratorias y argumentaciones, como en los mismos proyectos de solidaridad internacional aparenta y simula un símbolo de modernidad indisputable, que está siendo considerablemente amparado por instituciones financieras, bancarias y multinacionales extraordinariamente poderosas.

Esta interpretación conduce a pensamiento de que las políticas mundiales de cooperación, asistencia y apoyo se convierten en una sencilla inserción de los países en desarrollo en un liberalismo económico desigual que ha generado grandiosas diferencias en el reparto de los ingresos y en el acceso a los bienes públicos básicos.

---

<sup>3</sup> Carlos Gómez Gil (2006)

Respecto a ello, es interesante resaltar el aporte realizado por Carlos Gómez Gil<sup>4</sup> (2006), quien expresa que: “Los microcréditos se nos presentan como instrumentos repletos de virtudes y de éxitos, aunque esto aún esté por demostrar, tal y como evidencian los informes del Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), entidad internacional especializada en microfinanzas”.

Este autor critica su pretendida capacidad instrumental para eliminar la pobreza aduciendo que parece más encauzada a vaciar las responsabilidades políticas e institucionales que existen en su mantenimiento que a ofrecer transformaciones sustanciales que mejoren el acceso a bienes públicos globales por parte de los más desfavorecidos y aumenten el compromiso activo de los gobiernos y países más ricos con su eliminación.

Otros autores manifiestan y presentan como indiscutible el éxito de los microcréditos que se ha instalado, en la actualidad, articulados a través de proyectos y planes alternativos que permitan proporcionar mecanismos financieros nuevos a disposición de los sectores más desfavorecidos.

El fundamento de que para atenuar y mitigar la pobreza, lo mejor es acceder a créditos, en realidad, intenta esconder las verdaderas causas de la pobreza y el subdesarrollo en el mundo, induciendo a que los pobres sean en definitiva, los responsables últimos de su situación. Además, sirve para reducir y suprimir las políticas de cooperación internacional, transformándolas en políticas de bancarización: la pobreza inmensa se convierte en deuda eterna, ya que a mayor número de pobres, mayor número de créditos otorgados.

De esta manera se asegura una clientela prácticamente ilimitada que permite resguardar un sistema capitalista, facilitándoles la entrada en los sectores más pobres del planeta.

La transformación de pobreza en deuda, defendida por los partidarios de los microcréditos, se apoya en un darwinismo social según el cual aquellos que estén en situación más precaria y vulnerable lo están porque no han querido o podido endeudarse. Es el avance de una cultura basada en el dinero, donde todo tiene un precio, que genera una “monetarización de la pobreza” que rompe las redes de solidaridad usuales, y que trata de convencer a los destinatarios, los habitantes de los países pobres, de que su supervivencia es su mejor inversión. Los microcréditos tratan con ello de desviar la responsabilidad que los Estados y la comunidad internacional tienen en el desarrollo social básico de los habitantes, y de transferirla a los ciudadanos, haciéndolos culpables de su supervivencia. De esta forma se invalida el papel que los Estados, los gobiernos y la comunidad internacional desempeñan en el impulso y desarrollo de los más pobres.

Hasta hoy día, ningún país, agencia de cooperación ni institución de microfinanzas ha logrado demostrar de forma experimental y conocida el impacto real y efectivo de los microcréditos en la disminución de la pobreza en geográficas y representativas poblaciones pobres, hasta un plano de que los guarismos y datos que operan parten de la opinión y juicio, totalmente fantástica de que todo aquel que solicite y acceda a un microcrédito abandona en forma automática su condición de pobreza por el solo hecho de pasar a ser deudor.

En este contexto, los microcréditos tienen un papel residual con el fin de dar respuesta a los compromisos asumidos por los gobernantes mundiales en materia de lucha contra la pobreza y conseguir que éstos se lleven a cabo.

Éstos son acuerdos mundiales de naturaleza política, que deben tener respuestas de carácter político en cada uno de los Estados firmantes y por parte de cada uno de sus dirigentes. Apoyar que los microcréditos van a ser la panacea para la consecución de

---

<sup>4</sup> Publicado en El Correo Digital el 31/10/2006, bajo el título: Microcrédito. <http://www.elcorreodigital.com>, consultada el 26/06/2013

los Objetivos del Milenio significa desconocer el significado de este acuerdo y ofrecer excusas para su incumplimiento.

## CONCLUSIÓN

Es innegable que el mayor éxito de los microcréditos se ha ubicado, hasta la fecha, en la articulación de propuestas alternativas que permitan facilitar mecanismos financieros nuevos a disposición de los sectores más desfavorecidos. Sin embargo, es necesario todavía un trabajo mucho mayor en la puesta en marcha de fórmulas solidarias, avanzadas y capaces realmente de apoyar a sectores alejados del acceso a la financiación, sin la gravosa carga de la deuda que estos grupos sociales no pueden asumir como un nuevo y pesado vestigio en su ya esforzada vida.

Se han producido cuantiosísimos debates sobre la filosofía fundamental y los detalles técnicos de las actividades de microcrédito. Los adeptos han presentado una gran variedad de estudios y ejemplos para confirmar sus posiciones y valoraciones de que el microcrédito es una revolución dentro del desarrollo económico y social que liberará a muchas personas de la pobreza, mientras que los críticos mantienen decididamente que no se trata de una distracción para ayudar a la población rural pobre o urbana. Sin embargo muchos autores, estudiosos del tema, objetan esta apreciación; las críticas en general indican sobre las consecuencias y derivaciones de su uso masivo y cuestionan que reduzcan la pobreza.

También, dadas las situaciones actuales, es indiscutible pensar en la necesidad de un trabajo superior en la puesta en marcha de fórmulas solidarias, avanzadas y capaces realmente de apoyar a sectores alejados del acceso a la financiación, sin la gravosa carga de la deuda que estos grupos sociales no pueden asumir como una nueva y pesada los a en su ya esforzada vida.

Lamentablemente, el microcrédito y otras formas de apoyo a los microemprendedores todavía tienen que desempeñar un papel importante en la vida de los pobres, porque en un futuro próximo estos pequeños negocios continuarán siendo la única vía de persistencia y supervivencia para muchos de ellos.

Sin duda, deberían examinarse nuevas pautas o modelos de economía social, formas comunales de producción, sistemas avanzados de cooperativas y sociedades productivas, medidas para fomentar el empleo público desde las administraciones descentralizadas, las aldeas y los núcleos rurales.

Decisivamente, hacen falta fórmulas nuevas para generar riqueza y desarrollo que no pasen obligatoriamente por el endeudamiento y el empobrecimiento generalizado como único propósito hacia el que todos avanzamos irreparablemente.

## BIBLIOGRAFÍA

Coraggio, José Luis (2005) "Desarrollo regional, espacio local y economía social". Versión revisada de la ponencia presentada en el Seminario Internacional "Las regiones del Siglo XXI. Entre la globalización y la democracia local", organizado por el Instituto Mora, México. Disponible en:

<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/EI%20desarrollo%20regional%20espacio%20local%20y%20ES2.pdf>

Bekerman, M.; Ozomek, S. (2003). Microcréditos para sectores de bajos recursos en la Argentina: la experiencia del proyecto AVANZAR. Documento de trabajo No 14. CENES. (Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires).

Bekerman, Marta (2004). Microcréditos: una estrategia contra la exclusión, cómo implementar un sistema de microcréditos en algunos países en desarrollo. Buenos Aires: Grupo Editorial Norma.

- Bekerman M., Iglesias, F., Ozomek, S. y Rodríguez S (2006). Microfinanzas en la Argentina. PNUD. Año Internacional del Microcrédito 2005. Buenos Aires.
- Bateman, Milford: "La Era de las Microfinanzas: Destruyendo las economías desde abajo", en la revista *Ola financiera*, N° 15, mayo-agosto de 2013, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Distrito Federal, páginas 1 a 77. Traducción de Wesley Marshall y Eugenia Correa.
- Gómez Gil, C. (2005); "Diez Tesis cuestionables sobre los microcréditos". Diciembre del 2005.- Revista Pueblos
- Gutiérrez Nieto, B. (2005a): "Antecedentes del Microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales". Revista CIRIEC, nro. 51, Abril del 2005.
- Maricruz Lacalle Calderón (2001): Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza. [Revista de economía mundial](#). PNUD, unidad especial de microcréditos (SUM), sitio en internet: <http://www.undp.org/sum>
- Yunus, M. (1998), Hacia un mundo sin pobreza, Ed. Andrés Bello, Barcelona.
- Velazco, E.: "Thank you, Mr Bateman". Pagina Siete, 8th Junio. 2012. <http://www.paginasiete.bo/Suplementos/Ideas/2012-0610/Destacados/04ideas-0010610.aspx>
- YUNUS, M. (2006): El banquero de los pobres. Los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo, Ed. Paidós, Barcelona.



## **EL PROCESO DE VIRTUALIZACION EN EL MUNDO DEL TRABAJO. SU NATURALEZA, DINAMICA Y EFECTOS.**

Rodolfo García Aráoz (FCE – UNC)

### **RESUMEN**

El presente trabajo entiende a los cambios producidos por las nuevas tecnologías en numerosas áreas de la vida humana como un proceso de virtualización. Utilizamos los conceptos filosóficos de Pierre Lévy para entender lo virtual y la virtualización y para introducirnos a nuestro objeto de estudio: el proceso de virtualización en las organizaciones y el mundo del trabajo. Analizamos la naturaleza de lo virtual y de la virtualización, observamos su dinámica y destacamos sus efectos en el mundo del trabajo. Sostenemos que las competencias son el nudo de fuerzas por las cuales se ha virtualizado el trabajo. Por lo tanto, indagamos sobre su concepto y su evolución en el campo de la administración. Finalmente, entendemos que las organizaciones virtuales o que han virtualizado algunos de sus procesos atraviesan un cambio paradigmático en el modo de gestión que exige un conjunto de competencias diferenciales.

### **PALABRAS CLAVES**

Virtualización – organizaciones virtuales - competencias

### **INTRODUCCION**

Los estudios sociológicos y organizacionales han abordado ampliamente la cuestión del cambio tecnológico y sus efectos en la sociedad y organizaciones. El estudio de la sociedad “debe tomar en cuenta los cambios sociales dramáticos que resultan de las innovaciones y desarrollos tecnológicos y que los avances recientes en campos como la tecnología, comunicación y medicina continúan alterando cómo la gente vive e interactúa” (Ruth Wienclaw, 2011, 1). Lévy aborda los avances tecnológicos y sus efectos en la sociedad y las organizaciones desde la perspectiva de la virtualización. El observa los “cambios rápidos y desestabilizantes en la sociedad” y afirma que “...la virtualización constituye la esencia o el punto preciso de la mutación en curso.” (Lévy, 1999, 7). Del mismo modo, este autor sostiene en su tratado filosófico, antropológico y socio político sobre la virtualización que:

“Hoy en día, un movimiento general de virtualización afecta no sólo a la información y a la comunicación, sino también a los cuerpos, al funcionamiento económico, a los marcos colectivos de la sensibilidad o al ejercicio de la inteligencia. La virtualización alcanza incluso a las formas de estar juntos, a formación del «nosotros»: comunidades virtuales, empresas virtuales, democracia virtual, etc. ...se trata de una marejada de fondo que desborda ampliamente la informatización.” (Lévy, 1999, 7).

Lógicamente, este movimiento general de virtualización se extiende al mundo de las organizaciones y del trabajo. Entonces, el propósito de esta ponencia es entender la naturaleza, dinámica y efectos del proceso de virtualización en el mundo del trabajo.

### **LO VIRTUAL Y LA VIRTUALIZACION DESDE UN ENFOQUE FILOSOFICO**

### **Lo virtual y lo actual.**

Para comprender la virtualización del mundo del trabajo es necesario empezar por el concepto de lo virtual. La Real Academia Española ofrece diferentes acepciones: (Del latín *virtus*, fuerza, virtud). 1. adj. Que tiene virtud para producir un efecto, aunque no lo produce de presente, frecuentemente en oposición a efectivo o real. 2. adj. Implícito, tácito. 3. adj. Fís. Que tiene existencia aparente y no real. Como vemos en las tres acepciones, virtual se opone a real y a presente o explícito.

Lévy, desde un enfoque filosófico, propone una definición en la cual lo virtual no se opone a lo real sino a lo actual. Lo virtual, según él, es un modo de ser. Es una manera de ser opuesta a lo actual y no a lo real, como muchas veces se cree:

“A diferencia de lo posible, estático y ya constituido, lo virtual viene a ser el conjunto problemático, el nudo de tendencias o de fuerzas que acompaña a una situación, un acontecimiento, un objeto o cualquier entidad y que reclama un proceso de resolución: la actualización. Este conjunto problemático pertenece a la entidad considerada y constituye una de sus principales dimensiones.” (Lévy, 1999, 11).

Por otro lado, es necesario definir lo actual:

“lo actual aparece entonces como la solución a un problema, una solución que no se contenía en el enunciado. La actualización es creación, invención de una forma a partir de una configuración dinámica de fuerzas y finalidades. Es distinto a asignar una realidad a un

posible o a la elección entre un conjunto predeterminado: una producción de cualidades nuevas, una transformación de las ideas, una verdadera conversión que, por contrapartida, alimenta lo virtual.” (Lévy, 1999, 11).

### **La virtualización.**

Mientras que lo virtual es una manera de ser, la virtualización es una dinámica, un movimiento, un proceso. Esta es un proceso de transformación de un modo a otro de ser. Siguiendo a Lévy la virtualización puede definirse como

“el movimiento inverso a la actualización. Consiste en el paso de lo actual a lo virtual ... La virtualización no es una desrealización (la transformación de una realidad en un conjunto de posibles), sino una mutación de identidad, un desplazamiento del centro de gravedad ontológico del objeto considerado: en lugar de definirse principalmente por su actualidad (una «solución»), la entidad encuentra así su consistencia esencial en un campo problemático. Virtualizar una entidad cualquiera consiste en descubrir la cuestión general a la que se refiere, en mular la entidad en dirección a este interrogante y en redefinir la actualidad de partida como respuesta a una cuestión particular.” (Lévy, 1999, 12).

### **Las modalidades de la virtualización.**

Para profundizar la comprensión de la virtualización es necesario comprender los modos en que ésta se manifiesta. Lévy plantea a la virtualización principalmente como “éxodo... como la separación del aquí y ahora... un proceso de desterritorialización y de desincronización... Su modalidad más notoria es una dinámica que afecta a las coordenadas de tiempo y espacio.” (Lévy, 1999,13)

## **LA VIRTUALIZACION DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL**

### **La organización virtual.**

La teoría de las organizaciones también ha trabajado sobre el fenómeno de la virtualización y diversos autores han revisado la literatura sobre el tema coincidiendo

en que no hay consenso respecto a una definición (San Emeterio, 2012) y que existen tantas definiciones de este fenómeno como investigadores (Jinyoul Lee et al, 2007, 2). San Emeterio (2012) explica que:

“oscilan las conceptualizaciones entre los que proponen la emergencia de un nuevo tipo de organización, cual es la Organización Virtual (o Empresa Virtual); y los que proponen que la virtualidad organizacional es un fenómeno emergente de la era de la información (Castells, 2001) y de la globalización producida por el desarrollo de las nuevas tecnologías de información y comunicación, lo que impacta en grados diversos en el fenómeno organizacional de manera generalizada.” (San Emeterio, 2012, 3)

Jinyoul Lee et al (2007) ofrecen ejemplos de definiciones de la organización virtual que incluyen las nociones de red de organizaciones dispersas, coordinación de competencias críticas, relaciones temporales y uso de tecnologías de información:

- la habilidad de la organización para obtener y coordinar competencias críticas mediante el diseño de procesos de negocios que agregan valor y mecanismos de gobierno que involucran constituyentes externos e internos (Venkatraman & Henderson, 1994).
- una red de organizaciones geográficamente dispersas e independientes con distintas misiones que se superponen. Dentro de la red los socios proveen sus competencias centrales y la cooperación se basa en relaciones semi-estables (Bultje & van Wijk, 1998).
- una organización distribuída geográficamente cuyos miembros están ligados por un objetivo común de largo plazo y que se comunican y coordinan el trabajo mediante tecnologías de la información (Ahuja & Carley, 1999).

#### **La organización como un espacio instituido por saberes.**

Nuestro equipo desarrolla una línea de investigación básica que pretende abordar el fenómeno organizacional a partir de un enfoque interdisciplinario y toma como eje conceptual estructurante el concepto de saber. A partir del mismo propone el concepto de espacio organizacional como superador del concepto de organización en tanto objeto discreto (San Emeterio, 2005, 4), pues dicho concepto nos permite abordar los fenómenos organizacionales emergentes, tales como los clusters, las asociaciones de empresas, las integraciones organizacionales mediante normalización, las redes de organizaciones, los equipos por proyecto y las organizaciones virtuales, entre otros fenómenos empíricos novedosos.

Finalmente construimos una definición operacional del fenómeno organizacional, a partir de proponer que un espacio organizacional es el que se instituye de manera dinámica y actual mediante el proceso de saber que lo produce, lo que permite abordar el fenómeno organizacional al margen de la espacialidad física (San Emeterio, 2012, 3).

Resumiendo, en general las definiciones de organización virtual contemplan los modos de la virtualización aportados por Lévy, en tanto que éstos refieren principalmente a una problematización de las coordenadas espacio – temporales.

## **LA VIRTUALIZACION DEL MUNDO DEL TRABAJO**

**Desde el trabajo como un posible que se realiza hacia una virtualidad que se actualiza.**

En su obra, Lévy analiza la naturaleza de la virtualización del trabajo y señala sus efectos en 1) la forma en que el mismo es medido y remunerado y 2) en la manera en que deben comprenderse las inversiones para aumentar su eficacia:

“En la institución clásica del trabajo, tal y como se estableció en el siglo XIX, el obrero vende su fuerza de trabajo y recibe a cambio un salario. La fuerza de trabajo es un trabajo posible, un potencial predeterminado por la organización burocrática de la producción.... El trabajo asalariado tradicional consiste en ..., una realización, y es por eso que se puede medir en horas. Por el contrario, el trabajador contemporáneo tiende a vender, no ya su fuerza de trabajo, sino su competencia o, más aún, una capacidad cuidada y mejorada continuamente, de aprender e innovar, que se puede actualizar de manera imprevisible en contextos cambiables. A la fuerza de trabajo del asalariado clásico —un potencial— le sucede, por tanto, una competencia, un saber ser, incluso un saber llegar a ser, que realza lo virtual.” (Lévy, 1998, 47)

Luego, el autor señala las dificultades para medir y remunerar al trabajo que ha mutado de tiempo puesto a disposición de la organización a un conjunto de competencias que se actualizan de maneras cambiables:

“Sólo existe un inconveniente: la actualización de la competencia, es decir la eclosión de una cualidad en un contexto vivo, es mucho más difícil de medir que la realización de una fuerza de trabajo...Una cosa es segura: la hora uniforme del reloj ya no es la unidad apropiada para medir el trabajo. Esta inadecuación flagrante, desde hace mucho tiempo, para la actividad de los artistas e intelectuales, hoy en día está alcanzando progresivamente a todo el conjunto de las actividades...El trabajo por horas sólo se puede medir —y por lo tanto remunerar— de un modo satisfactorio cuando se trata de una fuerza de trabajo-potencial (predeterminado, mera ejecución) que se realiza. Un saber cuidado, una competencia virtual que se actualiza, es una resolución innovadora a un problema en una situación nueva. ¿Cómo evaluar la reserva de la inteligencia? Desde luego, no por el título de licenciatura. ¿Cómo medir la calidad dentro de un contexto? De un modo diferente que a la forma de medirla con un reloj.” (Lévy, 1998, 48).

Finalmente, Lévy distingue las maneras de realizar inversiones en la fuerza laboral para aumentar la eficacia del trabajo cuando aclara que

“En efecto, las inversiones tienen dos vías para aumentar la eficacia del trabajo: o bien la cosificación de la fuerza de trabajo por medio de la automatización, o bien la virtualización de las competencias por medio de dispositivos que incrementan la inteligencia colectiva. En un caso, se está pensando en términos de sustitución: el hombre, descalificado, es reemplazado por la máquina. En cambio, en el camino de la virtualización, se concibe el aumento de eficacia en términos de coevolución hombre-máquina, de enriquecimiento de las actividades, de acoplamientos cualificantes entre las inteligencias colectivas y la memoria dinámica de los colectivos.” (Levy, 1998, 48).

### **Las competencias.**

Lévy advierte la transformación del trabajo y agudamente señala a las competencias como la nueva forma que éste adquiere en las organizaciones que se virtualizan. La teoría organizacional ha reflejado esta mutación y ha incorporado el concepto de competencia en diversas teorías:

“De acuerdo con García-Lombardía, Cardona y Nuria Chinchilla (2001), el concepto de competencia empezó a utilizarse en el contexto de la empresa a partir de McClelland (1973)... Desde entonces, el concepto de competencia se ha ido delimitando hasta llegar a designar aquellos comportamientos observables que contribuyen al éxito de

una tarea o de la misión de un puesto (Woodruffe, 2000)” (García Aráoz et. al., 2013, 6).

En el mismo trabajo, los autores sostienen que existen dos tipos de competencias: las técnicas y las directivas. “Las primeras se refieren a los atributos que exige un puesto determinado y pueden alcanzar un carácter altamente específico. Las segundas, más genéricas, son aquéllos comportamientos observables y habituales que posibilitan el éxito de una persona en su función directiva. Entre las primeras investigaciones sobre las competencias directivas encontramos a Boyatzis (1982). A partir de entonces se han elaborado diversas propuestas (Levy-Leboyer, 1997), como la de Mitrani, Dalziel y Suárez (1992) quienes identificaron las competencias diferenciales que distinguen una ejecución excelente de otra que no lo es” (García Aráoz et. al., 2013, 7).

El campo de la administración estratégica también refleja la virtualización del trabajo mediante el fenómeno de las competencias:

“En la actualidad la administración estratégica es dominada por enfoques que consideran que el capital intelectual y el capital humano son fuente de ventaja competitiva (Brooking, 1996). Son los activos intangibles los que producen valor para los accionistas de las empresas y otros stakeholders. Desde esta perspectiva, Storey (2007) afirma que las capacidades distintivas de las empresas y sus recursos internos son fuente de ventaja competitiva. Brooking explica que uno de los componentes del capital intelectual son los activos centrados en el individuo que incluyen sus competencias laborales. Otros enfoques, definen al capital humano como stock de competencias (Sullivan, 2010).” (García Aráoz, et.al., 2013,10)

Finalmente la virtualización implica un cambio paradigmático en la gestión de las organizaciones y por lo tanto exige competencias directivas diferenciales. Cuando se produce una desterritorialización y desincronización en las actividades de dividir y coordinar el trabajo cambian las competencias directivas necesarias. La virtualización de la organización o de sus procesos (business process virtualization) exige el dominio de un “conjunto diferente de competencias tecnológicas, organizacionales, estratégicas, de liderazgo y comunicación” (Pernille Kræmmergaard y Jeremy Rose, 2002, 202).

## **CONCLUSION**

El presente trabajo entiende a los cambios producidos por las nuevas tecnologías en numerosas áreas de la vida humana como un proceso de virtualización. Usamos la obra de Lévy para conceptualizar lo virtual y la virtualización y para introducirnos a nuestro objeto: el proceso de virtualización en las organizaciones y el mundo del trabajo.

La virtualización del trabajo es el paso del trabajo como un conjunto de tareas predeterminadas a una mezcla de competencias que se actualizan en circunstancias diferentes. Y esta mutación genera cambios en las maneras de medir y remunerar el trabajo; también, en los medios de invertir para aumentar su eficacia.

El fenómeno de las competencias se presenta como la clave de la virtualización del trabajo. Las competencias, ya sean éstas individuales u organizacionales, son una de las nuevas fuentes de creación de riqueza y ventaja competitiva.

La virtualización de las organizaciones o al menos de algunos de sus procesos, implica un cambio paradigmático en su gestión. Y demanda competencias diferenciales para administrar a una fuerza laboral que no está “aquí” ni “ahora”.

También, si el trabajo se virtualiza, cambia su modalidad y pasa a ser fundamentalmente una competencia para innovar y aprender, corresponde preguntar

cómo afecta a nuestra realidad. Nos hacemos algunas preguntas: ¿cuál es el impacto en un país donde el 44% del jóvenes no termina el secundario? y ¿cuáles son las responsabilidades frente a esta realidad del Estado, la sociedad civil y las empresas?

## **BIBLIOGRAFIA**

Jinyoul Lee (2007). Virtual organization: resource based view. *International Journal of E-Business Research*, Volume 3, Issue 1

Lévy, Pierre (1998). *Qué es lo virtual*. Barcelona: Paidós Ediciones.

Olivi T., Lozano J.L. y García Aráoz R. (2013). Influencia de la valoración de las competencias directivas sobre los procesos de formalización de Pymes de la ciudad de Córdoba. Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Universidad Católica de Córdoba.

Pernille Kræmmergaard y Jeremy Rose, (2002). Managerial Competences for ERP Journeys. *Information Systems Frontiers 4:2, 199–211, 2002 \_ 2002 Kluwer Academic Publishers*.

San Emeterio, C. ((2012). *Saber y procesos de virtualización del fenómeno organizacional*. (Proyecto Cecyt 2012) . Instituto de Administración. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Córdoba.

The editors of Salem Press (2011). *The impacts of technological change*. Pasadena: Salem Press.

## DINERO: REPRESENTACION, HISTORICIDAD Y CONTINGENCIA (1)

Alfredo García (Economía -UBACyT-PROINC FCE)

Claudia Mora (Filosofía UBA -CBC)

***“Estamos sometidos a la producción de la verdad desde el poder y no podemos ejercitar el poder más que a través de la producción de la verdad” (Michael Foucault- 1992)***

### 1. INTRODUCCIÓN

La “fortuna” para Aristóteles (tyché) no era causa material ni formal ni eficiente ni final de las cosas. Al examinar de qué manera la suerte y la casualidad funcionan como “causalidad”, el filósofo griego recuerda a los poetas para afirmar que la fortuna es la experiencia de lo divino y lo demoníaco, inescrutable al pensamiento humano. Algo que ocurre por accidente o coincidencia extrema de dos ordenes causales distintos, (por ejemplo “*cuando se da inesperadamente que el acreedor encuentre a su deudor*”)

*“Y en el caso del hombre que fue a la plaza y recuperó su dinero, sin haber ido con ese propósito, un número ilimitado de cosas podría ser causa por accidente: podría querer ver a alguien, o perseguir a alguien, o evitar a alguien, o ver un espectáculo. Y también es correcto decir que la suerte es imprevisible, pues sólo podemos prever lo que sucede siempre o casi siempre, mientras que la suerte se da fuera de estos casos. Luego, puesto que tales causas son indeterminadas, también la suerte es indeterminada”*. (Aristóteles 2008)

Fue quizá la necesidad de superar esa parte imprevisible que hay en las cosas de los hombres o tal vez la negación de que su felicidad pueda depender de lo indeterminado, lo que llevó al pensamiento a descansar en un principio de razón suficiente, mientras la necesidad de anticipar el futuro fue pasando de mano en mano: de los nigromantes a las interpretaciones sobre la Divina Providencia, de allí a los modelos deterministas y finalmente a las predicciones de los agentes de Bolsa.

La Modernidad temprana fue dominada por verdades hieráticas, con una vigencia que iba más allá de los tiempos.

En la Modernidad plena, por su parte soñó (y sigue soñando) con promesas de saberes totales, de pensamientos y modelos que “cierran”, poniendo en lugar del saber religioso a las ciencias, a sus hipótesis y a los dispositivos de poder que las validan. Los instantes de caos, las perturbaciones azarosa, las indeterminaciones quedarán relegadas al saber aún vedado, pero que esta por llegar, por completarse.

A partir del siglo XIX el azar, no ya como elemento de imprevisibilidad sino ahora como factor ontológico esencial, fue incomodando crecientemente al pensamiento. “*El profundo conflicto teológico que provocó Darwin –y que aún es perceptible- se debió al reemplazo de un creador inteligente por el ciego azar* (Jacovkis y Perazzo 2012).

La episteme moderna fue lentamente introduciendo el azar en todas sus categorías: desde mutaciones biológicas a catástrofes ultravioletas, desde entropías termodinámicas a imprevisibles revoluciones políticas y sociales.

En la Modernidad tardía, finalmente, se harán significativos términos como incertidumbre, inseguridad, irreversibilidad, caos, riesgo, apuesta, especulación, y produce un nuevo quiebre de la episteme vigente.

---

1 (1 )Los autores agradecen los comentarios del Lic Julián Fava (Filosofía UBA)

En lo que sigue intentaremos una aproximación genealógico- foucaultiana, utilizando la noción de episteme, en cuanto visión del mundo en cada época, conjunto de normas y postulados que se imponen y que une las prácticas discursivas (Edgardo Castro 2011) Más que hacer una historia por filiación trataremos en cada período de mostrar el lugar de emergencia de la vinculación entre poder, saber y dinero y sus desplazamientos, como productos de la coyuntura histórica entre el inicio, el desarrollo y los finales de la Modernidad.

Como metáfora del poder utilizaremos el concepto filosófico antropológico hegeliano del Amo y el Esclavo que interpretara Kojev. Como dice este autor

*“la Sociedad, por lo menos en su origen, no es humana sino a condición de implicar un elemento de Dominio y un elemento de Esclavitud. Existencias “autónomas” y existencias “dependientes”.* Kojève (1960),

Tres períodos, entonces:

a) Una Modernidad temprana, donde la Verdad tenían su sentido en Dios, el Poder en el Soberano y la Riqueza en la posesión del Oro acuñado. Los saberes estaban en manos de quienes trabajaban: agricultores, artesanos, médicos, alquimistas, mientras el poder se concentraba en reyes, nobles y clérigos, quienes vivían de las rentas sobre sus dominios y acumulaban oro como símbolo de su riqueza.

b) Una Modernidad plena donde la historicidad produce el relevo de sentido de aquellos conceptos, poniendo en sus lugares a la Razón, al Estado y al Mercado. El trabajo humano, como nuevo origen de la riqueza, desplaza al oro e instala, como su forma espejada y multifascética, al papel moneda. Aparece un sujeto productor de conocimientos exhaustivos concentrados en el Amo industrial, que proletariza a los nuevos esclavos.

c) Una Modernidad tardía, incorporando un azar esencial que trasciende la mera falta de previsibilidad postulada por Aristóteles, y que utiliza el concepto de “proyecto” (sea este político, productivo, científico, académico o artístico) como verdad nunca cerrada, siempre discrecional y eventualmente fallida, que da al “crédito”, a la creencia en el proyecto, su condición de posibilidad. El “criterio de éxito” reemplazará el devenir histórico y los billetes se recluirán junto al oro en sus mismas bóvedas para ser reemplazado por el registro en la cuenta bancaria. Los excedentes monetarios producidos por los anteriores amos industriales se acumularán en los dominios del nuevo Amo financiero, que detendrá el saber más exclusivo, sofisticado y mejor pago: el saber “a que objeto” y “a que sujeto” se le otorgará crédito, en un régimen de verdad caracterizado por la especulación y la apuesta. El dinero adquiere su condición de puente entre el presente y el futuro, para validar los demás saberes y poderes, en su condición casi inmaterial de tarjeta plástica o transferencia electrónica.

## 2. SEÑORES INCULTOS Y ESCLAVOS CULTIVADOS

Al inicio de la Modernidad los signos tenían el valor de lo significado y el significado último quedaba en manos de la Providencia.

Para Foucault el signo monetario no puede definir su valor de cambio sino a partir de una masa metálica (el oro) que, a su vez define su valor dentro del orden de las otras mercancías. [...]. Esta relación es la que ya había sido establecida por la Providencia cuando hundió en la tierra las minas de oro y de plata y las hizo crecer lentamente, como sobre la tierra se desarrollan las plantas y se multiplican los animales. Entre todas las cosas que el hombre puede necesitar o desear y las vetas centelleantes, ocultas, en las que crecen oscuramente los metales, hay una correspondencia absoluta” (Foucault 1968)

La riqueza, presente en las cosas, tenía entonces una correspondencia con la moneda, esta a su vez, por semejanza, con el oro, el cual clausuraba el circuito



porque existía en una cantidad fija definida por la Providencia. El comercio se sustentaba sobre verdades incontrastables.

Sobre este fondo epistémico regía un trasfondo de poder, encarnado en el Amo rentista, dueño de vidas y de haciendas mientras el metal dorado fluía hacia sus palacios a través de impuestos y arrendamiento. De los saberes de las cosas, este Amo encarnado en reyes, nobles y clérigos, no tenía mayores necesidades. Se ocupaba sólo de cosas importantes como las de conquistar territorios y dejar trabajando en ellos a quienes sabían hacerlo. El esclavo sabía “cómo” extraer riqueza de las cosas y sabía “qué” deseaba el Amo.

Será una etapa histórica con un final de hambrunas, pestes, reinos exhaustos por las guerras y sublevaciones populares que vinieron a cuestionar el orden de las cosas.

### **3. CONOCIMIENTO EXHAUSTIVO, SUJETO CONSTITUYENTE Y DINERO IMPRESO.**

En los inicios industriales Adam Smith identificará un saber llamado “división del trabajo” basado en un minucioso ordenamiento del proceso productivo. Se producirá una separación quirúrgica de saberes y de actividades que hasta entonces habían llevado a cabo los artesanos, rompiendo con la idea de que el objeto debía conocerse como totalidad y siempre en referencia a la naturaleza o a la Providencia. Piezas, partes, desmembramientos, tanto del objeto como de los saberes especializados, que serán luego reensamblados en la fábrica, bajo la mirada y dirección del Amo industrial. Máxima especialización y mínima intervención del nuevo esclavo obrero. El conocimiento sobre la totalidad del objeto, el “saber hacer”, el “know –how”, será patentado y guardado en las cajas fuertes de este nuevo Amo.

Mientras los saberes se fragmentan y se estandarizan, la riqueza comienza a ser algo que lleva tiempo producir. Citando a David Ricardo, Foucault dirá que: “la cantidad de trabajo [...] es la fuente de todo valor”. Éste ya no puede ser definido, como en el período pre-industrial, a partir del sistema total de las equivalencias y la riqueza no estará ahora en los subsuelos de las minas sino que se gesta, se multiplica y se distribuye gracias a los hombres. La teoría de las riquezas queda a partir de entonces indisolublemente ligada con la política.

Finalmente Marx pondrá en blanco sobre negro la conexión entre esta fuerza de trabajo que crea riqueza y el dinero: “Si observamos el caso del capitalista, vemos que éste [...] cree encontrar la razón de su ganancia en la simple trapacería de comprar por debajo del valor y vender por encima de éste. De ahí que no caiga en la cuenta de que si existiera realmente una cosa tal como el valor del trabajo y él pagara efectivamente ese valor, no existiría ningún capital, su dinero no se transformaría en ganancia de capital”. (Marx 1997)

El nuevo Amo se apropia de los saberes que produce la sociedad y los constituye en estándares, normas y patrones, buscando normativizar sujetos y objetos a través de dispositivos eficientes y confiables. Patrones de fábrica, de medidas, de consumo, de distribución y de conducta que conduzcan al nuevo esclavo y le den las adecuadas representaciones de las mercancías que debe producir y que va a “necesitar” consumir.

Rota la restricción de las piezas metálicas como circulante, pero guardando con estas cierta relación de subordinación, (bajo el sistema de “patrón oro”), el papel moneda fluirá con profusión, acompañando la diseminación creciente de objetos de consumo, Los esclavos modernos intercambiarán su fuerza de trabajo por billetes de baja denominación y estos a su vez por mercancías que ya no pueden producir como objeto completo. La completud es ahora un saber del Amo industrial, que apela a la la tecnología, al saber científico, a la ingeniería, a las estadísticas para producir bienes. Tendrá una potestad totalizante sobre los dispersos billetes que circulan por el mercado, para reunirlos cada fines de mes en su cuenta bancaria. El nuevo esclavo

será anónimo administrador de su propio cuerpo, falso Amo de si mismo y pauperizado rentista de su propia fuerza de trabajo.

Bajo la episteme industrial el viejo rentista declina y queda petrificado en su Dominio. “No puede superarse, cambiar, progresar. Se lo puede matar: no se lo puede transformar, ni educar. Su Dominio es el valor supremo, que no puede superar”. (Kojève 1960)

Por su parte, el naciente Amo Industrial se adueña de una pragmática que funda la verdad en una realidad funcional (es verdad si funciona) y de consenso (es verdad si tiene mercado, si tiene votos, si forma parte de un canon científico-tecnológico). A esa verdad le aportará su capital, en el sentido de “capita”, de cabeza, de conocimiento portador de un orden, que le señalará a la sociedad el “qué”, el “cuando” y el “como” las cosas deben ser producidas.

Un Amo que tampoco será totalmente amo si solo fuera reconocido por el esclavo. Buscará entonces el reconocimiento de otros Amos. Los desafía en una lucha por dominar que se llamará “Progreso”, una contienda por los saberes, los poderes y el dinero que socavará cualquier apaciguamiento o equilibrio Un mundo schumpeteriano, donde habrá que suprimir dialécticamente al otro, no matándolo, porque muerto no puede reconocer a nadie, sino sometiéndolo, dejándole la vida y la conciencia y destruyendo su autonomía. Epoca del nacimiento de los grandes monopolios fabriles, extractivos, comerciales, de transporte, de comunicaciones.

Al final de este período, las contradicciones y retrocesos que subyace a la noción de progreso irán creciendo en virulencia, sostenida con un patrones de fábrica, el patrón oro y los patrones científicos en las corrientes principales del pensamiento, en un sostenido intento de vencer el azar y una irrenunciable voluntad de saber.

#### **4. LA IMPREVISIÓN DEL SUJETO Y UN PUENTE QUE SE LE TIENDE DESDE EL FUTURO**

Con la irrupción de lo contingente, lo incierto, lo que queda abierto a la especulación, los financistas tendrán su oportunidad histórica para dejar el papel de avaros shakesperianos y mutar en activos participantes de la producción de mundo. Escrutarán el futuro, decidirán que idea podrá beneficiarse con su crédito y seleccionará aquellos discursos que puedan a ser acreditados.

Buscará los grados de veridicción de los proyectos que se les propone financiar, decidirá si el objeto a ser construido será o no merecedor de confianza y si los sujetos que los llevarán a cabo serán o no sujetos de crédito. Las “restricciones presupuestarias” tendrán ahora un poder de veto universal.

El financista maneja promesas, las que hace a sus depositantes y las que recibe de sus deudores, y tiene en el azar su condición de posibilidad y en la apuesta su praxis. El régimen de verdad del financista no surgirá de vaticinios oraculares o interpretaciones bíblicas ni estará totalmente fundado en el desenvolvimiento de la Razón como en un plano de fábrica sino de la pura intuición, de decir si o no a una promesa cuyo grado de veridicción es, a priori, incontrastable. Ni los saberes ni el dinero quedarán ya fuera de la contingencia de un futuro incierto, pero aún podrán postularse como verdaderos en la medida en que: a) funcionen y b) se vincule con lo que debe ser creído, c) se relacione con lo que tiene éxito, con lo que sale bien. Una pragmática que intenta quitarle al devenir su condición de precariedad ante el azar, sujetando objetos y sujetos a sus propios artículos de fe, ya que ni el objeto ni el sujeto están ahora dados, pues solo a posteriori dirán si fueron bien proyectados, si funcionaron, si el objetivo se cumplió y si el sujeto comprometido resultó ser solvente.

Será un pragmatismo donde el concepto de verdad es coincidente con el de la creencia, una intuición que se vuelca hacia la alternativa más viable, a la que se estime tendrá éxito y que al final del ciclo se repague. El objeto de conocimiento se

sostendrá no ya sobre una voluntad de saber sino en una voluntad de creer. (Mora-García 2012)

Con este saber, el nuevo Amo tomará a su cargo los excedentes de dinero del sistema y con ellos privilegiará un mundo y desechará otros.

¿Quiénes serán los que reconozcan y constituyan al nuevo Amo?, ¿Quiénes serán sus nuevos esclavos? Por un lado y primeramente el viejo Amo industrial. Su concepto de fábrica, por ejemplo, objeto de orgullo y de luchas, pasará a ser, en el discurso financiero, una caja negra generadora de ganancias a descontar. Será mas importante su flujo futuro de dinero que la disposición de sujetos y objetos que la constituyen. Se aplaudirá todo proceso de apertura de mercados y re-localizaciones industriales, toda eliminación de barreras de protección nacional que vayan en pos de un mayor flujo de caja. Fabrica y Nación, dos pilares de la Modernidad, comenzarán a ser puestos en entre dicho por el nuevo Amo.

El otro esclavo será el antiguo proletario que ahora devendrá también endeudado, quién agregará al fetiche de la mercancía el fetiche del crédito, en cuanto potencia a ser gastada, en cuanto habilitador de sueños indefinidos pero posibles de concretar.

Un juego que por un lado acredita deseos (de quienes deban endeudarse) y por otro resguarda sus postergaciones (de quienes decidan ahorrar), en una pura virtualidad de asientos contables y órdenes telegráficas o informáticas., mientras los resabios de otras épocas, el oro y los billetes, se guarden en las bóvedas bajo tierra, al modo de las vetas centellantes que en el medioevo daban su criterio de verdad a los precios monetarios.

El Amo financiero queda instalado en ese hueco dejado por la falta de una Razón suficiente que es ahora atravesada por la contingencia del mundo. que fueran el rígido sustento de los Amos anteriores. En ese hueco buscará su criterio de verdad entre la secularización del pecador en la forma del endeudado y del creyente en la forma del depositante.

Como religión secularizada, también padecerá las cíclicas crisis de fe en la moneda y en los bancos, emergiendo en forma de inflaciones, devaluaciones, corridas cambiarias, remitiendo a la frase del poeta alemán Novalis que anticipaba que “allí donde no hay dioses, asechan los fantasmas” .

## 5. FINAL DE ÉPOCA

Con la profundidad de la crisis de 1929, algunos economistas, como J.M.Keynes, abogarán por la salida del patrón oro y el reemplazo de la vigente teoría del equilibrio general por otra que contemple, *“los puntos de vista cambiantes acerca del futuro que son capaces de influir en la situación presente”*, afirmando la importancia del dinero justamente como ese *“eslabón entre el presente y el futuro”* (Keynes 1974). Un vuelco del pensamiento que reintroduce la incertidumbre y la especulación que habían dejado de tener rango entre las causas aristotélica.

Para Kojeve (1960).

*“el porvenir de la Historia pertenecían, no al Amo, que o bien muere o se mantiene indefinidamente en identidad consigo mismo, sino al Esclavo trabajador” En esa dialéctica cada Amo quedó fijado a su época y sucumbe con ella, mientras el Esclavo se transformaba a partir del conocimiento que adquiere al transformar el Mundo. Así “su Conciencia, inicialmente dependiente y servil, encontrará la síntesis superadora, aquella en la cual el Esclavo experimente la angustia de la muerte y desde allí actúe como revolucionario y no como hábil reformista.”*

De la caída del Amo Financista se habla en cada crisis financiera y en particular se viene hablando desde la última y más importante de este siglo, a partir del año 2007 en EEUU y luego en Europa. La revista inglesa especializada The Economist (2013)

en un artículo titulado “La caída de los Dioses” da cuenta de los reacomodamientos del sector bancario, que está siendo hoy sujeto a depuraciones, aumentos de control estatal, recambio gerencial y caída de sus ganancias, pero a su vez llevando a una mayor concentración de su poder de mercado. Quizá para el Año de este siglo tenga por ahora más sentido la máxima de Nietzsche (2002) que afirma (en el Ocaso de los Ídolos) que lo hace más fuerte todo aquello que no lo mata.

Por su lado, la angustia de la muerte, (o al menos la angustia de lo incierto), la ineludible “inseguridad” que atraviesa el esclavo contemporáneo, lo va aferrando cada vez más a ese naturalizado puente hacia el futuro que es el dinero, al cual acude como su mayor certeza.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

Aristóteles (2008) : *La Física - Libro II Cap. 4. La Suerte y la Causalidad*  
[http://lacavernadefilosofia.files.wordpress.com/2008/10/fisica\\_de\\_aristoteles.pdf](http://lacavernadefilosofia.files.wordpress.com/2008/10/fisica_de_aristoteles.pdf)

Castro Edgardo (2011) Diccionario de Michel Foucault

Foucault Michel, (1968) : *Las Palabras y las Cosas*. 1968, Siglo XXI Editores, S.A. de C.V. pg 170 y sig)

Foucault Michel,(1992) *El orden del discurso,* ” (página 13).

Jacovkis y Perazzo 2012: *Azar, Ciencia y Sociedad* 2012. Eudeba . Prólogo

Keynes, John Mynard (1974): *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. (1974) FCE Pg 261

Kojeve Alexandre (1960): *Dialéctica del Amo y el Esclavo La dialéctica del Amo y del Esclavo*, Buenos Aires, 1960.

Marx. Karl (1997) *El Capital Sección Sexta. El salario. Capítulo XVII Transformación del Valor (O, en su caso, del precio de la fuerza de trabajo en salario*

Mora Claudia y García Alfredo (2012): *Dinero y Contingencia*. XVI Congreso Nacional de Filosofía. AFRA.

<http://www.afra.org.ar/PONENCIAS%20ACEPTADAS.pdf>

Nietzsche Friedrich (1984) *Así habló Zaratustra. TERCERA PARTE Antes de la salida del sol*

Nietzsche Friedrich (2002), *El Ocaso de los Ídolos. Máximas y Dardos. N°8*

Smith, Adam (2001) *La Riqueza de las Naciones Libro primero Capítulo I De la división del trabajo*

## **ESQUEMA**

**DINERO: REPRESENTACION, HISTORICIDAD Y CONTINGENCIA****Alfredo García (Economía -UBACyT-PROINC FCE)****Claudia Mora (Filosofía UBA -CBC)**

<b>Regímenes de Verdad</b>	<b>Representación</b>	<b>Historicidad</b>	<b>Contingencia</b>
<b>Periodo</b>	Modernidad temprana	Modernidad industrial	Modernidad tardía
<b>Poder</b>	Amo Rentista/Esclavo artesano	Amo industrial/Esclavo obrero	Amo financiero/Esclavo endeudado
<b>Dominio</b>	Del Territorio	De la Tecnología	Del futuro
<b>Formas del Dinero</b>	Oro	Papel moneda	Transferencia electrónica
<b>Valor</b>	Mediado por la Providencia	Mediado por el Trabajo	Mediado por la acreditación
<b>Saberes</b>	Jerárquicos Religiosos	Científicos Tecnológicos	Proyectados - Evaluables según criterios de éxito

## **ESTADO E DESENVOLVIMENTO: UMA DISCUSSÃO A PARTIR DA ABORDAGEM DAS CAPACITAÇÕES DE AMARTYA SEN**

Giana Giacomelli (UFSM)<sup>1</sup>

Solange Regina Marin (UFSM)<sup>2</sup>

Paulo Ricardo Feistel (UFSM)<sup>3</sup>

### **RESUMO:**

O tema desenvolvimento tem recebido grande atenção na atualidade. No decorrer da história encontra-se uma diversidade de conceitos e medidas adotados para a análise do desenvolvimento das nações. Dentre as visões mais abrangentes sobre o assunto, está a abordagem de Amartya Sen, que adota uma visão multidimensional do tema, defendendo que o desenvolvimento abrange muito mais do que o crescimento econômico, atingindo as liberdades e a expansão das capacitações individuais. O presente ensaio tem como objetivo levantar a discussão sobre o papel do Estado nesse processo de desenvolvimento, utilizando o conceito de desenvolvimento adotado por Amartya Sen.

Palavras-chave: Estado e Desenvolvimento - Abordagem das Capacitações - Amartya Sen.

### **ABSTRACT**

: The theme development has received great attention nowadays. Throughout history there is a diversity of concepts and measures adopted for the analysis of the development of nations. Among the most comprehensive on the subject, is the approach of Amartya Sen, who adopts a multidimensional view of the subject, arguing that development encompasses much more than economic growth, affecting the expansion of freedoms and individual capacities. This essay aims to raise the discussion on the role of the state in the development process, using the concept of development adopted by Amartya Sen.

Keywords: State and Development - Capability Approach - Amartya Sen.

### **INTRODUÇÃO**

No decorrer da história da Economia, pode-se encontrar uma diversidade de estudos relacionados ao tema desenvolvimento. O termo desenvolvimento recebeu e recebe diferentes conceitos, conforme a corrente teórica que o aborda. Dentre tantas abordagens encontra-se a de Amartya Sen, que considera o desenvolvimento como sendo um processo que possibilita a expansão das capacitações individuais.

A teoria tradicional do desenvolvimento, de acordo com Amartya Sen (1983), considera como temas principais, que influenciam no crescimento econômico: a industrialização, a acumulação de capital, a mobilização de mão de obra, o planejamento e um Estado ativo. Apesar de serem fatores importantes, para Sen, essa teoria apresenta certas limitações, dentre elas o fato de não perceber que o crescimento econômico é apenas um meio para atingir outros objetivos e que a

---

1 Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Economia e Desenvolvimento da UFSM;

2 Profa. Dra. em Desenvolvimento Econômico

3 Prof. Dr. em Economia.

importância está nos benefícios gerados nesse processo de crescimento econômico. O autor adota um conceito multidimensional para o desenvolvimento.

Considerando esta abordagem, parte-se do seguinte problema: é possível “desenhar” um papel para o Estado no processo de alcance do desenvolvimento baseado no conceito de Amartya Sen? Acredita-se na hipótese de que o Estado pode atuar de tal forma que proporcione a expansão das capacitações individuais. O objetivo do trabalho é discutir o papel do Estado no processo de desenvolvimento, sendo este compreendido como um processo de expansão das capacitações humanas.

O artigo apresenta, após esta introdução, um breve histórico do conceito de desenvolvimento até chegar à abordagem de Sen; na segunda seção o enfoque específico à Abordagem das Capacitações, e discute a relação entre Estado e desenvolvimento na terceira seção. Por fim são levantadas algumas considerações.

## 1 O TEMA DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Todaro & Smith (2009) argumentam que o desenvolvimento econômico é um dos mais novos, emocionantes e difíceis ramos da Economia. Apesar de considerarem que “A Riqueza das Nações”, de Adam Smith em 1776, foi um tratado sobre o desenvolvimento econômico, ao mesmo tempo afirmam que na África, Ásia e América Latina o estudo sistemático das questões relacionadas ao assunto, só teve início nas últimas cinco décadas, configurando-se como um ramo novo de estudo.

Inicialmente, a análise de desenvolvimento econômico era baseada na medida de crescimento econômico, ou seja, o aumento de renda *per capita* era o índice utilizado como medida de avaliação. O crescimento, por sua vez, segundo Campos (2012), até a exposição das ideias de Solow, em 1956, era visto como resultado da combinação apenas dos fatores capital e trabalho. A partir de então, Solow chegou à conclusão de que além dos fatores capital e trabalho, existiriam outros fatores “desconhecidos” que apresentavam importante influência no processo de crescimento, gerando uma maior abertura na visão dos diversos estudiosos com relação ao crescimento e desenvolvimento.

Nos estudos de Lucas (1988) é possível identificar uma distinção entre desenvolvimento e crescimento. Sendo o crescimento relacionado a fenômenos sobre os quais se têm conhecimento, enquanto que o desenvolvimento refere-se a fenômenos ainda não compreendidos.

De acordo com Campos (2012), dá-se um importante passo nos estudos sobre crescimento quando a tecnologia e o capital humano passam a ser reconhecidos como determinantes do crescimento econômico.

A fonte da teoria do desenvolvimento está nos estudos sobre crescimento econômico, podendo justificar o que Sen (1988) considera como uma estreita ligação entre o desenvolvimento econômico e o crescimento econômico. Essa ligação, apesar de ser uma questão importante, é também geradora de certa confusão, quando o desenvolvimento passa a ser relacionado diretamente ao crescimento econômico. Sen (1988) afirma que realmente existe uma relação entre a expansão das riquezas e as melhorias nas condições de vida das pessoas, porém esse fato isolado não representa totalmente o desenvolvimento.

A abordagem de Amartya Sen abrange uma amplitude maior de questões para definir o desenvolvimento, apesar de não descartar a construção tradicional do conceito, Sen identifica limitações na teoria tradicional.

Para Evans (2002), Sen conseguiu demonstrar que a renda é uma medida inadequada para avaliar o bem-estar da população, e que o argumento utilitarista reduz a noção de bem-estar a um bem-estar homogêneo, já que não considera, por exemplo, as questões valorativas individuais.

Sen (1983) considera que a análise do crescimento pela renda fornece apenas a informação de que a pessoa tem o meio para adquirir algo, mas não garante a possibilidade de exercer todas as suas capacitações e direitos, mesmo que tenha renda disponível para isso. Em sua abordagem elenca alguns pontos específicos que limitam a teoria tradicional na análise do desenvolvimento econômico. Um dos limitadores é o fato de a Economia tradicional não tratar o crescimento econômico como apenas um meio que oportunize às pessoas a expansão de suas capacitações. Outro fator limitador é que a análise do desenvolvimento econômico baseada no PIB *per capita* pode ser complementada com a análise dos direitos e capacitações das pessoas, o que a teoria tradicional não considera. Como uma terceira limitação, Sen (1983) considera que a análise pela produção *per capita* pode ser falha, pois a distribuição de bens pode ocorrer indevidamente.

Todaro & Smith (2009), ao compararem a Economia do desenvolvimento com a teoria neoclássica tradicional e com a economia política, acreditam que a primeira deve preocupar-se, em maior grau do que as outras duas, com exigências econômicas, culturais e políticas, de maneira a alcançar com maior eficiência os frutos do progresso econômico para a população com uma abrangência mais ampla possível.

Para Todaro & Smith (2009), a Economia tradicional assume um caráter materialista e individualista das decisões econômicas, a Economia política excede a tradicional, ao englobar o estudo dos processos sociais e institucionais. O desenvolvimento econômico, para os autores, ultrapassa estes dois conceitos, alcançando uma abrangência maior que a Economia política, além de preocupar-se com a alocação eficiente de recursos e com o crescimento sustentado ao longo do tempo, também considera questões voltadas à melhoria dos níveis de vida das diversas populações do mundo.

Sen (1983, 1988) acredita que os estudos relacionados ao desenvolvimento devem ir além de questões puramente econômicas e levar também em consideração os fatores políticos e sociais que afetam as capacitações dos indivíduos. Segundo o autor, uma expansão de riqueza, identificada pelo crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), a princípio poderia representar uma contribuição na melhora das condições de vida das pessoas. Porém, considera que a análise do PIB representa apenas um crescimento econômico, sem abranger as condições de vida da população.

Sen (1988) elenca cinco fatores principais que diferenciam crescimento e desenvolvimento econômico. O primeiro fator está no fato de que através da análise do PIB um país pode ser considerado em crescimento econômico e, no entanto, a distribuição de renda, serviços e produtos pode ser inadequada, assim os “benefícios” do crescimento não abrangem toda a população do país. Outra diferença é que o PIB considera apenas meios de bem-estar que tenham um valor de transação no mercado. A terceira diferença, é que o PIB pode distorcer a importância relativa das mercadorias de um país. Em quarto lugar, destaca a questão da temporalidade, alertando para o fato de que o rendimento apreciado por uma pessoa em um determinado período não refletirá às suas condições de vida e bem-estar ao longo da vida. Por fim, o quinto tópico apresentado pelo autor é que o PIB representa apenas uma medida dos meios através dos quais as pessoas poderão buscar o bem-estar, porém não denota que as pessoas envolvidas realmente estão conseguindo se utilizar desses meios.

A existência de fatores que dificultam a definição de um conceito de desenvolvimento é assumida por Sen (1988), sendo que dentre eles está o conceito de avaliação, no sentido valorativo do termo. O autor destaca dois pontos que evidenciam como o conceito de avaliação de valores se torna uma dificuldade para definir o desenvolvimento. O primeiro é o fato de que os valores são individuais, em segundo lugar, acrescenta que as mudanças que ocorrem em um processo de desenvolvimento provocam alterações nas avaliações das pessoas envolvidas, gerando mudanças valorativas. Para Sen (1988) “estes dois problemas podem ser denominados, respectivamente, “valor de heterogeneidade” e “valor de endogeneidade”.”



Na próxima seção será apresentada a Abordagem das Capacitações proposta por Amartya Sen.

## **2 A ABORDAGEM DAS CAPACITAÇÕES DE AMARTYA SEN**

Ainda que ciente da dificuldade de se definir um conceito para desenvolvimento, Sen (2010) desenvolve sua abordagem, na qual a liberdade é considerada o principal meio e o principal fim para alcançar o desenvolvimento.

De acordo com Nasar (2012), nas décadas de 70 e 60 Amartya Sen sugeriu uma teoria geral do bem-estar buscando associar a tradicional preocupação dos economistas em relação ao bem-estar material, com a preocupação filosófica relativa aos direitos individuais e a justiça. Para Nasar (2012), Sen apresentou objeções à crença utilitarista de seus colegas economistas. A autora afirma que Sen defendeu a liberdade e não a riqueza como a verdadeira medida de uma boa sociedade, considerando-a um fim primário assim como principal meio de desenvolvimento econômico, embasado em uma longa tradição que percorreu de Aristóteles a Friedrich Von Hayek e John Rawls.

Sen (2010) relaciona o desenvolvimento à liberdade individual, afirmando que essa ligação excede uma relação constitutiva. Já que, considera a influência de oportunidades econômicas, liberdades políticas e poderes sociais, sobre aquilo que as pessoas conseguem realizar. Além de condições habilitadoras, que permitem seus funcionamentos. Defende ainda, o papel dos indivíduos como agentes ativos no processo de desenvolvimento.

Para Sen (1990) as capacitações de um indivíduo refletem as várias combinações de funcionamentos que ele pode alcançar, o que envolve uma concepção de vida como uma combinação de diversos modos de ser. A capacitação, para Sen (1990), reflete a liberdade individual da escolha de um modo de viver.

De acordo com Sen (1988), a abordagem das capacitações possibilita uma estratégia diferente de avaliação voltada para a avaliação da vida, concebendo o desenvolvimento de forma multidimensional, englobando os diversos ramos da vida que influenciam no individual e no todo.

Todaro & Smith (2009) defendem a concepção multidimensional de desenvolvimento, considerando que o desenvolvimento, essencialmente, deve representar toda a gama de mudanças através das quais um todo social afasta-se de uma situação considerada amplamente insatisfatória para uma situação na qual as condições de vida tanto no âmbito material quanto no espiritual são consideradas melhores.

Segundo Sen (1985, 1988), a capacitação de um indivíduo pode ser considerada como um conjunto de funcionamentos que ele pode escolher realizar. Comer, falar, pensar e escutar, podem servir como exemplos de funcionamentos. Para Sen (1988), essa liberdade de escolha de opções de funcionamentos pode diferir para cada indivíduo, diferenciando o nível de bem-estar que cada um poderá atingir. Sendo assim, defende que a importância da liberdade na determinação do bem-estar está em vê-lo como uma função não só da realização de um funcionamento efetivo, mas também do conjunto de capacitações a partir do qual o indivíduo escolheu os funcionamentos que desejou realizar. Essa escolha reflete os valores do indivíduo e proporciona a expansão das suas capacitações e, para Sen, a liberdade de realizá-la é que se pode considerar como desenvolvimento.

Sen (1988) defende que, partindo da ótica de que o desenvolvimento está relacionado à conquista de uma vida melhor, ao analisá-lo deve-se manter o foco na natureza da vida que as pessoas conseguem viver e nos funcionamentos que conseguem realizar. Sob esta ótica a avaliação do desenvolvimento incluirá a expectativa de vida das pessoas, as suas liberdades de alimentação, mobilidade, participação social dentre outros fatores que Sen classifica como “elementos funcionais de uma pessoa”.

O foco da abordagem de Sen está na análise de o que as pessoas podem ou não realizar, e não está ligada à quantidade de renda ou insumos disponíveis em uma economia, mas ao que as pessoas conseguem fazer utilizando-se dessa renda e desses insumos.

Amartya Sen (2010) acredita que os indivíduos têm condições de determinar seu destino e apoiar uns aos outros se lhes forem dadas condições sociais adequadas para isso, sem que sejam vistos simplesmente como beneficiários passivos de programas de desenvolvimento, mas sim como seres atuantes nesse processo.

O item seguinte apresenta a relação entre Estado e desenvolvimento, com o objetivo de visualizar um papel para o Estado nesse processo de desenvolvimento abordado por Amartya Sen.

### 3 ESTADO E DESENVOLVIMENTO

Conforme Chang (1994), o papel do Estado na economia representa uma das questões mais controversas desde a origem da disciplina. De acordo com o autor, existe, entre os estudiosos do tema, uma ideia geral de que o Estado tem um importante papel a desempenhar. Porém não há um consenso com relação ao momento e à maneira como deve ocorrer a participação estatal na economia.

Pessali e Dalto (2010) confirmam a característica controversa do papel do Estado no desenvolvimento econômico. Mas, afirmam que diversos estudos históricos demonstram a importância positiva do papel do Estado nas economias desenvolvidas, consideradas liberais.

Segundo Evans (1996), na fase inicial da teoria do desenvolvimento, entre os anos 50 e 60, o Estado era considerado de fundamental importância para o fomento da industrialização, para a modernização da agricultura e para a infra-estrutura necessária à urbanização que ocorria no contexto. Porém, nas décadas posteriores o Estado passa a ser visto como um obstáculo ao crescimento.

Para Bresser-Pereira (2006, p.214), a liderança do desenvolvimento econômico é exercida pelo governo, que atua via acordos com os agentes econômicos no processo de definir políticas econômicas e instituições que gerem investimentos e o crescimento da produtividade. Segundo o autor, desde o surgimento do Estado moderno existe a preocupação deste com relação ao desenvolvimento. Afirma que cabe ao Estado “estabelecer o equilíbrio entre o desenvolvimento e a distribuição, entre lucros e salários e entre os investimentos e as despesas sociais”.

Chang (2004) apóia uma participação do Estado e das instituições no processo de desenvolvimento, desde que ocorram de forma adequada ao contexto do país. Considerando que os países atualmente desenvolvidos contaram com o apoio do Estado e das devidas instituições em seu processo de desenvolvimento, através de políticas condizentes com as necessidades do contexto no qual esse processo ocorreu.

De acordo com Pessali e Dalto (2010), o Estado tem a responsabilidade de estabelecer, manter e fazer cumprir um sistema jurídico que coordene e regule as atividades das demais instituições. Considerando que, é neste grupo seletivo de instituições que ocorre a concentração da discussão sobre o desenvolvimento econômico.

Para Sen (2010), apoiado em sua abordagem multidimensional de desenvolvimento, existe a necessidade de buscar um equilíbrio entre Estado, mercado, instituições políticas e sociais, defendendo o “caminho do meio” entre o livre mercado e a intervenção Estatal.

Além disso, segundo Sen (1988), para a realização dos seus funcionamentos, os indivíduos dependem não apenas de “mercadorias” de sua propriedade, mas também da disponibilidade de bens públicos, bens comuns a todos os indivíduos, assim como

bens privados disponibilizados pelo Estado, por exemplo, o acesso a saúde e educação. Nesse caso, o fornecimento destes serviços pelo Estado seria uma forma de melhorar os funcionamentos envolvidos, podendo oportunizar a expansão de algumas capacitações individuais.

De acordo com Evans (2010), em um olhar para o século XXI, fomentar o crescimento econômico, está diretamente relacionado a possibilitar a expansão das capacitações humanas, pois o crescimento exige que ocorra uma expansão da efetiva utilização do atual acervo de ideias e da geração de novas ideias adequadas ao contexto de cada país.

Sen (2010) não descarta a importância e a eficiência do mecanismo de mercado, porém, acredita que alguns elementos que representam contribuições indispensáveis às capacitações humanas nem sempre podem ser vendidos exclusivamente para um indivíduo, ou seja, existem bens que os indivíduos consomem juntos, como por exemplo, serviços de saúde, prevenção epidemiológica e ações de preservação ambiental.

Para Sen (2010), pode existir também a figura de um bem “semipúblico”, exemplificando com o caso da educação básica. O autor defende que os benefícios da educação básica geram ganhos não apenas ao indivíduo que a está recebendo, mas ocorre uma expansão da educação que por consequência gera mudança social e proporciona o progresso econômico.

De acordo com Evans (1996, p.2), ao reconhecer o papel central do Estado deve-se vislumbrar que a capacidade de ação do Estado vai além da identificação de políticas, a ação estatal também abrange a “institucionalização permanente de um conjunto complexo de mecanismos políticos.”

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

No decorrer da história, o conceito de desenvolvimento foi sendo “humanizado”, foram sendo introduzidos fatores que ultrapassam a análise focada unicamente na riqueza. Baseado na abordagem de Amartya Sen, este artigo buscou identificar a possibilidade de “desenhar” um papel para o Estado nesse processo de desenvolvimento.

É possível visualizar o Estado como um agente possibilitador da expansão das capacitações dos indivíduos. Um Estado que proporcione o desenvolvimento não simplesmente pela proteção do mercado interno, e estímulo industrial, mas que oportunize a participação dos indivíduos no processo de desenvolvimento global, através do acesso a funcionamentos básicos da vida. Um Estado que favoreça o crescimento das pessoas como atores sociais, oferecendo condições para que possam exercer as suas liberdades e expandir suas capacitações e participar ativamente do processo de desenvolvimento.

A análise do conceito de desenvolvimento, abordado por Amartya Sen, torna possível iniciar uma importante discussão sobre as diversas possibilidades de ação estatal no processo de desenvolvimento.

Certamente, o Estado pode desempenhar um importante papel nesse processo, inclusive por meio da adoção de ações que ultrapassam aquelas convencionadas pelos países atualmente desenvolvidos e provavelmente os resultados obtidos serão perenes e continuamente crescentes.

## **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

BRESSER-PEREIRA, L. (2006). Estratégia Nacional e Desenvolvimento. *Revista de Economia Política*, 26, (2)(102), 203-230.

- CAMPOS, M. M. S. (2012). Estado Desenvolvimentista e a ampliação das capacitações. In: XV ENCONTRO DE ECONOMIA DA REGIÃO SUL – ANPEC/SUL – 2012, Porto Alegre - RS. Disponível em: <http://www.pucrs.br/eventos/encontroeconomia/download/mesas/EstadoDesenvolvimentista.pdf>
- CHANG, H-J. (1994). *The Political Economy of Industrial Policy*. London: MacMillan Press.
- CHANG, H-J. (2004). *Chutando a escada*. São Paulo: UNESP, 2004.
- EVANS, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo Económico*, 35, (140).
- EVANS, P. (2002). Collective Capabilities, Culture, and Amartya Sen's Development as Freedom. *Studies in Comparative International Development*, Summer, 32, (2), 54-60.
- EVANS, P. (2010). Construção do estado desenvolvimentista do século XXI: possibilidades e armadilhas. Tradução de: *Constructing the 21st century Developmental State: Potentialities and Pitfalls*. in Edigheji, Omano (ed). 37-58.
- LUCAS, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, (1), 3-42.
- NASAR, S. (2012). *A Imaginação econômica: gênios que criaram a economia moderna e mudaram a história*. Tradução de Carlos Eugênio Marcondes de Moura. 1ª. ed. São Paulo: Companhia das Letras.
- PESSALI, H. & DALTO, F. (2010). A mesoeconomia do desenvolvimento econômico: o papel das instituições. *Nova Economia*, 29, (12), 11-37.
- SEN, A. (1983). Development: Which Way Now? *The Economic Journal*, 93, (372), 745-762, 1983.
- SEN, A. (1985). Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy*, 82, (4), 169-221.
- SEN, A. (1988). The Concept of Development. In: Chenery, H., Srinivasan, T. H. (Eds.). *Handbook of Development Economics*, v. 1, Elsevier Science Publishers B. V., cap.1, 10-26.
- SEN, A. (1990). Development as Capability Expansion. In: Griffin K., Knight, J. (Eds.). *Human Development and the International Development Strategy for the 1990s*, London: MacMillan, 41-58.
- SEN, A. (2010). *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Cia das Letras. Tradução: Laura Teixeira. Revisão: Ricardo Doninelli Mendes.
- TODARO, M. P. & SMITH, S.C. (2009). *Economic Development*. 10th edition. Boston: Pearson Addison Wesley.

## ¿REFORMAR O MODIFICAR EL PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA DE LICENCIADO EN ECONOMÍA? GUÍA METODOLÓGICA PARA ANALIZAR UN PLAN DE ESTUDIOS

María Guzmán (CPCECABA y PIDE-UNTREF/UNLA/UNSAM)

Manuel Argumedo (UNLP)

Desde hace unos años, ronda la preocupación sobre la cuestión de los planes de estudios de la carrera de licenciado en economía: notas periodísticas, nuevos planes de estudios propuestos por departamentos de economía y solicitudes de reformas realizadas tanto por autoridades de la facultad, como por cátedras, por alumnos y por egresados<sup>1</sup>. Hemos visto recientemente una encuesta de una agrupación estudiantil que solicita opiniones sobre los planes de estudios de las carreras del área de las ciencias económicas, que es un claro ejemplo del reinado del sentido común: el pedido de opinión se reduce a que los consultados digan qué materias suprimirían y cuáles agregarían sin solicitar ninguna explicación sobre las razones que justifican ese listado de supresiones y agregados. En otra universidad escuchamos a los encargados de la reforma del plan de estudios decir que no era necesario perder tiempo discutiendo cuál era la imagen del profesional que se pretendía lograr con el nuevo plan.

Una modificación del plan de estudios supone como punto de partida el análisis crítico de la propuesta vigente. Analizar un plan de estudios no es una tarea simple porque un plan de estudios no es sólo una secuencia organizada de las asignaturas que han de cursarse para obtener un título o cumplir un ciclo de estudios, quizás con la carga horaria y las correlatividades. La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos ofrece un buen ejemplo de diseño curricular<sup>2</sup> que incluye, como corresponde, la forma de elaborar cada programa de asignatura<sup>3</sup>. Para que el análisis del plan vigente sea fructífero y provea de informaciones que justifiquen y fundamenten adecuadamente la propuesta de cambio, planteamos en este trabajo una

---

1 A modo de ejemplo, los siguientes *links*: <http://reformadeplanes.wordpress.com/2011/06/>; <http://reformadeplanes.wordpress.com/2011/07/>; <http://plandeestudioreforma.blogspot.com.ar/2012/08/reforma-plan-de-estudio-documento-n2.html>; <http://plandeestudioreforma.blogspot.com.ar/2011/10/documento-plan-de-estudio-borrador.html>; [http://jaureche.weebly.com/uploads/5/9/6/3/5963196/enseanza\\_y\\_ensaamiento\\_del\\_neoliberalismo\\_en\\_la\\_fce-uba.doc](http://jaureche.weebly.com/uploads/5/9/6/3/5963196/enseanza_y_ensaamiento_del_neoliberalismo_en_la_fce-uba.doc)

2 El documento Reforma Curricular (1996), <http://www.econ.uba.ar/www/grado/reforma/anexo1.htm>, de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA —que es un diseño curricular— incluye: descripción general; características básicas, desarrollo de la práctica pedagógica; perfiles de los graduados; estructura académica; ejes y estructura curriculares; sistemas de regularidad, asistencia y evaluación del alumnado; y capacitación, actualización y perfeccionamiento de la calidad docente. El documento Esquema Curricular (1996) de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA incluye: la nómina de asignaturas por carrera; la valoración horaria; y el nivel de obligatoriedad. El documento Contenidos Mínimos de las Asignaturas (1996) de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA incluye los contenidos mínimos de las asignaturas por carrera, <http://www.econ.uba.ar/www/grado/reforma/anexo3.htm>.

3 En la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, cada programa de asignatura contiene una carátula —que identifica la Universidad, la Facultad, la Carrera, el Plan de estudios, la asignatura, su código, el profesor a cargo y (después de la aprobación del programa por el Consejo Directivo) el número y la fecha de la resolución aprobatoria— y no menos de cinco capítulos: a) el encuadre general —que incluirá secciones en las que se expondrán: 1) el contenido mínimo de la asignatura; 2) las razones que justifican la inclusión de la asignatura dentro del plan de estudios y su importancia para la formación profesional; 3) la ubicación de la asignatura en el plan de estudios y los requisitos para su estudio (tanto los formales como otros que fueren necesarios en función de su contenido mínimo); y 4) los objetivos de aprendizaje (lo que se espera que el alumno logre al finalizar el estudio de la asignatura)—; b) el programa analítico —dividido en unidades temáticas, con sus correspondientes objetivos de aprendizaje—; c) la bibliografía —actualizada y clasificada en "obligatoria" y "ampliatoria"—; d) los métodos de conducción del aprendizaje; e) los métodos de evaluación.

[http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Secretaria\\_Pedagogica/publicaciones/programas.doc](http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Secretaria_Pedagogica/publicaciones/programas.doc)

guía de los aspectos que deberían ser tenidos en cuenta como mínimo en ese proceso.

## OBJETIVOS

Concebimos la educación como una práctica social intencional (Argumedo, 1998). En consecuencia, lo primero que esperamos encontrar en un plan de estudios es la declaración de esas intenciones. Los objetivos son los que dicen lo que se pretende hacer —es allí donde se expresa la «intención» de la acción que se pondrá en marcha—.

El plan de estudios debería por lo tanto ser un documento que presente de manera ordenada, en relación con ciertos fines definidos, un proceso concreto de enseñanza-aprendizaje para ser desarrollado en una institución educativa. Stenhouse (1984) describe el «documento» curricular —el diseño— como un «manual de especificaciones», un libro de instrucciones para aplicar en situaciones de enseñanza, que prescribe por escrito lo que se pretende que suceda.

Los objetivos pueden presentarse como consignas que se suponen claras y unívocas y que no necesitan ninguna explicación ni fundamentación. En general este tipo de presentación implica el desinterés de los autores por promover la participación de todos los actores, que se considera innecesaria y prescindible.

La fundamentación de los objetivos debería incluir un análisis del perfil vigente de los profesionales y del perfil que se pretende lograr como resultado de la implantación del plan de estudios que se propone. Un elemento a tener en cuenta en este momento del trabajo es la reglamentación vigente sobre el ejercicio de la profesión en cuestión y, en la medida en que existan, otras formas de ejercicio emergentes o estilos antiguos que sobreviven. Es evidente que estas reflexiones suponen una caracterización de la realidad social en la que deberá actuar el profesional que se pretende formar. Esto implica una reflexión sobre las diferentes formas, condiciones y alcances del ejercicio profesional. Las «formas» de ejercicio se relacionan con las diferentes «versiones» de la profesión que coexisten en la sociedad.

Otro elemento que debe fundamentar los objetivos es la concepción de educación que inspira el plan, que constituirá un dato clave para entender tanto la formulación de objetivos como la selección y organización de contenidos y las indicaciones relativas a la forma de trabajo necesaria para alcanzar los objetivos que el plan propone. En este sentido puede concebirse la educación con un criterio «bancario» —siguiendo aquí una clasificación de Paulo Freire— y en este caso se propondrá un plan enciclopedista, autoritario, que trabaja en un nivel de pensamiento superficial y sólo valoriza la memoria del alumno. En el otro extremo se situaría una concepción de la educación como una tarea dialógica en la se construye o reconstruye el conocimiento con los estudiantes; aquí se trabaja con un nivel de pensamiento más profundo, de manera democrática y se entiende el aprendizaje como capacidad para *negociar y construir con los otros el significado del mundo en el que cada uno vive*. (Argumedo, 1999).

Es claro que hay otras concepciones de educación que pueden fundamentar un plan de estudios; en este texto hemos trabajado con esa oposición que propone Freire apenas para hacer evidente la importancia que tiene en un plan de estudios la formulación explícita de la concepción educativa que lo fundamenta. En «Algunos modos de educar», utilizamos la teoría de los intereses fundamentales que trabaja Grundy (1991), que se puede sintetizar en dos casos extremos en cuanto responden a

intereses diferentes, que implican “modos” constitutivos del conocer y del hacer: el interés técnico y el práctico. Cada uno de estos intereses implica una decisión sobre lo que es válido conocer y cómo debe organizarse en categorías.

Si el plan de estudios que analizamos no incluye ninguna fundamentación para los objetivos, ni sobre el perfil profesional ni sobre la concepción educativa, eso no significa que no existen, sino sólo que no se ponen sobre la mesa. En este caso, un estudio experto del plan de estudios —del análisis de los objetivos y de los otros componentes del documento— debería poder extraer esas cuestiones que no se comparten en el texto. En esto reside una de las razones que hacen aconsejable un análisis profundo del plan de estudios que supere el nivel de las meras opiniones.

## CONTENIDOS

Enseguida nos encontramos con los contenidos del plan de estudios que se presentan organizados en unidades o espacios curriculares, distribuidas secuencialmente a lo largo de los años que se supone debe tardarse en cursar la carrera. En este punto es necesario aclarar que el contenido envuelve dos conjuntos importantes de saberes: las informaciones generales y específicas que el profesional debe manejar y las estrategias metodológicas que se consideran necesarias para alcanzar el nivel de habilidades y disposiciones requeridas por el «modo» de ejercicio profesional que la institución promueve.

El primer conjunto incluye informaciones sobre los resultados del trabajo científico, indicaciones sobre procedimientos que han permitido operar con éxito en el del desempeño profesional, vocabularios específicos, normas y valores que estructuran esos diferentes campos. El segundo conjunto se refiere a las disposiciones mentales socialmente valoradas para «tratar» esas informaciones, lo que expresa una determinada manera de concebir la relación del sujeto con el conocimiento. Este tipo de cuestiones estará presente a lo largo de todo el proceso de selección y organización de los contenidos y debería formularse explícitamente en cada unidad curricular. Sin embargo es común que no se hable de ellas o que se presenten por separado en un capítulo de orientaciones metodológicas, lo que contribuye a que no sean tenidas en cuenta en el momento de ponerse en marcha el plan. Ambos conjuntos de saberes derivan del análisis del contexto social y del papel que se pretende que desempeñe en ese contexto el profesional que se va a formar: aún cuando ese capítulo no haya sido explicitado en el documento del plan de estudios.

Cada uno de los espacios curriculares deberá indicar los objetivos específicos, es decir, cómo contribuirá al logro de los objetivos generales del plan de estudios, qué informaciones se trabajarán en ese espacio, la «forma» de trabajarlas que se propone y su relación con los otros espacios que el plan de estudios propone, lo que justifica el lugar que ocupa en el *currículum*. Esta formulación explícita nos informará sobre la «congruencia interna»<sup>4</sup> del plan de estudios, es decir, la relación que se propone entre las diferentes unidades curriculares. Los objetivos específicos nos aportan información también sobre el alcance que tendrán los contenidos, es decir, con qué profundidad hay que «tratarlos» en cada momento de la secuencia.

---

4 Alicia de Alba analizó la congruencia interna de los planes de estudio de la Escuela Nacional de Estudios Profesionales-Zaragoza, de la UNAM, en los años 1979 y 1980. Se parte de la construcción de mapas conceptuales de cada unidad curricular para señalar allí la representación de cada equipo docente sobre los apoyos que “ofrecen” y los que “requieren” en relación con las otras unidades del plan. Los resultados del estudio muestran que el grado de congruencia interna del plan es muy bajo, porque, en general, la estructura de contribuciones mutuas existe sólo en la cabeza de cada docente, y muchos de ellos ni siquiera conocen el plan de estudios completo.

Al analizar los contenidos se podrá comprender el papel que los autores le asignan a una institución que forma profesionales. Si el plan de estudios pretende agotar todos los contenidos relacionados con el ejercicio de la profesión, no podrá escapar del «enciclopedismo» y, al poco tiempo, quedará inevitablemente desactualizado. Esta posición pone de manifiesto una falta de confianza en la capacidad del egresado para continuar aprendiendo; el mismo plan de estudios puede haber conseguido convencerlo de que ya sabe todo y no necesita seguir aprendiendo. En el otro extremo, el plan de estudios puede plantearse como un espacio para la formación inicial: se tratará de lograr que los alumnos aprendan lo que se considera fundamental para empezar a trabajar en el campo y continuar su formación en un proceso permanente de sistematización de sus experiencias profesionales. En este caso se otorgará centralidad a aquellos contenidos que se refieren al manejo de fuentes, la recuperación crítica de informaciones y la capacidad para construir conocimientos y aprender de la práctica.

Es posible distinguir al menos tres «situaciones educativas», es decir, formas de trabajar esos contenidos a las que se les reconoce valor educativo: las disciplinas, las actividades interdisciplinarias y el trabajo. Es indiscutible el valor educativo de las disciplinas (Popkewitz, 1985). En este punto es importante tener en cuenta el carácter que se le asigna al saber disciplinario —si se presenta como «obra terminada» o como «ámbito de trabajo» (con su historia y los conflictos y las dimensiones políticas que han orientado el hacer disciplinario)—.

La segunda situación de aprendizaje es el análisis de problemas sociales desde una perspectiva interdisciplinaria. Aquí es importante analizar cómo se concibe esta integración. Pueden proponerse formas de trabajo muy diferentes: desde la mera yuxtaposición, hasta situaciones de cooperación multidisciplinaria, en las que las diferentes disciplinas interactúan y se modifican. A veces se trata de crear nuevas disciplinas «integradoras» o campos transdisciplinarios. Desde una perspectiva histórica, la acción interdisciplinaria está mostrando también importantes resultados que han posibilitado grandes avances científicos y técnicos<sup>5</sup>.

La tercera situación de aprendizaje que puede presentarse en el plan de estudios es el trabajo, considerado como la intervención de los alumnos en procesos de producción de bienes o servicios socialmente útiles. Esta situación educativa adquiere relevancia especialmente en las modalidades de formación profesional, como es el caso de los economistas. Pueden proponerse diferentes formas: la participación de los alumnos en situaciones concretas de desempeño profesional o su intervención en equipos de la misma institución formadora que realicen actividades de docencia, investigación o extensión. En este tipo de situación es fundamental que el plan de estudios plantee indicaciones claras sobre el acompañamiento del trabajo de los alumnos y la coordinación de actividades de intercambio por parte de los profesores a cargo de estos espacios curriculares.

Es importante analizar si el plan de estudios propone unidades curriculares que tengan en cuenta sólo un tipo de situación de aprendizaje o que intenten combinar diferentes tipos, a lo largo de toda la carrera o en alguno de sus ciclos. Por otra parte, la proporción que se le asigna a cada situación en el plan de estudios nos permitirá llegar a conclusiones sobre la concepción educativa que lo orienta. Es conveniente que se combinen en el plan de estudios diferentes tipos de unidades (Bordieu y Gros), lo que hará necesario definir un instrumento que permita administrar esta integración de actividades que responden a diferentes principios de organización.

---

<sup>5</sup> Sobre este tema reflexiona Edgar Morin.



## ESTRUCTURA GLOBAL DEL PLAN DE ESTUDIOS

Para finalizar<sup>6</sup> deben hacerse algunas reflexiones sobre la estructura global del plan de estudios porque es lo que le da el carácter de totalidad. De manera más estricta, se puede afirmar que la estructura organiza todas las dimensiones formativas que pretende poner en acción la institución para formar profesionales<sup>7</sup>. Algunos autores han definido un conjunto de criterios para analizar la estructura global de un diseño curricular<sup>8</sup>. Se proponen algunos intervalos entre términos opuestos, y se trata de ubicar la posición del plan de estudios en cada uno de los segmentos que separan esas oposiciones. Vamos a citar, a modo de ejemplo, cuatro intervalos o segmentos que creemos que nos aportarán información suficiente para caracterizar la estructura global del plan de estudios:

El **primer intervalo** implica una decisión sobre la forma de articulación en el *currículum* de lo general y lo específico. Se trata de considerar cuál es la formación general que el plan de estudios estima que necesitará el profesional y cómo la ubica en el plan de estudios en relación con la formación profesional específica<sup>9</sup>.

El **segundo intervalo** de opciones para analizar la estructura del plan de estudios se relaciona con la forma en que se combinan en el plan de estudios la transmisión de informaciones y la participación del alumno en experiencias pre-profesionales.

El **tercer intervalo** implica considerar el grado en el que el diseño curricular permite que los estudiantes realicen opciones y el carácter que se le atribuye a esas opciones (cerradas, parcialmente abiertas o libres)<sup>10</sup>.

El **cuarto intervalo** que se considera significativo es analizar el valor relativo que el plan de estudios le atribuye a los contenidos de las disciplinas y al desarrollo personal de los estudiantes. Este continuo pone en evidencia en qué medida se ha tenido en cuenta en la estructura del plan de estudios la adquisición por parte de los estudiantes de algunas «capacidades básicas» (como recuperar y construir informaciones, trabajar con problemas sin solución conocida, tomar decisiones sin conocer todos los datos, manejar la incertidumbre, dominar el lenguaje, no tener prejuicios ni resistirse a lo nuevo).

## ORIENTACIONES METODOLÓGICAS

Como ya dijimos al referirnos a los contenidos, es común que algunos planes de estudios incluyan un capítulo especial dedicado a las estrategias metodológicas. Aquí se incluyen algunas precisiones sobre las formas de trabajo en el aula y sobre la

---

6 En el caso de tener que modificar o diseñar un nuevo plan de estudios, esta sería la primera etapa.

7 Ver Rockwell, E., 1982. Rockwell distingue dos niveles formativos en la escolaridad: el institucional y el de la interacción docente/alumnos. En el primer nivel reúne las influencias que la organización de las actividades en la institución tiene tanto sobre los docentes, como sobre los alumnos (definición de la tarea de cada uno de los actores, las estructuras de participación, la organización del tiempo y el espacio). En el segundo nivel, destaca las formas que adquiere la organización y la presentación del conocimiento en las escuelas, la definición de lo que se considera aprender, las concepciones del mundo y los valores y las reglas de juego, es decir, las normas que pautan los procesos de interacción.

8 Sobre este tema pueden consultarse: Bergquist, W.H., Gould, R. y Greenberg, E. M., 1981; Conrad, C. F., 1979.

9 Ver el texto de Neave, G., 1994.

10 En los planes de estudios pueden distinguirse tres campos: el de obligatoriedad, el de opcionalidad y el de libre elección. Conrad (1979) plantea como una opción intermedia el dejar un espacio en el diseño para que el alumno pueda “contratar” con la facultad los contenidos y actividades que le interesa incluir en su formación.

evaluación, que deberían ser coherentes con la concepción educativa presentada en el plan de estudios y contribuir al logro de los objetivos propuestos.

Ya hemos mencionado el inconveniente que esta opción plantea. Cuando el profesor consulta los contenidos mínimos que el plan de estudios ha fijado, no encontrará ninguna referencia al aspecto metodológico. Para nosotros, esa es una falla grave, porque consideramos esta cuestión del método como un contenido relevante del plan de estudios. Es claro que el problema puede resolverse si el plan de estudios plantea estrategias para su operacionalización que permitan suponer que este capítulo es leído y comentado en las reuniones de profesores a nivel de departamentos de materias afines.

En este capítulo deberían plantearse indicaciones para la elaboración de los programas de los espacios curriculares, de manera que las formas de trabajo en el aula y las evaluaciones promuevan el logro de los objetivos que el plan de estudios se propone alcanzar.

Pueden fijarse diferentes formas de trabajo y evaluación que se consideren coherentes con esos objetivos. Sin embargo cada espacio debería explicitar cuál de entre esas formas se considera conveniente adoptar de acuerdo con el tipo de unidad y los contenidos a desarrollar. Si el plan de estudios que estamos analizando no dice nada al respecto o queda en planteos generales, es evidente que promueve la repetición de los estilos de enseñanza enciclopedistas y autoritarios, que se limitan a promover la memoria y la repetición, es decir, que trabajan en un nivel de pensamiento superficial.

## **DISPOSICIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN**

Hasta aquí nos han informado sobre lo que se pretende hacer, es decir, el diseño curricular. Otra cosa será el desarrollo del curriculum en una situación histórica concreta. Se trata de la distancia que hay entre el plan de estudios y la acción, entre un documento de «intenciones» y la práctica social.

De todas maneras, aunque es imposible controlar el futuro, el plan de estudios debería ir acompañado de algunas disposiciones que permitan asegurar hasta donde sea posible la operacionalización sin desvirtuar los objetivos propuestos. Un ejemplo: si se trata de promover la articulación entre las diferentes disciplinas, debería generarse un espacio en el que sea posible el diálogo y el intercambio entre los responsables por los diferentes espacios curriculares.

Estos mecanismos o procedimientos además de intentar garantizar una ejecución coherente de la propuesta deberán proponer un proceso permanente de revisión y actualización. En este sentido afirmamos que todo plan de estudios debe entenderse como una «concreción» provisoria, que se mantiene vivo en movimiento en la medida en que se analiza, se debate, se cuestiona (Argumedo, 1999).

Podemos mencionar algunos mecanismos que ayuden a mantener este movimiento: promover la difusión, de modo que todos los actores conozcan el documento del plan de estudios completo y no solamente el listado de espacios curriculares; programar reuniones periódicas para presentar y discutir los programas de las unidades, para programar actividades en común, evaluar la marcha de la ejecución y proponer modificaciones que actualicen o perfeccionen el plan de estudios; promover y facilitar la realización de experiencias e investigaciones, cuyos resultados se den a conocer a todos los profesores y alumnos y sean analizados y discutidos.

Esto significa concebir el plan de estudios como un texto social, una obra «en cooperación», porque supone un grupo de educadores interactuando entre ellos y con sus alumnos. No debería ser resultado de decisiones «individuales» yuxtapuestas, porque en ese caso no sería un texto, sino un agrupamiento sin sentido de palabras. Es asumir la tarea con los otros, trabajar en diálogo, tener conciencia de que se está construyendo un «texto colectivo».

Es posible, además, considerar la misma institución como un medio para el aprendizaje de los alumnos, lo que implica realizar los cambios y los ajustes necesarios para que la vida cotidiana en ella promueva los aprendizajes que se han planteado como objetivos del plan de estudios. Esos ajustes deberían formar parte del plan de estudios (Rockwell, 1982).

Por todo eso, el análisis de un plan de estudios puede remitirnos a otros documentos institucionales que nos ayudarán a entender con más claridad el sentido de la propuesta.

Hasta aquí nuestra propuesta de guía metodológica para analizar un plan de estudios. El paso siguiente será aplicarla a un plan de estudios concreto, lo que nos permitirá arribar a conclusiones sobre si es necesario modificarlo y en qué aspectos. ¿Se trata de perfeccionarlo o de construir un nuevo *currículum*? ¿Por qué queremos una reforma, un cambio curricular? ¿Dónde está el problema? ¿En el diseño curricular, en el desarrollo curricular o en ambos?

## BIBLIOGRAFÍA

- Argumedo, M. (1998). *El currículum en la educación Superior*. Programa de Formación Docente Continua. Curso de Posgrado Docencia Universitaria. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- (1999). De entornos, planes de estudio y currículum. *Pensamiento Universitario*, 6 (8), 27-47. Buenos Aires.
- (2001). *El trabajador social como educador. Formación profesional y educación. Capítulo 2: Algunos modos de educar*. Tesis de doctorado no publicada, Pontificia Universidade Católica, Programa de Estudos Pós-Graduados em Serviço Social, São Paulo. Disponible en: <http://argumedomanuel.wordpress.com/>
- Bergquist, W.H.; Gould, R. y Miller Greenberg, E. (1981). *Designing Undergraduate Education*. San Francisco: Jessey-Bass.
- Bordieu, P. y Gros, F. (1990). Principios para una reflexión sobre los contenidos de la enseñanza. *Revista de Educación*, 292, 417-425. Madrid.
- Camilioni, A.W. de (1990). *Algunas orientaciones para la evaluación de la Universidad*. Buenos Aires: CEA, UBA.
- (1991). Alternativas para o regime acadêmico. En *Seminario Internacional sobre Administración Universitaria*. Natal (RN-Br.).
- Conrad, C. F. (1979): *The Undergraduate Curriculum*. Boulder (Colorado): Westview Press.

- de Alba, A. (1986). *Evaluación de la congruencia interna de los planes de estudio (análisis de un caso)*. En Seis estudios sobre educación superior Nro. 4. México: Cuadernos del CESUI.
- Follari, R. y Berruego, J. (1979). *Criterios e instrumentos para la definición del Diseño de Planes de Estudio*. México: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco.
- Freire, P. (1973). *Pedagogía del oprimido*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Guzmán, M. (2009). Educación Superior Universitaria de Grado: Plan de estudios y currículo. Alternativas para el diseño. Los formatos curriculares. Programa Interuniversitario de Doctorado en Educación UNTREF/UNLA/UNSAM – PIDE. *Trabajo final del «Seminario Nodal: Diseño, Desarrollo y Evaluación Curricular»*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Grundy, S. (1991). *Producto o praxis del curriculum*. Madrid: Morata.
- Lewy, A. (1976). *Desarrollo sistemático y evaluación de un programa educacional*. En Manual de evaluación formativa del currículo. Bogotá: UNESCO. Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación/ Voluntad.
- Litwin, E. (1997). *Las configuraciones didácticas: una nueva agenda para la enseñanza superior*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Morin, E. (2001). Inter-pluri-transdisciplinariedad. En *La cabeza bien puesta. Repensar la reforma. Reformar el pensamiento. Bases para una reforma educativa* (pp. 69-118). Buenos Aires: Nueva Visión.
- Neave, G. (1994). Significación actual del vocacionalismo. *Pensamiento Universitario*. 2 (2), 42-63. Buenos Aires.
- Popkewitz, T.S. (1985). Los valores latentes del curriculum centrado en las disciplinas. En J. Gimeno Sacristán y A. Pérez Gómez (Eds.), *La enseñanza. Su teoría y su práctica* (pp.306-321). Madrid: Akal.
- Rockwell, E. (1982). Dimensiones formativas de la escolaridad primaria en México. *Cuadernos de Investigaciones Educativas*. 4. México: Departamento de Investigaciones Educativas del Centro de Investigaciones y de Estudios Avanzados del Instituto Politécnico Nacional.
- Stenhouse, L. (1984). *Investigación y desarrollo del curriculum*. Madrid: Morata.

## NEOMECHANICISMO Y MECANISMISMO

Hipólito Hasrun (UNS)

El mecanicismo (o filosofía mecanicista) se origina en los trabajos de Galileo Galilei, René Descartes, Isaac Newton y otros, y alcanza el siglo XX. Siguiendo a Nicholson (2012), puede caracterizarse esta propuesta mediante cuatro principios: (1) el compromiso con una determinada ontología según la cual existe un continuo entre los seres vivos y no vivos, de manera que los seres vivos son similares a las máquinas hechas por el hombre; (2) la visión de que los organismos son entidades complejas y que las actividades de las partes determina la conducta del todo; (3) el centrarse exclusivamente en las causas material y eficiente; y (4) el reduccionismo.

Distinto del mecanicismo (a secas) es el enfoque de la biología del mismo período, ya que implicó una noción de mecanismo diferente, cercana a la de “artefacto mecánico”. Los sistemas son concebidos análogamente a los dispositivos propios de la época: relojes, máquinas de vapor o computadoras. Los organismos son considerados como ensambladuras estables de partes que interactúan de tal manera que su acción conjunta genera un resultado determinado.

A fines del siglo XX (especialmente, durante la última década) surgió en biología un nuevo tipo de concepción mecanicista, que puede claramente distinguirse de las primeras<sup>1</sup>, y que aquí se denominará *neomecanicismo*. En este enfoque –según Nicholson–, los mecanismos (si bien puede considerárselos reales) actúan más bien como modelos heurísticos: buscar mecanismos es buscar causas. Independientemente de la propuesta de Nicholson, es correcto afirmar que en biología (y, en general, en las llamadas *ciencias de la vida*) ha surgido una corriente con autores como William Bechtel, Carl Craver, Lindsay Darden, Stuart Glennan, y otros<sup>2</sup>, que han llamado la atención sobre la importancia de los mecanismos (llegando a compararla con la importancia de la leyes).

Siguiendo a Levy (2013), pueden distinguirse dentro del neomecanicismo, y atendiendo a los intereses en que se centran los neomecanicistas, tres clases: uno causal, uno explicativo y uno estratégico. Levy muestra que –atendiendo a esta clasificación– no todos los defensores del neomecanicismo (a secas) persiguen los mismos objetivos en su investigación y, por ende, no necesariamente estas tres clases coinciden.

También a partir de la última década del siglo XX surge, paralelamente al neomecanicismo, un interés por los mecanismos sociales dentro de distintas disciplinas, como la sociología y la economía. A esta corriente se la denominará aquí (siguiendo a Bunge, 1997, y a otros) *mecanismo*, para distinguirla del neomecanicismo, propio de las ciencias biológicas. Dentro del mecanismo también hay controversias y no puede decirse que haya una propuesta consensuada en todas las áreas y disciplinas, y estas discusiones han sido vistas por algunos con cierto pesimismo respecto del futuro de la propuesta<sup>3</sup>.

Son muy pocos los autores y trabajos que han intentado analizar juntamente (o comparar, más allá del objeto de estudio) el neomecanicismo con el mecanismo (de hecho, algunas de las obras básicas de la literatura neomecanicista han comenzado a ser citadas en unos pocos trabajos de autores mecanísticos; no se da lo opuesto). Sigue siendo un tema a discutir si es posible presentar este enfoque basado en mecanismos como una propuesta alternativa (o, en todo caso, complementaria) que abarque ambos campos: el de las ciencias de la vida y el de las sociales. Este trabajo aporta una comparación entre estas corrientes, sobre la base de

1 Véase Allen (2005) y Ruse (2005) para una distinción parecida, diádica en lugar de ternaria.

2 Véase, por ejemplo, el volumen 36(2) de *Studies in history and philosophy of biological and biomedical sciences* (2005): *Mechanisms in biology*, editado por Carl F. Craver y Lindley Darden.

3 Véase, por ejemplo, Gerring (2010), Norkus (2005).

las tres tesis neomecanicistas propuestas por Levy (2013). Específicamente, se muestra que, persiguiendo los mismos intereses (la comprensión causal, la explicación de fenómenos y la metodología de la investigación), las tesis no difieren sustancialmente en ambas áreas.

En primer lugar, se expondrá la clasificación de Levy y los tres tipos de neomecanicismo, comentando brevemente las relaciones que entre ellos indica el autor. Seguidamente, se introducirá la propuesta mecanística y se usarán las mismas categorías empleadas por Levy, pero aplicadas al ámbito de las ciencias sociales. El resultado será que las tesis son los suficientemente similares, y que las propuestas rivalizan con los mismos adversarios.

### TRES TIPOS DE NEOMECHANICISMO

Levy (2013) analiza el neomecanicismo e intenta mostrar que las discrepancias entre algunos de sus defensores se deben a diferentes intereses concernientes a la investigación científica. Propone tres tesis diferentes, cada una de las cuales da lugar a un tipo de neomecanicismo, y muestra las relaciones y diferencias entre ellas. Finalmente, muestra la utilidad de su clasificación empleándola para clarificar algunos aspectos de la discusión actual sobre el estatus de mecanismo de la selección natural. Las tres afirmaciones (o, mejor dicho, supuestos, ya que no siempre se las explicita) que generan la clasificación involucran tres aspectos diferentes: el causal, el epistémico y el estratégico. Cada una de ellas da lugar a un tipo de neomecanicismo:

1. El neomecanicismo causal<sup>4</sup> sostiene que las relaciones causales (fuera de los fenómenos físicos fundamentales) existen en virtud de los mecanismos subyacentes.
2. El neomecanicismo explicativo<sup>5</sup> defiende que, para explicar un fenómeno, se debe citar información mecanicista, es decir, especificar las partes subyacentes y su organización.
3. El neomecanicismo estratégico<sup>6</sup> está relacionado con el poder cognitivo-epistémico de la modelación mecanicista y los métodos científicos relacionados. Afirma que la mejor manera de tratar ciertos fenómenos es el enfoque mecanicista.

El neomecanicismo causal es una postura sobre la naturaleza de las relaciones causales. La idea es que entre dos eventos o variables existe una relación causal en virtud de un mecanismo que los conecta. Se trata de una postura predominantemente metafísica y rivaliza con otras teorías de la causalidad como las regularistas. La idea es considerar las relaciones causales en términos de interacciones entre los elementos constitutivos del sistema y trasladar el problema a la producción.

El neomecanicismo explicativo sostiene una tesis sobre relevancia explicativa: rivaliza con otras propuestas explicativas, como el modelo nomológico deductivo. Requiere, evidentemente, una noción de *mecanismo*, pero ésta no es dada en términos de una determinada concepción de la causalidad, sino de la relevancia explicativa: las explicaciones científicas deben contener cierto tipo de información. Se hace hincapié en los componentes del mecanismo y en su organización espacio temporal, de ahí que suelen darse como ejemplos artefactos como trampas para ratones o dispositivos de flotante para tanques de agua. A diferencia de estrategias explicativas como el modelo nomológico deductivo desarrollado por Hempel (1965), que explica un fenómeno empleando la derivación lógica a partir de leyes, el neomecanicismo explicativo no

---

4 Como figura principal de esta categoría, Levy cita a Glennan (1996, 2010). Como neomecanicista que rechaza la tesis causal, menciona a Carl Craver (véase, por ejemplo, Craver, 2007).

5 Machamer et al. (2000), Bechtel (2006).

6 Bechtel & Richardson (1993/2010).

presta atención ni a la lógica ni a las leyes. Se resaltan especialmente los medios de representación de la información, como animaciones, gráficos o imágenes. La estrategia explicativa no toma una forma canónica ni requiere un determinado tipo de relación entre *explanans* y *explanandum*. Si bien puede decirse que los mecanismos (al menos, algunos) exhiben ciertas regularidades, no por ello para explicar los fenómenos debe apelarse a tales regularidades. La explicación neomecanicista consiste en describir cómo el fenómeno depende de la interacción organizada entre las partes. Además de rivalizar contra el modelo hempeliano, la explicación neomecanicista rivaliza con otros modelos explicativos causales. Más que una explicación etiológica (que describiría el proceso causal), la explicación neomecanicista es constitutiva (es decir, atiende a la estructura subyacente). En segundo lugar, la explicación causal se enfoca en la explicación de eventos particulares y no de fenómenos recurrentes; mientras que la explicación neomecanicista parece tomar casi exclusivamente la explicación de fenómenos recurrentes.

El neomecanicismo estratégico entiende *mecanismo* de manera bastante estrecha, del mismo modo que *máquina*, y toma los mecanismos como guía de descubrimiento (de ahí lo de “estratégico”). Específicamente, hay dos formas en que los mecanismos proveen guías: por descomposición (es decir, descomponer un mecanismo en sus partes) y por localización (es decir, dado un mecanismo, se investigan los sistemas de los cuales forma parte). Esta propuesta de cómo hacer ciencia tiene un rango de aplicación acotado a sistemas similares a máquinas (con contigüidad espacial de las partes y temporal respecto de las acciones), e involucra métodos de representación, razonamiento y comprensión.

Las tres tesis son lógicamente diferentes y puede, por ende, defenderse cualquiera de ellas sin necesidad de comprometerse con las restantes. Levy sostiene que quienes defienden la tesis causal sostienen, usualmente, la tesis explicativa, pero no a la inversa. Su argumento es que quien entiende que la causalidad se debe a mecanismos subyacentes está, de algún modo, comprometido con la propuesta de relevancia explicativa neomecanicista. Sin embargo, adherir a la tesis explicativa (que alude a partes, su organización y su interacción) no implica tomar una postura neomecanicista sobre la causalidad, ya sea regularista o contrafáctica. Un neomecanicista explicativo puede sostener la tesis causal, pero probablemente por motivos independientes. Por ejemplo, Glennan es neomecanicista en sentido causal y explicativo. Craver no: rechaza la tesis causal por razones metafísicas (adhiera al enfoque contrafáctico de la causalidad siguiendo a Woodward, 2003) pero suscribe a la tesis explicativa, adoptando el marco intervencionista.

La relación entre las tesis explicativa y estratégica es –según Levy– más complicada (no analiza el vínculo entre la estratégica y la causal). Concluye que estas tesis, si bien no se excluyen, suelen dividir a los neomecanicistas. Por una parte, los explicativos parecen suponer una concepción de la explicación óptica (explicar es hallar hechos causales); los estratégicos, en cambio, una epistémica (la explicación se relaciona con una manera de representarse el mundo). Levy cita neomecanicistas que explícitamente adhieren a una u otra concepción de la explicación.

En el siguiente párrafo se presenta el mecanicismo y se analiza la posibilidad de aplicarle estas tesis neomecanicistas.

## **MECANISMISMO**

A diferencia de la física y la biología, en las ciencias sociales, los mecanismos no tomaron un papel preponderante sino hasta la última década del siglo XX, de la mano,

al menos en parte, de la sociología analítica<sup>7</sup>. Los tres aspectos relacionados con la investigación científica (causalidad, explicación y estrategias metodológicas) también han sido discutidos dentro del mecanicismo, así como la noción misma de mecanismo. La causalidad social involucra esencialmente las acciones de un grupo de individuos dentro del contexto de las instituciones sociales y de otros individuos (Little, 2009). Es claro que los fenómenos sociales pueden tener elementos no sociales determinantes (como una plaga o un huracán), pero serán sociales en tanto involucren esencialmente la acción humana (como la respuesta que da una sociedad ante un desastre natural). Como precursores de la sociología analítica (y del mecanicismo) suele mencionarse a Schelling, Coleman, Boudon y Elster, quienes se auto definen como individualistas metodológicos, aunque el mecanicismo en sí mismo no requiere ningún compromiso con formas extremas de individualismo metodológico. En todo caso, puede adoptar alguna forma débil y es flexible al respecto.

La explicación de los fenómenos sociales tiene una estrategia: mostrar el mecanismo social que, dada una situación o evento, provoca otra situación o evento. Es en este sentido que la explicación de un fenómeno requiere un descenso de nivel: del nivel del mecanismo al nivel de sus componentes. No necesariamente se postulan dos niveles, individual y social, sino que más bien se trata de una diferencia de escala en los niveles (Ylikoski, 2012) o de nivel de organización (Hasrun, 2012). En todo caso, para explicar un fenómeno del nivel macro, se debe recurrir a la descripción del nivel micro.

Una pregunta que surge, si para explicar un fenómeno debe describirse el mecanismo que lo causa y los elementos privilegiados en el enfoque son agentes que obran voluntariamente, es: ¿cómo pueden encontrarse estos mecanismos? La investigación comienza aquí por la recolección de ciertos datos del fenómeno de interés; sigue con la invención (o construcción) de un modelo (analítico) del mecanismo que podría explicar el fenómeno. A continuación, la adecuación de ese modelo al sistema social que se pretende representar debe ser puesta a prueba por algún medio.

Tras esta breve exposición del mecanicismo, se analizará si las tesis propuestas por Levy se aplican al ámbito de las ciencias sociales.

1. El mecanicismo causal sostiene que las relaciones causales entre fenómenos sociales existen en virtud de los mecanismos sociales. Más allá de esto, no adhiere a ninguna teoría particular de causalidad aunque impone ciertas restricciones específicas, especialmente, la importancia de los factores locales del proceso causal: que A sea causa de B depende de los hechos que rodean el proceso causal, no de lo que pasaría en otras situaciones similares; de ahí que las teorías causales que se basan en la regularidad no resulten compatibles con las teorías basadas en mecanismos (Hedström & Ylikoski, 2010). No se trata de dejar de lado las regularidades, por supuesto.

Hasta aquí neomecanicismo y mecanicismo causal coinciden en dos puntos importantes: son el aspecto menos estudiado, y se presentan como una alternativa a las teorías regularistas. Sin embargo, el mecanicismo no se asienta en la noción de *producción*, y parece más bien acercarse a las teorías de causalidad contrafáctica como la propuesta por Woodward (2003). No se trata de una diferencia sustancial o irreconciliable: el propio Levy menciona que algunos neomecanicistas, como Craver, se han acercado a la propuesta contrafáctica de Woodward.

2. El mecanicismo explicativo defiende que, para explicar un fenómeno social, se debe citar información mecanicista, lo que significa “descender de nivel”. La estrategia consiste en mostrar cómo se produjo el fenómeno; específicamente, cómo el mecanismo lo produjo. Sin embargo, no se trata –al igual que en biología– de dar una explicación etiológica (o genética) o narrar simplemente cómo se sucedieron los hechos. La diferencia estriba en que el mecanismo tiene una manera característica de

---

7 Véase, por ejemplo, Hedström & Swedberg (1998b), Demenelaure (2011).



funcionar, un *modus operandi*. Es por ello que la explicación muestra cómo opera un modelo mecanicista, y afirma que ese modelo representa la realidad.

Por su condición de posición explicativa, el mecanicismo –al igual que su par en biología– opone la explicación mecanicista a la explicación nomológico–deductiva, con mayor fuerza que el neomecanicismo. En primer lugar, porque en ciencias sociales la existencia de leyes (como las que requiere el modelo hempeliano) es discutible<sup>8</sup>; en segundo lugar, porque las generalidades estadísticas en ciencias sociales no son explicativas (en ciencias biológicas, llegado el caso, podrían serlo): las correlaciones mantienen la conexión entre *input* y *output* opaca a la comprensión, de ahí que reciban el nombre de “caja negra”.

3. El mecanicismo estratégico está relacionado con el poder cognitivo-epistémico de la modelación mecanicista y las distintas maneras y vías de modelación. La diferencia con el neomecanicismo estratégico es que no se trata tanto de brindar guías de descubrimiento como de proponer un camino o una manera de investigar<sup>9</sup>. Ante un fenómeno social dado que es observado con detalle, se han de construir distintos modelos mecanicistas (empleando cualquier tipo de herramienta, como teoría de juegos o simulación basada en agentes). A partir de esos modelos es que ha de evaluarse, merced a la evidencia disponible, si el modelo es adecuado para representar (y, por ende, explicar) el fenómeno real (Hernes, 1998; Hedström & Ylikoski, 2010). El mecanicismo estratégico es metodológicamente pluralista. Pero, retomando el punto anterior, una manera de evaluar la adecuación de los modelos mecanicistas a los sistemas sociales concretos es el remontarse o seguir la pista de los procesos, lo que asocia el enfoque a la postura contrafáctica<sup>10</sup>.

Como puede verse, si bien no se trata de la misma tesis estratégica, puede decirse que, *mutatis mutandi*, en el mecanicismo ocurre lo mismo que en el neomecanicismo.

## COMENTARIOS FINALES

Desde la última década del siglo XX, en biología (y, en general, en ciencias de la vida) ha resurgido el interés por los mecanismos. En la misma época, ha aparecido un interés similar en diferentes ciencias sociales. En virtud de las diferencias esenciales en el objeto de estudio, tanto neomecanicistas como mecanicistas presentan intereses comunes. De hecho, la propuesta central (que se asemeja a un programa de investigación lakatosiano) es esencialmente la misma: poner el centro de atención del quehacer científico en los mecanismos; en su búsqueda, identificación y comprensión. De todas maneras, no puede decirse que, al menos por ahora, se haya arribado a dos propuestas maduras, sino que son, todavía, movimientos tanto incipientes como promisorios. Es por ello que algunos puntos (claves algunos) son motivo de debate y desacuerdo. Levy (2013) propone que algo de la discusión en biología puede aclararse distinguiendo tres tipos diferentes de neomecanicismo, según sea el interés perseguido: la metafísica causal, la explicación científica o la metodología de la investigación.

La literatura ha tratado, casi exclusivamente, por separado la propuesta neomecanicista y la mecanicista. Aquí se ha mostrado que las tesis neomecanicistas tienen su contraparte mecanicista y que, salvo diferencias salvables, pueden tratarse ambos enfoques como una propuesta dentro de la ciencia (a secas).

8 En biología también se discute la existencia de leyes; la postura al respecto depende de la noción de *ley* que se tenga presente.

9 De hecho, Hedström & Swedberg (1998a) proponen que es, más bien, una manera de teorizar.

10 Justamente, la crítica de Steel (2004) al mecanicismo es que el mecanismo por sí solo no brinda comprensión causal, pero que el rastreo de procesos (*process tracing*), como encuestas con preguntas del tipo “qué hubiese hecho Ud. si...” pueden complementar la propuesta haciéndola fructífera.

Por supuesto, quedan por discutir diferentes asuntos. En primer lugar, analizar si la distinción propuesta por Levy está debidamente justificada. En segundo lugar, si es posible lograr (tal vez algunos autores ya la tengan) una propuesta metafísico-explicativo-estratégica neomecanicista coherente, que genere consenso y resulte adecuada para caracterizar los distintos aspectos de la investigación científica (trabajos como el de Levy pertenecen a la filosofía de la ciencia, de ahí que su adecuación con la práctica científica deba ser evaluada). Finalmente, de haber una posición neomecanicista coherente, todavía quedará por ver si puede ser compartida por el mecanicismo. Aquí se ha mostrado que hay suficientes puntos en común como para ser optimista al respecto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allen, G. (2005). Mechanism, vitalism, and organicism in late nineteenth and twentieth-century biology: the importance of historical context. *Studies in history and philosophy of biological and biomedical sciences*, 36(2), 261–283.
- Bechtel, W. (2006). *Discovering cell mechanisms: the creation of modern cell biology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bechtel, W. & Richardson, R. (1993/2010). *Discovering complexity: decomposition and localization as strategies in scientific research*. Princeton: University Press.
- Bunge, M. (1997). Mechanism and explanation. *Philosophy of the social sciences*, 27(4), 410–465.
- Craver, C. (2007). *Explaining the brain: mechanisms and the mosaic unity of neuroscience*. New York: Oxford University Press.
- Demeulenaere, P. (Ed.). (2011). *Analytical sociology and social mechanisms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerring, J. (2010). Causal mechanisms: yes, but... *Comparative political studies*, 43(11), 1499–1526.
- Glennan, S. (1996). Mechanisms and the nature of causation. *Erkenntnis*, 44(1), 49–71.
- Glennan, S. (2010). Mechanisms, causes and the layered model of the world. *Philosophy and phenomenological research*, 81(2), 362–381.
- Hasrun, H. (2012). *Neomecanicismo. El rol de los mecanismos sociales y naturales en la ciencia actual*. Bahía Blanca: Edius.
- Hedström, P. & Ylikoski, P. (2010). Causal mechanisms in the social sciences. *Annual review of sociology*, 36(1), 49–67.
- Hedström, P. & Swedberg, R. (Eds.). (1998a). *Social mechanisms. An analytical approach to social theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hedström, P. & Swedberg, R. (1998b). Social mechanisms: an introductory essay. En Hedström, P. & Swedberg, R. (Eds.), *Social mechanisms. An analytical approach to social theory* (pp. 1-31). Cambridge: Cambridge University Press.
- Hempel, C. (1965). *Aspects of scientific explanation*. New York: Free Press.
- Hernes, G. (1998). Real virtuality. En Hedström, P. & Swedberg, R. (Eds.), *Social mechanisms. An analytical approach to social theory* (pp. 74-103). Cambridge: Cambridge University Press.
- Levy, A. (2013). Three kinds of new mechanism. *Biology & philosophy*, 28(1), 99–114.
- Little, D. (2009). Causal mechanisms in the social realm. En McKay Illari, P., Russo, F. & Williamson, J. (Eds.), *Causality in the sciences* (pp. 273–295). Oxford: Oxford University Press.
- Machamer, P., Darden, L., & Craver, C. (2000). Thinking about mechanisms. *Philosophy of science*, 67(1), 1–25.
- Nicholson, D. J. (2012). The concept of mechanism in biology. *Studies in history and philosophy of biological and biomedical sciences*, 43(1), 152–163.

- Norkus, Z. (2005). Mechanisms as miracle makers? The rise and inconsistencies of the “mechanismic approach” in social science and history. *History and theory*, 44(October), 348–372.
- Ruse, M. (2005). Darwinism and mechanism: metaphor in science. *Studies in history and philosophy of biological and biomedical sciences*, 36(2), 285–302.
- Steel, D. (2004). Social mechanisms and causal inference. *Philosophy of the social sciences*, 34 (1), 55-78.
- Woodward, J. (2003). *Making things happen: a theory of causal explanation*. Oxford: Oxford University Press.
- Ylikoski, P. (2012). Micro, macro, and mechanisms. En Kincaid, H. (Ed.), *The Oxford handbook of philosophy of social science* (pp. 21–45). Oxford: Oxford University Press.

## LA EXPLICACIÓN CIENTÍFICA Y LOS PROVISOS

Lic. Graciela Hernández (CBC-FCEN-UBA)

Lic. Gustavo Ariel Ricetta (FCEN-UBA)

### INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo nos proponemos abordar el tema de aquellas afirmaciones que pueden integrar una explicación y que son consideradas por algunos autores como cláusulas “ceteris paribus”, mientras que otros las denominan “provisos” y que suelen formar parte de la explicación científica, aunque no son leyes en sentido estricto, ni generalizaciones accidentales, ni hipótesis auxiliares. Esta temática será analizada a la luz del debate entre líneas filosóficas “realistas” representadas por los enfoques regularistas<sup>1</sup> vs. visiones “anti-realistas” referidas a leyes físicas. Si bien no adoptamos una postura metodológica de corte monista, intentaremos analizar si alguno de estos aportes podrían resultar útiles para las explicaciones de los fenómenos económicos.

### CRÍTICA A LAS POSICIONES REGULARISTA Y REALISTA

Los “regularistas” afirman la facticidad de las leyes, suponen que las leyes de la naturaleza describen hechos de la realidad. Si los hechos que describen las leyes ocurren siempre, entonces consideran que las leyes son verdaderas. Así las leyes fundamentales de la física no describen verdaderos hechos, entonces son falsas. Y si se las modifican anteponiéndoles el operador “ceteris paribus”, pierden su fuerza explicativa porque solo se cumplen en circunstancias ideales.

Desde la perspectiva anti-realista, Marc Lange<sup>2</sup> sustenta que la propuesta de pensar las regularidades entre eventos o estados de cosas en correspondencia con un enunciado legal o legaliforme, <expresión lingüística de una ley> es una descripción que enfrenta el desafío de distinguir entre las regularidades que son enunciado-leyes de las generalizaciones accidentales. El autor va a considerar otro aspecto de este planteo, aquel que alude a ciertas afirmaciones que no describen regularidades --ni nomológicas ni accidentales-- y son aceptadas sin embargo como leyes. Este problema surgió a partir de lo que Hempel (1988)<sup>3</sup> denominó ‘el problema de los provisos’ (cláusulas que especifican condiciones para el cumplimiento de la ley).

El ejemplo abordado por Hempel es la ley de dilatación térmica: “cada vez que la temperatura de una barra de metal, de longitud  $L_0$  cambia en  $\Delta T$ , la longitud de la

---

1 Cartwright, Nancy, “Do the Laws of Physics State the Facts?” en “Reading on Laws of Nature – John Carroll- Cap. -Univ. of Pittsburgh Press 2004

2 Lange, Marc “Natural Laws and the Problem of Provisos”/ Leyes naturales y el problema de los “provisos”. en “Reading on Laws of Nature – John Carroll- Cap. 9 -Univ. of Pittsburgh Press 2004

3Hempel, Carl G. PROVISOS: A PROBLEM CONCERNING THE INFERENTIAL FUNCTION OF SCIENTIFIC THEORIES” en Erkenntnis Volume 28 issue 2 1988 – P147-164

La definición de “provisos” s/Hempel alude a las suposiciones que son esenciales en la explicación, pero por lo general no están explicitadas en las inferencias teóricas. Pero su preocupación en este trabajo es que si no se expresan todos los factores perturbadores, la explicación no seguirá un esquema deductivo. Y si se enuncian todos estos factores. la explicación no sería falsable. O sea. su interés en este artículo es el tema de cómo garantizar una inferencia deductiva si –además- se deben incluir provisos.

barra cambia de acuerdo con la siguiente ecuación  $\Delta L = k \times L_0 \times \Delta T$ , donde  $k$  es una constante característica de cada metal (hay una relación entre el aumento de la temperatura y el aumento de la longitud de una barra de metal, y esta relación permanece constante para cada metal). Pero si alguien le pegara un martillazo a un extremo de la barra, la ley no se cumple, no se conserva esa proporción constante. Dado que este último enunciado no describe una regularidad, no es un enunciado-ley, desde el punto de vista de la concepción regularista. Hempel diría que un enunciado completo de la ley incluye la condición “si no se le da ningún golpe al extremo de la barra” ( $Px$ ), y en ese caso la ley se cumple.

Vale decir:

$(x)[(Fx \cdot Px) \rightarrow Gx]$

Fa . Pa (se debería agregar la premisa Pa, para obtener Ga)

---

Ga

Para que la explicación conserve su carácter nomológico Hempel va a caracterizar tales condiciones ( $Px$ ) como “esenciales” para la ley, de igual modo que la premisa “Pa” como “esencial” para la correspondiente inferencia explicativa. Si no se especifican estas condiciones, el enunciado sería falso. Luego –de acuerdo con la teoría regularista– no sería un enunciado/ley. Los autores denominan “provisos” a esas condiciones que son necesarias para la inferencia ( $Ga$ ), pero que generalmente no se hacen explícitas.

Los “provisos” abundan en la práctica científica. Por ejemplo en la ley de la expansión del metal deberíamos descartar que el metal esté abollado, que no se lo haya calentado previamente, etc. etc. Uno se siente inclinado a decir que la única forma de afirmar un enunciado/ley completo es emplear una expresión tal como “en ausencia de otros factores relevantes”. Pero Hempel sostiene que agregarle tal expresión a la ley es inadmisibles para obtener una inferencia estrictamente deductiva. Según Hempel, un enunciado-ley establece una relación particular (que debe cumplirse para que el enunciado sea propiamente una ley), pero la afirmación “ $(x) [Fx \text{ y ('no hay ningún otro factor relevante que esté actuando') } \supset Gx]$ ” no afirma en absoluto una relación determinada, puesto que no especifica qué otros factores cuentan como relevantes, es decir, qué premisas específicas deberían añadirse a Fa y al enunciado de la ley, a fin de inferir correctamente Ga. Tal afirmación no es distinta de la anterior relación sobre la ley de la expansión de los metales, es como decir: “la ley se cumple cuando se cumple”, esto está lejos de ser un enunciado-ley. En síntesis Hempel considera que la existencia de provisos plantea un dilema: para cualquier afirmación que comúnmente aceptamos como una ley, pueden pasar dos cosas: o bien ese enunciado/ley establece una relación que no se cumple, y entonces es falsa, o bien incluye tantas especificaciones (provisos) explícitas, que finalmente termina siendo una explicación trivial o no falsable.

Desde esta perspectiva existen muy pocas leyes genuinas y muy pocas explicaciones nomológicas. Sin embargo ceder a esta tentación sería injustificado. Una teoría de las leyes debe acomodarse a la práctica de los científicos, pues los científicos otorgan un rol distintivo a los enunciados-ley, los utilizan en las explicaciones. Todo esto sería difícil de explicar si afirmáramos que los científicos no los concibieran como leyes. Insistir, sin embargo, en que solamente son leyes indiscutibles las que carecen de “provisos” es no reflejar la práctica científica real. Pero, entonces: sobre qué bases debe ser evaluada una teoría apropiada acerca de las leyes? se interroga Lange y se responde que la práctica científica es el único fenómeno que existe para justificar una teoría de las leyes; si una teoría de las leyes (meta teoría) no es contrastada con la ciencia real, sino con una ciencia idealizada, --construida para adecuarse a la propia teoría--, entonces el test es circular..

Lange ofrece una respuesta al problema de los provisos que, en última instancia, cuestiona la teoría regularista de las leyes físicas y sugiere una concepción alternativa de carácter normativo acerca de los enunciados legaliformes de acuerdo con la cual

aquéllos especifican qué afirmaciones deberíamos usar, en diferentes contextos, para justificar otras afirmaciones. El autor argumentará que algunas afirmaciones se adoptan apropiadamente como enunciados-ley a pesar de que se sabe que no describen regularidades, pues alguien que cree que: “esto es un F” debe ser usado para justificar “esto es G” no necesita creer que se cumple la regularidad “todos los F son G”. Polemizando con el criterio de completitud de Hempel argumentando que está motivado por una incorrecta visión acerca qué es lo que se necesita para que una sentencia establezca una relación determinada. Demostrará que las leyes familiares que incluyen cláusulas como “en ausencia de otros factores relevantes” son completas tal como están enunciadas; está en relación con el hecho de que el número de provisos es indefinidamente amplio, lo que hace imposible enunciarlos a todos como premisas. Pero por qué los científicos encuentran innecesario mencionar las premisas provisos con el objeto de ponerle fin a las demandas de justificación de sus conclusiones? ¿Por qué, a pesar de que se sabe que la ley no se cumple cuando alguien golpea con un martillo el extremo de una barra de metal, en la práctica invocar la ley familiar es suficiente a los efectos de justificar la afirmación  $\Delta L$ , sin necesidad de agregar “nadie está martillando la barra”?

La respuesta es que en la práctica, casi todos los que demandan justificaciones de la afirmación  $\Delta L$  considerarán suficiente respuesta la apelación a:  $k$ ,  $L_0$ , y  $\Delta L$ . Porque existe en la comunidad científica un conocimiento básico compartido, este *background* no solamente explica porqué en la práctica los científicos no necesitan enumerar todas las premisas provisos a fin de justificar sus conclusiones, sino que también revela que los estándares de completitud de Hempel son demasiado altos

Resumiendo su argumento: una ley que incluye la cláusula “en la medida en que no haya factores perturbadores” no debe ser considerada trivial. Todo lo que se requiere para dar significado a la expresión “en la medida en que no haya factores perturbadores” y así salvar la ley de la vaguedad, es <especificar> en qué casos los científicos consideran que la ley se aplica apropiadamente. Dado que hay casi unanimidad total sobre este punto, la ley no es vacía. Pero, debido a que el enunciado es aplicado adecuadamente a una circunstancia física dada, sólo si los investigadores tienen ciertos intereses, la regularidad que supuestamente es descrita por la ley debe involucrar no solamente eventos físicos sino también los intereses de los investigadores. Pero, seguramente en una situación física dada, existe una sola cantidad real de expansión de la barra; el comportamiento real de la barra no depende de nuestros intereses. Una vez que el enunciado “nadie está martillando sobre la barra con suficiente intensidad o perturbándola de manera que altere nuestros intereses” involucra nuestros intereses, al igual que “ $\Delta L$ ” también resulta infectado por nuestros intereses. Esto se refiere al cambio en la longitud de la barra de acuerdo con la afirmación que debemos considerar justificada por estas premisas, lo cual depende del propósito para el cual intentamos usar esta afirmación más bien que del cambio real en la longitud de la barra, que no depende de nuestros propósitos. En otras palabras, un enunciado/ley expresa una norma más que una regularidad que involucre la longitud real de la barra. Establece una relación entre la presencia de ciertas condiciones (algunas tienen que ver con nuestros intereses sobre la finalidad de la explicación y/o predicción) y el modo como uno debe predecir el cambio de longitud de la barra.

Finalmente, la generalización “todos los F son G”, excepto cuando están presentes factores perturbadores, no es vago ni elusivo como sostiene Hempel, sino que significa que cada enunciado-ley especifica una determinada relación sólo mediante la apelación al conocimiento implícito compartido acerca de qué se requiere [que ocurra] en la naturaleza para que se ajuste a la ley. Este punto se aplica a cualquier enunciado-ley. Así, la solución para el problema de los provisos conduce a una concepción de la ley de la expansión térmica como el hecho objetivo de que bajo ciertas circunstancias (en parte pragmáticas), una premisa acerca de la longitud inicial de la barra, su cambio de temperatura y su composición, debe usarse para justificar

un cierto cambio en su longitud. En la visión propuesta, una ley contiene un elemento normativo porque dice que bajo ciertas circunstancias, ciertos enunciados deben ser usados para justificar otros enunciados.

## LA EXPLICACIÓN ECONÓMICA

Las teorías en general intentan dar cuenta de los sistemas reales, pero no es una correspondencia punto a punto. Nunca encontraremos para cada aspecto o vínculo de la realidad su contraparte en la teoría. Las teorías se refieren sólo a unos pocos aspectos seleccionados, esa es juntamente la clave de su éxito; poder formular generalizaciones de algunos factores y/o aspectos significativos del dominio a explicar. Las teorías contienen modelos, éstos son simplificaciones de los sistemas reales, contruidos con el fin de seleccionar aún más los pocos elementos tomados en cuenta de dichos sistemas e idealizar sus aspectos y la situación o el medio en el cual ocurren. Mientras los sistemas reales son complejos, las teorías pueden ser extraordinariamente simplificadoras.<sup>5</sup>

Siguiendo este enfoque y tomando los aportes de Lange intentaremos aplicarlos a algunas explicaciones económicas, sin darles la forma lógica tradicional propuesta por Hempel<sup>ix</sup> dada la complejidad de los casos que analizaremos. Vale decir, deberíamos reducirlos demasiado para que “encuadren” en dicho modelo de explicación. Por ejemplo, ¿por qué en Argentina el mercado no opera con un modelo de competencia perfecta?

La teoría sostiene que en un mercado de competencia perfecta las curvas de oferta y demanda confluyen en un punto de equilibrio, en condiciones normales sin crisis coyunturales ni intervención del estado.

Aunque en la realidad, el mercado es muy dinámico, y el Equilibrio de Mercado se ve afectado por los desplazamientos de las curvas de oferta y demanda teniendo en cuenta una serie de variables que se incorporan a la teoría. Los desplazamientos en la curva de demanda pueden darse por:

- a) Variación en el ingreso de los consumidores, dada por ejemplo por las remuneraciones y subsidios recibidos; lo que les permite demandar una cantidad distinta de un producto que antes no consumía y abandonar otro producto que venía requiriendo.
- b) Variación en las preferencias o necesidades de los consumidores, teniendo en cuenta si se tratan de bienes inferiores o normales. Por ejemplo citamos la preferencia de un consumidor que actualmente demanda Tablets y no una computadora.
- c) Variación en el precio y disponibilidad de los productos sustitutos. Por ejemplo cuando se produce la disminución del precio de un producto sustituto B, aumenta la cantidad demandada de dicho producto, disminuyendo en consecuencia la demanda del producto A,
- d) Variación en el precio y disponibilidad de los productos complementarios. (Ejemplo: la demanda de vehículos gasoleros se ve afectada por el precio del gasoil. Entonces ante el aumento de dicho combustible, se da un descenso en las cantidades demandadas de los vehículos gasoleros).

Los desplazamientos en la curva de oferta pueden ser por:

---

v Eduardo R. Scarano. FCE-UBA “Teoría y Tecnología Económicas: Reivindicación de la Distinción”. Presentado al V Encuentro de Cátedras Humanísticas y de Ciencias Sociales de Facultades de Ciencias Económicas, Río IV, 1998

vi Francisco Eggers -Economía. Editorial MAIPUE. 1º Edición 2007

a) Variación en los costos de producción, por cambios en los costos de los insumos o por mejoras tecnológicas.

El incremento de los salarios de los empleados, produce un incremento de los costos relacionados con la producción, incrementándose los precios de la función Oferta.<sup>6</sup>

Para paliar esta situación el estado fija precios máximos en el mercado, que afecta el equilibrio de mercado y viola el provisos que pauta la no intervención estatal; ya que en situación de que el Precio Máximo resulte significativamente inferior al Precio de Equilibrio, muchos oferentes disminuirían las cantidades ofrecidas, provocando una escasez de oferta en dicho mercado.

En la teoría del modelo de competencia perfecta, llegamos a un Equilibrio de Mercado si se cumplen determinadas pautas de funcionamiento, que en este contexto podríamos llamar "Provisos"

a) El precio del bien representa el costo de producción y la ganancia del productor

-Todos los productores venden al mismo precio

- Si un productor pretende vender a un precio mayor por obtener una ganancia mayor no lograría vender dicho producto.

- Los productores que tengan costos más altos, deberían abandonar el mercado, siendo reemplazados por los que producen con costos más bajos.

- Los beneficios de los productores se limitan a los que se podrían obtener en cualquier otro mercado de competencia perfecta.

b) Los factores productivos son utilizados en actividades donde resulten más productivos.

c) El Estado debe intervenir lo menos posible, limitándose a procurar la libre competencia de los mercados.

d) Se mantienen constantes la disponibilidad y precios de los Bienes sustitutos y complementarios; el ingreso, las preferencias, y necesidades de los consumidores.<sup>viii</sup>

En conclusión no fallaría el modelo sino que es alterado por las variables y/o condiciones no previstas, expresadas anteriormente.

En el mismo sentido analizaremos situaciones reales del mercado Argentino referidas a un caso particular como la falta de Equilibrio de Mercado en la oferta y demanda de la soja y otros cereales:

Si consideramos que los beneficios de los productores de soja no se limitan a lo que podrían obtener en cualquier mercado; que al obtener un beneficio mayor, atraen a más y nuevos productores, incrementándose la cantidad ofertada de soja, y disminuyendo por ejemplo la producción y oferta de otros cereales como trigo, avena, cebada y centeno.

Así el Equilibrio de Mercado de la Soja, se ve afectado por el comportamiento de los productores, que también afectan el Equilibrio de Mercado de los demás cereales.

Tomemos otro ejemplo, según la teoría liberal, en un mercado de competencia perfecta, en Equilibrio de Mercado se llegaría al pleno empleo sin la intervención del Estado. ¿Por qué el pleno empleo no se da en la Argentina?

En la realidad, la cantidad de empleos disponibles dependen de:

a) Del nivel de producción: cuando se aumenta el nivel de producción se requiere mayor cantidad de mano de obra.

---

vii MOCHON Y BEKER I Economía Principios y Aplicaciones. Editorial MC GRAW HILL 4º Edición 2008

viii Rosenberg, A. Economía ¿Política Matemática o la Ciencia de los Rendimientos decreciente? - University of Chicago Press, 1992, cap. 5 – Publicado en **E P I Σ T E M E** BOLETÍN DEL PROYECTO DE METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA - Año 3, Número 5, 1997

ix Hempel, Carl – La explicación científica – La explicación científica – Paidós, Buenos Aires -1979



b) De las horas que trabaje cada empleado: cuando los trabajadores sólo trabajan jornadas sin realizar horas extras; se requiere mayor cantidad de trabajadores para realizar tareas adicionales, para cubrir las licencias del personal titular, etc.

c) De las tecnologías que se utilizan. La implementación de tecnologías intensificadoras de mano de obra, provocarían el incremento de los empleos requeridos; mientras que la incorporación de tecnologías ahorradoras de mano de obra, producen el efecto de reducción de empleos necesarios. La decisión de desarrollar la tecnología intensificadora o ahorradoras de mano de obra, siendo que ambas incrementan la producción, es una coyuntura en el mercado.

d) De las políticas de los gobiernos: La política de gastos públicos destinados a empleo público, producen un incremento de los empleos disponibles, siendo tomado dicho gasto público como una inversión que produce un incremento en el ingreso nacional, teniendo en cuenta la propensión marginal a consumir y el cálculo del multiplicador de la inversión.<sup>vii</sup>

En el mercado de competencia perfecta, llegamos a un pleno empleo si se cumplen determinadas pautas de funcionamiento o “provisos” podríamos decir:

El principio de la mano invisible que permite alcanzar el mejor objetivo social posible. Adam Smith estableció la noción que la mano invisible es un fenómeno tan real como lo es para la física la fuerza de gravedad y debería ser estudiada de la misma manera.<sup>vi</sup>

No se cumple esta cláusula, pues en el mercado laboral argentino, el nivel de empleo se ve afectado por situaciones excepcionales, de las cuales seleccionamos dos: la implementación de subsidios por parte del Estado Nacional, en la modalidad de los planes de Jefas y Jefes de Hogar desocupados, aumentando en consecuencia la subocupación pero no logrando el pleno empleo. De igual modo, la necesidad de los trabajadores de realizar horas extraordinarias, sumado al requerimiento de los empleadores para cubrir los puestos o jornadas vacantes ha instalado la práctica corriente en el mercado de la realización permanente de horas extras. Así en lugar de crear un nuevo puesto de trabajo, el mismo es ocupado por el empleado que extiende su jornada laboral con el objetivo de percibir sus horas extraordinarias y mejorar su salario. El empleador cubre así su virtual puesto vacante con un empleado que ya cuenta, al que no debe realizarle un nuevo contrato laboral, ni un examen pre-ocupacional y demás trámites administrativos.

## CONCLUSIONES

La teoría de Lange sobre los provisos según la cual la ley económica debería contener una norma (provisos) donde se explicita qué condiciones deben darse para que la ley se cumpla, solo nos garantiza en la explicación post hoc que el enunciado legaliforme conserve el status epistémico de una ley, puesto que en los casos que no se cumpla podremos enumerar qué factores extraordinarios han intervenido para que la explicación fuese fallida. Pero no nos asegura predicciones más exitosas que las actuales, quizás por la complejidad de los fenómenos económicos y la cantidad de variables conocidas y desconocidas que operan sobre ellos.

Finalmente, considerando otros aportes, coincidimos con Rosenberg<sup>viii</sup> que enumerar las condiciones contenidas en estas cláusulas ceteris paribus, será viable solamente si el conjunto de condiciones es finito, posible de enunciar, y medible. En la medida que identificamos las condiciones que componen este conjunto, reducimos la inexactitud de las generalizaciones explicativas. Aunque si no disponemos de tales conjuntos de condiciones finitas y manejables o si no son identificables como ocurre en la teoría de la elección racional con los deseos, creencias e intenciones del agente individual, no tiene sentido recurrir a provisos.

# LA RELACIÓN ENTRE RELIGIÓN Y ECONOMÍA EN AMÉRICA LATINA Y LA ARGENTINA: UN CASO DE COMPLEJIDAD METODOLÓGICA

Carlos Hoevel (CEEC, EE, UCA)

## 0. INTRODUCCIÓN

De acuerdo al principal representante del llamado neoinstitucionalismo norteamericano, el economista Douglass North, las instituciones de la propiedad privada, el respeto a los contratos y otras formas de seguridad jurídica, son una condición fundamental para el buen funcionamiento de las economías. Por el contrario, cuando estas instituciones faltan o no son respetadas –especialmente por causa de acciones monopólicas del Estado u otras intervenciones - el proceso económico se distorsiona y se generan economías rentísticas de bajo crecimiento en el largo plazo y frecuentes crisis (North, 1990, Acemoglu 2012). Por lo demás, estas tesis han sido aplicadas también en los últimos años al caso latinoamericano y argentino (Fukuyama 2011). No obstante, y a pesar de seguir sosteniendo su tesis institucionalista, en sus últimos escritos Douglass North parece haber dado un giro a su planteo original introduciendo una variable novedosa. En efecto, especialmente a partir de su libro *Understanding the process of economic change* (2005), North acentúa notablemente la importancia del factor cultural. Profundizando en la línea de su anterior tesis de las instituciones entendidas como “reglas informales”, es decir, como el conjunto de normas y hábitos que pueden no coincidir o incluso contradecir las reglas formales (constitución, leyes, etc.), North da mucha importancia en esta nueva etapa de su pensamiento al sistema de creencias y representaciones de los individuos y los grupos en base a las cuales se apoyan luego las instituciones entendidas como reglas formales. En tal sentido, considera que “si bien las fuentes del aumento de la productividad son bien conocidas, el proceso del crecimiento económico variará en cada sociedad, reflejando las diversas herencias culturales” (North 2005: 165). Por lo demás, dentro de estas creencias condicionantes para la conformación de las instituciones North incluye las creencias religiosas y “mitos” (North 2005).

Tomando como punto de referencia este enriquecimiento “cultural” de la tesis institucionalista de North –y otros aportes análogos de economistas como Deirdre McCloskey o Gregory Clark- e inspirado también en los últimos trabajos de Robert D. Putnam (2010), desarrollaré en este trabajo un argumento que intenta demostrar la complejidad metodológica que implica comprender la influencia de la religión sobre la economía. Por otra parte, partiendo de un planteo general pasaré luego a tratar su aplicación a un caso particular como es el de América Latina y la Argentina. En tal sentido, en primer lugar, intentaré analizar la actual situación de la religión desde la sociología (Berger 1999, Bruce 1993) y la llamada “economía de la religión” (Iannaccone 1998) para luego considerar el caso de América Latina y la Argentina (Frigerio 2007). Por otra parte, en segundo lugar, presentaré algunas hipótesis acerca de las posibles modificaciones en la incidencia de la religión en el plano institucional y en la economía en América Latina y la Argentina. Finalmente enunciaré algunas conclusiones acerca de cómo el problema de las relaciones entre economía y religión pone en juego una compleja pluralidad de enfoques y un tipo de análisis que caracteriza a la metodología y la filosofía de la economía.

## 1. LA SITUACIÓN DE LA RELIGIÓN EN AMÉRICA LATINA Y LA ARGENTINA DESDE LA SOCIOLOGÍA Y LA ECONOMÍA DE LA RELIGIÓN

Hasta hace pocas décadas existía entre los sociólogos y científicos sociales en general, un consenso acerca de la llamada tesis de la secularización. Siguiendo a autores clásicos como Marx, Freud, Weber o Durkheim, se creía que la modernización de la sociedad y la economía tendría como resultado la progresiva desaparición de la religión. Todavía en 1967 el sociólogo Peter Berger afirmaba en *El dosel dorado* (1967) que el fenómeno de diversificación y pluralismo de opciones, propio de las sociedades democráticas y capitalistas, afectaría una característica esencial de la religión como era la de constituir una suerte de paraguas (o dosel) unificador de toda la cultura. Sin embargo, un nuevo fenómeno haría poco a poco cambiar de parecer a muchos estudiosos. En primer lugar, el fenómeno de la persistencia e incluso del resurgimiento de la religión en los Estados Unidos. En efecto, de acuerdo a Iannaccone (1998), la religión –especialmente la cristiana- se muestra estable o creciente en los Estados Unidos, tomando en cuenta todas las variables y dimensiones posibles (Iannaccone 1998). Pero lo que más llama la atención en el caso norteamericano es el contraste con los países europeos que parecen confirmar la tesis de la secularización (Bruce 2011). Un segundo fenómeno que contribuyó al cambio de opinión señalado en relación a la tesis de la secularización, es el del nuevo auge de las religiones tradicionales a nivel global. Basta sólo con observar la expansión del Islam, la del Cristianismo, (éste último disminuyendo fuertemente en Europa pero extendiéndose con fuerza en los demás continentes) y dentro de éste último la del neopentecostalismo (actualmente con un 8,5% de la población mundial, y alrededor de 50 millones de adherentes sólo en América Latina) (Pew Research Religion & Public Life Project, 2011).

Como respuesta a este aparentemente desconcertante fenómeno, se ha ido generando un nuevo marco interpretativo proveniente especialmente de la sociología y de la llamada “economía de la religión”. Por un lado, un sociólogo de la religión como Peter Berger (1999), realizó un giro interesante con respecto a su posición anterior, sosteniendo la tesis de que el fenómeno del pluralismo religioso, que él consideraba antes como el punto inicial de la decadencia de la religión, constituía en realidad un aliciente para ésta. Por otro lado, en el campo de la economía, surgía a mediados de los años setenta (Azzi & Ehrenberg 1975, Becker 1976) un nuevo programa de investigación basado en los supuestos metodológicos de la teoría de la elección racional (*rational choice*) y en la idea de mercado aplicada a los fenómenos religiosos, el cual intenta demostrar que en la medida en que, debido a la pérdida del apoyo de los Estados, las religiones tradicionales pierden el monopolio religioso de un país o de una cultura, el resultado es la competencia entre una variedad de confesiones, lo cual favorece a todas ellas, tanto por el nivel de participación, como en el de la fuerza de las creencias. Por otra parte, el fenómeno del supuesto abandono de la religión en Europa (y dentro de Europa de modo más dramático en países como Suecia o Gran Bretaña), no sería según los partidarios de esta tesis el resultado de un proceso cultural secularista, sino del hecho de una falta de ofertas religiosas nuevas debido al mantenimiento del monopolio estatal de la religión en esos países.<sup>1</sup> Por lo demás, esta tesis no está exenta de contradictores como es el caso del sociólogo escocés Steve Bruce para quien esta posición no es suficientemente sólida debido a su exageración sobre el carácter monopólico de la religión en Europa, el carácter no siempre pluralista de la religión en los Estados Unidos y la existencia de casos con monopolio religioso pero con altos niveles de participación o de amplia competencia religiosa pero con baja participación (Bruce 1993).

Tomando como punto de partida los datos estadísticos de las últimas décadas (Carballo 2005), es evidente que en América Latina se está alterando el cuadro de

---

<sup>1</sup> En una palabra, el problema de la decadencia de la religión en Europa no sería un problema de “demanda” sino de “oferta”. (Chaves 1995).

creencias religiosas y el tipo de participación religiosa por parte de la población. Sin embargo, el caso latinoamericano plantea, en mi opinión, problemas para la aplicación tanto de la teoría de la secularización como de la teoría de los mercados religiosos. En efecto, con respecto a la primera, a diferencia de los países desarrollados, el fenómeno que parece estar ocurriendo es más bien el de una forma de modernización que no excluye sino que incorpora, aunque de modo transformado, formas de religiosidad pre-existentes (Freston 2007). En relación a la tesis de los mercados religiosos, América Latina tampoco parece adaptarse completamente a un esquema metodológico rígido. Desde el punto de vista histórico es posible comprobar cómo el llamado catolicismo “barroco” (Morandé 1984), muy diferente del catolicismo europeo no desde el punto de vista dogmático pero sí desde el punto de vista pastoral, ha convivido siempre, aún ostentando un “monopolio” casi absoluto del “mercado” religioso, con una gran variedad de expresiones religiosas internas al propio catolicismo que permitían satisfacer la variada “demanda” y “preferencias” de los diversos “consumidores” religiosos (Frigerio 2007). En la actualidad, si bien está claro que la situación de monopolio del catolicismo ha cambiado especialmente en América Central, Brasil y Chile, esto no demuestra necesariamente que el catolicismo vaya a disminuir mucho más en su número de adherentes. Sin embargo, el creciente pluralismo religioso, especialmente debido al fenómeno sobresaliente del neopentecostalismo y del evangelismo en general, plantea sin dudas un cambio no sólo de los convertidos a esas nuevas formas de fe, sino también de los mismos católicos latinoamericanos, quienes no parecen necesariamente estar dejando sus creencias y su sentido de pertenencia a la Iglesia, pero sí algunas de las formas históricas que caracterizaban tradicionalmente al catolicismo latinoamericano (de Kadt 1967, Hamui Sutton 2005).

Si analizamos únicamente el caso argentino, podemos ver, al igual que en toda América Latina, una disminución del predominio completo del catolicismo. Esto ha llevado a diversos autores a sostener la tesis del quiebre del monopolio católico en la Argentina y del advenimiento de una nueva etapa de pluralismo religioso (Da Costa 2003, Fortuny 1999, Mallimaci 2001). Sin embargo, en 2009 en la Argentina casi el 77,1% se declaraban todavía católicos (muchos más que en países como Guatemala o Brasil donde el Catolicismo ha quedado reducido a un 56 y a un 69% respectivamente) y solamente un 3,3% se declaraba evangélico. Por lo demás, tal como sostiene Alejandro Frigerio basado en los datos de la Encuesta Mundial de Valores recogidos por Carballo (2005) en la Argentina se mantiene alta la adhesión a las creencias religiosas más tradicionalmente cristianas y católicas, al menos las declaradas en las encuestas (Dios, vida después de la muerte, cielo, infierno, pecado). Sin embargo, se nota al mismo tiempo un mediano a bajo nivel de asistencia dominical. Por otra parte, ciertas formas de participación estrictamente confesionales, parecen estar siendo reemplazadas por formas de participación civil o social (Frigerio 2007).

## **2. LA INFLUENCIA DE LA RELIGIÓN EN EL NIVEL INSTITUCIONAL Y CONDUCTUAL Y SUS POSIBLES APLICACIONES PARA LA CULTURA INSTITUCIONAL Y ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA Y LA ARGENTINA**

El actual giro de Douglass North hacia una mayor valoración de la cultura, entendida como el conjunto de creencias e incluso de “mitos” (North 2005) tiene su antecedente más clásico en la tesis weberiana que explica el origen del capitalismo europeo sobre la base de una cultura religiosa particular como fue el protestantismo calvinista. Si bien esa tesis es hoy fuertemente cuestionada desde el punto de vista empírico (Tawney (1926) 1998; Delacroix 1995, Samuelsson 1961), muchos economistas y sociólogos están volviendo a considerar el programa de investigación de Weber. En tal sentido,

los nuevos estudios están orientados a medir la incidencia de la religión sobre la conducta económica individual (Guiso 2003) y sobre las formas institucionales y las tendencias económicas a nivel macro (Barro & McCleary 2003, de Jong 2008).

En el caso latinoamericano un debate muy ilustrativo al respecto fue el que se dio entre Peter Berger, Manuel Mora y Araujo y Pedro Morandé (1990) en el que el primero presentaba la tesis sintetizada en la expresión “Max Weber está vivo, en buena forma y vive en Guatemala.” De acuerdo a Berger, la expansión notable del neopentecostalismo en América Latina podría producir una cultura burguesa en la región análoga a la que describiera Max Weber, en base a la cual se produciría a su vez una gran transformación económica e institucional. Esta opinión era rebatida por Mora y Araujo quien sostenía que la variable fundamental de los cambios en la región no es la cultura sino las instituciones, las cuales a su vez dependen no de la cultura sino de la política. Por otro lado, Morandé agregaba al debate sus dudas sobre la incidencia económica del fenómeno neopentecostal aduciendo su limitación a las clases pobres y su inconmensurabilidad con el protestantismo descrito por Weber. Por lo demás, según Morandé, el auge económico de países como Chile podía explicarse mejor por un cambio cultural dentro del catolicismo latinoamericano que por el nuevo fenómeno del evangelismo. Como se ve el problema es demasiado complejo como para reducirlo a un punto de vista único.

En el caso argentino, el debate parecería más simple por el hecho de que no se ve una pluralización tan evidente de la religión o una expansión tan drástica del fenómeno neopentecostal. Sin embargo, algunos fenómenos nuevos de la situación religiosa llevarían a diversas interpretaciones. Por ejemplo, la permanencia de las creencias religiosas tradicionales tal como indican las estadísticas, sería algo positivo desde la visión de un autor como Robert Barro, para quien el crecimiento económico está positivamente correlacionado con la existencia de creencias religiosas fuertes (Barro & McCleary 2003). Pero no sería positivo para el mismo autor si se acentúa la tendencia a la transformación de las creencias de tipo específicamente religioso en valores “postmaterialistas” (Inglehart 2000) tal como interpretan otros autores. Por otra parte, los bajos índices de práctica religiosa que se dan en la Argentina, podrían ser interpretados de modo positivo por el mismo Barro, para quien las evidencias empíricas muestran una correlación entre la mayor participación religiosa y un descenso de la productividad de la economía (Barro & McCleary 2003). Por el contrario, desde una visión como la de Robert Putnam este mismo dato no sería nada auspicioso para la economía ya que la baja participación religiosa podría traducirse en una disminución del capital social (Putnam & Campbell 2010). Por lo demás esto último cambiaría si la disminución en la participación religiosa tradicional estuviera siendo reemplazada por nuevas formas de participación más cercanas al asociacionismo civil que pudieran incidir en el cambio de una cultura de tipo patrimonialista, paternalista y clientelar a una basada en la igualdad ante la ley (Ireland 1999).

### **3. COMPLEJIDAD DEL PROBLEMA, NECESIDAD DE UNA PLURALIDAD DE ENFOQUES Y PAPEL DE LA METODOLOGÍA DE LA ECONOMÍA**

En estas breves páginas quisimos apenas dar una idea de las líneas generales de la complejidad de las relaciones entre religión y economía y más específicamente en el caso latinoamericano y argentino. Esta complejidad implica, desde el punto de vista metodológico, la consideración de al menos seis caminos para su abordaje: a) la sociología de la religión, que permite encuadrar empíricamente la situación de la religión en el mundo y en la región estudiada; b) la economía de la religión, que

estudia desde el punto de vista del análisis neoclásico el modo de comportamiento de las personas hacia las religiones especialmente en el nuevo contexto actual de pluralismo y resquebrajamiento de los “monopolios” religiosos; c) la behavioral economics, que estudia experimentalmente la influencia de la internalización de valores religiosos en las conductas económicas; d) el neo-institucionalismo (especialmente el del “segundo” North) que analiza la dimensión cognitiva y cultural como base de las instituciones; e) la teoría del capital social (desarrollada especialmente por Putnam) que concibe los beneficios de la religión en relación a la economía no desde el punto de vista de las creencias sino del capital social o “capital espiritual” y f) la metodología de la economía que analiza los supuestos de cada uno de estos abordajes y los coordina críticamente entre sí. Esta necesaria pluralidad metodológica no está ciertamente exenta de problemas y conflictos como los que surgen en el seno mismo de la sociología de la religión (teoría de la secularización vs. teoría del pluralismo religioso), entre ésta última y la economía de la religión (Bruce vs Stark) o de quienes concuerdan en el hecho de la influencia de la religión sobre la economía pero difieren en el modo en que ésta se realiza en la práctica (importancia de las creencias según Barro vs. papel central de la participación según Putnam).

Por otra parte, además de esta complejidad general del problema está la de de su aplicación particular al caso latinoamericano y argentino, donde existen diferentes diagnósticos sobre la situación de la religión y sobre su impacto en las instituciones y la economía local. Ciertamente existe una coincidencia, desde el enfoque empírico sociológico, en diferenciar netamente el caso argentino de los casos, por ejemplo, brasileño o chileno. En tanto está claro que existe un proceso hacia un pluralismo religioso intenso en éstos dos últimos países y una persistencia del predominio católico en el primero (aunque con una gradual pluralización y posible secularización interna al catolicismo) no hay todavía suficiente evidencia acerca del tipo de influencia de la nueva situación religiosa en el nivel institucional y económico en ninguno de los tres países. Así, la tarea de una metodología de la economía sería en este caso la de colaborar con estos distintos enfoques promoviendo la continuidad de un diálogo que favorezca la reflexión crítica acerca de los supuestos que encierran sus conceptos y argumentos, evitando así el peligro de las respuestas simplificadoras.

## REFERENCIAS

- Acemoglu, Daron & Robinson, James A., 2012, *Why Nations Fail*, Crown Publishers, New York,
- Azzi, Corry & Ehrenberg, Ronald, 1975, "Household Allocation of Time and Church Attendance," *The Journal of Political Economy*, 83: 1, pp. 27-56
- Barro, Robert J. and McCleary, Rachel M., 2003, "Religion and Economic Growth across Countries", *American Sociological Review*, Vol. 68, No. 5, pp. 760-781
- Bastian, Jean-Pierre, 2011, "Logique de marché et pluralité religieuse en Amérique Latine", *Problèmes d'Amérique latine*, no. 80, pp. 49-66.
- Becker, Gary S., 1976, "The Economic Approach to Human Behavior " , Capítulo 1, pp, 3-14, en el libro de Becker del mismo título, U. Chicago Press.
- Berger, Peter, 1971, *El dosel sagrado*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Berger, Peter 1999, *The Desecularization of the World: Resurgent Religion and World Politics*, Wm. B. Eerdmans Publishing, Grand Rapids.
- Berger, Peter, Lechner, Norbert, Mora y Araujo, Manuel & Morandé Pedro, 1990, *Cultura y desarrollo económico*, Fundación Hanns- Seidel, Santiago.
- Bruce, Steve, 1993, "Religion and Rational Choice: A Critique of Economic Explanations of Religious Behavior," *Sociology of Religion*, 54: 2, pp. 193-205.
- Bruce, Steve, 2011, *Secularization: In Defence of an Unfashionable Theory*, OUP, Oxford.

- Carballo, Marita, 2005, *Valores culturales al cambio del milenio*, Nueva Mayoría, Buenos Aires.
- Chaves, Mark, 1995. "On the Rational Choice Approach to Religion," *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34: 1, pp. 98-104.
- Clark, Gregory, 2008, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton.
- Da Costa, Néstor, Kerber, Guillermo & Mieres, Pablo, 1996, *Creencias y religiones: La religiosidad de los montevideanos al final del milenio*, Trilce, Montevideo.
- Delacroix, Jacques, 1995, "Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuses of Scholarship," *Journal for the Scientific Study of Religion*, 34:1, pp. 126-127.
- de Jong, Eelke, NiCE, 2008, "Religious Values and Economic Growth: A review and assessment of recent studies", Working Paper 08-111, <http://www.ru.nl/nice/workingpapers>
- de Kadt, Emanuel, 1967, "Paternalism and Populism: Catholicism in Latin America", *Journal of Contemporary History*, Vol. 2, N° 4, pp. 89-106.
- Freston, Paul, 2007, *Religious Change and Economic Development in Latin America*, Calvin College, Grand Rapids.
- Frigerio, Alejandro, 2007, "Repensando el monopolio religioso del catolicismo en Argentina," en Carozzi, María Julia & Ceriani, César eds., *Ciencias sociales y religión en América Latina: Perspectivas en debate*, Biblos/ACSRM, Buenos Aires, pp. 87-118.
- Fortuny, Loret & de Mola, Patricia, ed., 1999, *Creyentes y creencias en Guadalajara*, CONACULTA/INAH, México.
- Fukuyama, Francis, 2011, *Falling Behind: Explaining the Development Gap Between Latin America and the United States*, Oxford University Press, Oxford.
- Guiso, Luigi, Sapienza, Paola & Zingales, Luigi, 2003, "People's opium? Religion and economic attitudes", *Journal of Monetary Economics* 50 pp. 225–282.
- Hamui Sutton, Alicia, 2005, "Respuestas religiosas latinoamericanas a los ajustes Socio-culturales de la globalización", *CONfines* 1/2 agosto-diciembre, pp. 35-43.
- Iannaccone, Laurence R., 1998, "Introduction to the Economics of Religion", *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 3, pp. 1465-1495.
- Inglehart, Donald & Baker, Wayne E., "Modernization, cultural changes and the persistence of traditional values", *American Sociological Review*, 2000, Vol. 65, (February: 19-51).
- Ireland, Rowan, "Popular religions and the building of democracy in Latin America: saving the Tocquevillian Parallel", *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol 41, n° 4, (Winter 1999) pp.111-136.
- Mallimaci, Fortunato, 2001, "Prólogo", en J. Esquivel, Juan, F. García, M. Hadida & V. Houdin, *Creencias y religiones en el Gran Buenos Aires: El caso de Quilmes*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires, pp. 13 -31.
- Martin, David, 2002, *Pentecostalism, The World Their Parish*, Blackwell, Oxford.
- McCleary, Rachel M. and Barro, Robert J., 2006, "Religion and Economy", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 2, pp. 49-72.
- McCloskey, Deirdre, 2005, "Importing Religion into Economics," *Faith and Economics*, 46, pp.19-23.
- Morandé, Pedro, 1984, *Cultura y modernización en América Latina: ensayo sociológico acerca de la crisis del desarrollismo y de su superación*, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago.
- North, Douglass C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, Douglass, 2005, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, New Jersey.
- Pew Research Religion & Public Life Project, 2011, *Global Christianity – A Report on the Size and Distribution of the World's Christian Population*.

Putnam, Robert D. & Campbell, David E., 2010, *American Grace, How Religion Divides and Unites Us*, Simon & Schuster, New York.

Samuelsson, Kurt, 1961, *Religion and Economic Action*, Basic Books, University of California.

Stark, Rodney and Iannaccone, Laurence R. , 1994, "A Supply-Side Reinterpretation of the "Secularization" of Europe, *Journal for the Scientific Study of Religion*, Vol. 33, No. 3, pp. 230-252.

Tawney Richard H., (1926)1998, *Religion and the Rise of Capitalism*, Transaction Publishers, New York.



## ANÁLISIS Y REFLEXIÓN SOBRE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA, VALOR COMPARTIDO Y NEGOCIOS INCLUSIVOS.

Guillermo Eduardo Hoffmann. (UNC)

### Concepto

La responsabilidad social empresaria surge por un cambio en el paradigma en la sociedad movilizadora por una opinión pública cada vez más activa con relación a este tema. Como explica Kliksberg<sup>1</sup> “Durante décadas la visión con más preponderancia era la que sostenía que la única responsabilidad de la empresa privada era generar beneficios a sus dueños, y que sólo debía rendirles cuentas a ellos”. Esta situación está cambiando por la presencia de fuerzas sociales que solicitan que esta perspectiva sea cambiada por una visión más amplia. Por lo cual las organizaciones se empiezan a ocupar cada vez más de temas relacionados con variables económicas, sociales y ambientales y se plantea que estas como fin último deben buscar la sostenibilidad en el tiempo por lo que necesitan de cuidar su Entorno.

Otra de las causas que provocaron el surgimiento son los daños a la sociedad producidos por la falta de conducta ética de algunas empresas donde se priorizó el resultado económico, pero no se tuvo en cuenta daños que se pudieran estar cometiendo como es el caso de Enron o el de Chevron en Ecuador y cuyos efectos son de daños por miles de millones de dólares teniendo en cuenta la parte laboral, salud, ambiente, etc.

En una primera instancia se pasó a un período donde las empresas tenían sus fundaciones que intervenían de forma filantrópica que fueron apoyadas por acciones del estado como las desgravaciones fiscales. Pero esta situación fue creciendo para llegar a lo que es hoy la responsabilidad social empresaria.

Es de destacar lo que nos propone Kliksberg<sup>2</sup>: “Junto a sus múltiples beneficios para todos la RSE responde en definitiva a mandatos éticos ineludibles que se hallan en las bases de nuestras religiones y culturas, es un modo muy concreto de ejercer la solidaridad activa, y hacerse responsable por el otro”.

Como menciona Minnicelli<sup>3</sup> “hoy el concepto de empresa asociado únicamente a la generación de riqueza a mutado, ha sido superado y el concepto de Empresa Sustentable es el que ha cobrado protagonismo. Este concepto de Empresa sustentable se asienta sobre tres pilares:

- 1- SER económica rentable.
- 2- SER medioambientalmente sustentable y
- 3- SER socialmente responsable”.

Como es planteado por Vallaey<sup>4</sup> “Es obvio que la idea de redefinir las relaciones entre las empresas y la sociedad en la era de la globalización tiene que ver con los nuevos desafíos sociopolíticos y económicos de una economía de mercado mundializada”:

- 1) La complejidad del tejido organizacional hace necesario un esfuerzo de coherencia y visibilidad para poder entender qué está pasando y quién es quién y hace qué cosa; lo que conduce a un movimiento de estandarización de las prácticas por un lado, y de transparencia de estas mismas prácticas por otro lado.

---

<sup>1</sup> Kliksberg, Bernardo, El rol de la responsabilidad social en la crisis, Capítulo 12, Ed. Temas, 2011. Página 313

<sup>2</sup> Kliksberg, Bernardo. “Escándalos éticos”. Quinta parte, Editorial Temas 2011. Pág. 223

<sup>3</sup> Alessandra Minnicelli. “Medición de Eficacia”. Pág. 115 .

<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

<sup>4</sup> François Valleys. “La responsabilidad social de las organizaciones”. <http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf>. Páginas 2 y 3.

2) Los riesgos ligados con la acción colectiva en el mercado mundial que incrementa la fuerza de los impactos (predecibles o no, controlados o no), ahora que las organizaciones más poderosas superan el PBI de muchos países a la vez.

3) Los desafíos del planeta tierra: problemas ecológicos, riesgos nucleares, miseria persistente, equilibrios geopolíticos inestables, exigencias democráticas de la sociedad civil, etc.

Un punto importante es que la RSE puede darle a la empresa una mirada holística sobre su rol que les permite mejorar las decisiones que se toman teniendo en cuenta una apreciación de sus impactos. Hay que tener en cuenta que muchas entidades concentran sus esfuerzos sólo en obras e iniciativas con la comunidad y en patrocinar eventos, que es muy rentable desde el punto de vista de imagen, pero en su interior siguen explotando a sus trabajadores.

La ética de la Responsabilidad Social se plantea de la siguiente manera de acuerdo a lo planteado por Valleys:

- Es una ética de acción por lo que se atiende a las responsabilidades por las consecuencias inmediatas y a futuro de la acción y no es una ética de la intención.
- No se limita al binomio medios-fines, sino que abarca al campo de todos los efectos colaterales y retroacciones posibles generados por la acción, que ésta tenga propósitos explícitos producir estos efectos, o que los descubra casualmente una vez realizada.
- La intencionalidad unívoca del agente voluntario se diluye ahí en un sistema complejo de retroacciones múltiples, de impactos en cadena, que se trata de gestionar más que de querer realizar o controlar.
- La ética que el corresponde a la Responsabilidad social no es una ética solidaria en la que yo decido en mi fuero interno qué debo hacer y cómo, sino que se trata de una ética organizacional dialógica, basada en el trabajo en equipo, la escucha de otro, la negociación, la discrepancia, la voluntad de consenso, la búsqueda común de soluciones a través de la expresión de los mejores argumentos.

Como los define Vallaey<sup>5</sup>: La responsabilidad social, desde una perspectiva organizacional, es:

- Un compromiso para identificar y comprender los efectos de sus acciones en el mundo, considerar los impactos social, ambiental y económico, y los puntos de vista de las partes interesadas y asociadas a estos temas (stakeholders).
- Un compromiso para considerar, concertar y responder de manera coherente (sea negativa o positivamente) a las aspiraciones, preocupaciones y necesidades de todas las partes interesadas.
- Un compromiso para rendir cuentas de sus decisiones, acciones e impactos a las partes interesadas, con transparencia.
- Un compromiso para dar respuestas a los problemas que se presentan y cumplir con lo declarado y pactado en la Misión y Visión y los acuerdos firmados de la organización (ser confiable).

Las organizaciones deben tener como objetivo último, la sostenibilidad en el tiempo. Por lo que necesitan de cuidar la sociedad donde se están ya que a través de una gestión responsable podrán lograr el objetivo. Si no corren el riesgo de quebrar en algún momento como ocurrió con empresas como AIG, Lehman Brothers, Ford o General Motor en donde algunas fueron salvadas por la intervención del Gobierno. Como propone Bello Knoll<sup>6</sup> “el fin de la empresa, entonces, es el desarrollo y mejora armónica de cuantos se relacionan con ella y con la sociedad en su conjunto”.

---

<sup>5</sup> François Valleys. “La responsabilidad social de las organizaciones” <http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf>. Página 8.

<sup>6</sup> Susy Inés Bello Knoll. “Medir la responsabilidad social empresaria”. Artículo publicado en el Anuario 2011 Fonres RSE, pág. 9.

Se tiene que trabajar con dos pilares que son la ética de las responsabilidad social y del diálogo para lograr un compromiso organizacional a favor del desarrollo humano sostenible buscando un juego ganar-ganar, es decir de superación de la visión del entorno sociales en términos de la selección del más fuerte que trae en sí el sistema neoliberal clásico que terminan siendo un juego de suma cero.

En América Latina domina un enfoque más propio de una buena conducta católica que interpreta la Responsabilidad Social en términos de benevolencia voluntaria y caritativa. La CEPAL<sup>7</sup> lo plantea como: “el vínculo tradicionalmente reconocido como la primera entre la empresa y la sociedad es la filantropía”.

En nuestro continente una importante cantidad de empresas están en una etapa como la denomina Kliksberg<sup>8</sup> “narcisista” apegadas estrictamente a la maximización del lucro y aisladas de toda rendición de cuentas a la sociedad basándose en la concepción de Milton Friedman. Algunas han avanzado a la “filantropía empresaria” con contribuciones crecientes menores proporcionalmente a las que se efectúan en el mundo desarrollado. En varios círculos está arraigada la idea que la empresa es responsable si paga los impuestos y cumple con los impuestos.

### **Valor compartido**

Quienes introducen este concepto son Porter y Kramer<sup>9</sup>, los cuales plantean la creación del valor compartido en donde el objetivo es crear una serie de políticas y prácticas operativas que optimicen la competitividad de una empresa y al mismo tiempo mejoren las condiciones sociales y económicas de las comunidades donde operan, basándose en la premisa de que el progreso económico y social debe atenderse usando conceptos de valor. El proceso de creación de valor compartido es un círculo virtuoso, es decir, al aumentar el valor en un área determinada se incrementan las oportunidades en las restantes.

Hay que tener en cuenta que los economistas han legitimado la idea de que para proveer beneficios sociales, las empresas deben moderar su éxito económico. En el pensamiento neoclásico, un requisito para el avance social imponía una restricción en las corporaciones y añadir una limitación a una empresa que está maximizando los costos, de acuerdo con la teoría, inevitablemente elevará los costos y reducirá las ganancias. Relacionado con esto está la noción de externalidades, estas aparecen cuando las compañías producen costos sociales con los que no tienen que cargar, entonces la sociedad debe aplicar impuestos, regulaciones y penalidades para que las firmas internalicen esas externalidades, esta creencia influye en muchas decisiones políticas de los gobiernos.

Estos autores en su artículo intentan plantear cómo reinventar el capitalismo en base al RSE y generar una ola de innovación y crecimiento. Se considera actualmente en forma estrecha la creación de valor, optimizando el desarrollo financiero a corto plazo en una burbuja y dejando de lado las necesidades más importantes de los clientes e ignorando las influencias que determinan el éxito a largo plazo. Es necesario que las compañías tomen la delantera para volver a unir economía y sociedad teniendo en cuenta que las negocios deben combinar éxito corporativo con progreso social por lo que la creación de valor no es una responsabilidad social, filantropía o sustentabilidad sino un nuevo modo de lograr éxito económico.

---

7 Correa, María Emilia, Flynn, Sharon, Amit, Alon. “Responsabilidad Social Corporativa en América Latina: Una Visión Empresarial”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Chile. 2004. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/MedioAmbiente/4/LCL2104P/lcl2104.pdf>. Página 9. Citado en Francois Valleys.

<sup>8</sup> Kliksberg, Bernardo, El rol de la responsabilidad social en la crisis, Capítulo 12. Ed. Temas, 2011. Pág.313

<sup>9</sup> Porter, Michael y Kramer, Mark. “La creación de valor compartido”. Harvard Business Review. Enero – Febrero de 2011.

El valor compartido reconoce que las necesidades del mercado (no solo las económicas) definen a los mercados, con este se busca expandir el fondo total del valor económico y social. Anteriormente las firmas se concentraban en incentivar a los consumidores a comprar cada vez más de sus productos y lo cual ante el crecimiento de la competencia y las presiones de desempeño a corto plazo los gerentes recurrían a olas de reestructuración, reducción de personal y ubicación en regiones de menores costos, y así lograban obtener el resultado requerido por los inversores.

Teniendo en cuenta que la teoría estratégica sostiene que para ser exitosa una compañía debe crear una propuesta de valor distintiva, que responda a necesidades de un grupo establecido de clientes. Desde la perspectiva de este enfoque las compañías pueden crear valor económico al crear valor social para lo cual establece tres formas de hacerlo:

- Repensando los productos y los mercados: muchas compañías de alimentos han cambiado sus productos pasando a concentrarse en la parte nutricional y dejando de lado puntos tradicionales como el gusto y la cantidad. Otro punto a destacar es que los beneficios sociales que trae la provisión de productos apropiados para las personas de bajos ingresos y consumidores en desventaja pueden ser profundos, y las ganancias para las compañías sustentables. Por ejemplo, los celulares de bajo precio que ofrecen servicios de banco móvil ayudan a los pobres a ahorrar dinero en forma segura. Para la compañía, un punto de partida es identificar todas las necesidades sociales, los beneficios y los daños que son o pueden ser atendidos por los productos de la firma.

- Redefiniendo la productividad en la cadena de valor: afecta y es afectada por numerosas cuestiones sociales, tales como los recursos naturales y el uso del agua, salud, seguridad, las condiciones de trabajo, etc. Y exponen que se detallan a continuación como algunas de las formas más importantes en las que el pensamiento sobre el valor compartido está transformando la cadena de valor, siempre teniendo en cuenta que no son independientes sino que se retroalimentan entre sí.

Uso de energía y logística: el uso de energía a través de la cadena de valor está siendo reexaminado, en procesos, transporte, construcciones, cadena de suministro, canales de distribución y servicios de apoyo. Esta es generada por el despegue en los precios de la energía y una toma de conciencia de las oportunidades para la eficiencia energética. Por otra parte los sistemas logísticos están siendo rediseñados para reducir las distancias del transporte, hacer más eficiente el manejo, mejorar las rutas de los vehículos, entre otras cosas.

Uso de recursos: La creciente conciencia ambiental y los avances en tecnologías están catalizando nuevos enfoques en áreas como la utilización de agua, las materias primas y el empaquetamiento, así como también el reciclado. El mejor uso de los mismos permeará todas las partes de la cadena de valor y se expandirá a los proveedores y los canales.

Adquisición: Algunas compañías están comenzando a entender que los proveedores marginalizados no pueden mantenerse productivos ni sostener, menos aún mejorar, su calidad. Al aumentar el acceso a los insumos, compartir tecnología y ofrecer financiamiento, las compañías pueden mejorar la calidad y productividad de sus proveedores, y, a la vez, asegurar un volumen creciente. Cuando las empresas compran localmente, sus proveedores se fortalecen, aumentan sus ganancias, contratan más gente y pagan mejores salarios, todo lo cual beneficia a otros negocios en la comunidad y crea valor.

Distribución: Por ejemplo hay nuevos métodos de distribución rentables que reducen drásticamente el uso del papel y el plástico como los libros digitales de iTunes, Kindle y Google.

Productividad de los empleados: El foco en mantener bajos los salarios, reducir los beneficios e internacionalizar está comenzando a dar lugar a una toma de conciencia de los efectos positivos que un sueldo digno, seguridad, bienestar, entrenamiento y oportunidades para el ascenso de los empleados tienen en la productividad.

Ubicación: La tendencia está cambiando hacia radicar las plantas productivas locales mudando algunas de sus actividades a sus países de origen y con esto obligan a rearmar sus cadenas de valor y de este modo tener menos ubicaciones de producción. Los competidores internacionales más fuertes son aquellos que pueden establecer raíces más profundas en comunidades importantes.

- Construyendo grupos industriales de apoyo en los sitios donde se encuentra la compañía o permitiendo el desarrollo de clusters de empresas locales. Esto parte entendiendo que ninguna compañía es autosuficiente y el éxito de cada una de ellas depende de las empresas de apoyo y la infraestructura que las rodea. Los clusters no solo incluyen negocios sino también instituciones, como programas académicos, sociedades de comercio y asociaciones estándar. También aprovechan los recursos públicos de las comunidades, como las escuelas y universidades, el agua potable, la ley de competencia justa, los estándares de calidad y la transparencia del mercado.

### **El valor compartido en la práctica.**

Al conectar el éxito de las compañías con el avance social, se abren diversos caminos para atender a nuevas necesidades, ganar eficiencia, crear diferenciación y expandir mercados. El valor compartido es una serie de políticas y prácticas operativas que buscan mejorar la competitividad y al mismo tiempo mejorar las condiciones sociales y económicas de las comunidades donde se desarrollan.

Con estas ideas se buscan orientar a las compañías a las ganancias correctas, aquellas que crean beneficios sociales en lugar de disminuirlos. Los mercados de capital van a seguir presionando a las compañías para que generen ganancias a corto plazo, y algunas empresas continuarán cosechando rédito a costa de las necesidades sociales. Pero no todos los problemas sociales pueden resolverse a través del valor compartido, pero este les ofrece a las corporaciones la oportunidad de utilizar sus habilidades, recursos y capacidad de gestión para generar progreso social en formas que ni las mejor intencionadas organizaciones gubernamentales y sociales pueden alcanzar.

### **Negocios inclusivos**

Yunus<sup>10</sup> plantea que la crisis crea un entorno donde todo se debe hacer y hay que hacerlo rápidamente. Ésta es una oportunidad que, por sí misma, nos obliga a tomar la acción. Por otra parte nos comenta que hay dos respuestas que pueden ser mencionadas. Una es la respuesta inmediata. Las cosas están ocurriendo ahora y una respuesta inmediata es necesaria para proteger a otros. La otra es una respuesta a largo plazo, que es igualmente importante, porque la acción es necesaria para que el mismo tipo de crisis no se vuelva a repetir.

Actualmente existe un solo tipo de negocio en todo el mundo. En el marco teórico de los economistas, negocio significa hacer dinero y no existe ningún otro tipo de negocio. Sin embargo, si vemos a los seres humanos, los seres humanos no son máquinas productoras de dinero, a pesar de que la teoría económica así los ve. La economía olvida que los seres humanos también son seres desinteresados. Esto forma parte integral de ellos y no se debe separar. Esto último genera lo que el autor denomina como negocio social: empresas sin pérdidas ni dividendos, que simplemente ayuden a ajustar, reducir o eliminar un problema social. Así que, cuando se trate de un problema, hay que crear un negocio de ese mismo problema, no para ganar dinero para uno mismo, sino para resolver el conflicto.

El desempleo es un problema y es muy fácil de resolver: crear una empresa social. Si yo establezco un comercio en una esquina y empleo a diez personas, entonces habré creado puestos de trabajo para diez personas. Pero una empresa con fines de lucro no

---

<sup>10</sup> Yunus, Muhammad, "América Latina frente a la crisis". La oportunidad de los negocios inclusivos. Diciembre 2010

haría esto, porque se espera un retorno de su inversión del 25%, y si no hay W1 retorno del 25% entonces no hay interés en establecer el comercio.

Las respuestas ante la crisis deben ser autosustentables. Los gobiernos suelen proporcionar dinero, apoyo, alimentos gratuitos, comidas gratuitas y esto es una respuesta de muy corto plazo. Ésta es importante, pero tenemos que desarrollar una respuesta para que dependan menos de los subsidios y de las donaciones gubernamentales.

Con el fin de ayudar a las personas, debemos recordar que los seres humanos están colmados de capacidades ilimitadas. Estas capacidades no se deben eliminar. Por el contrario, hay que promover su desarrollo, trabajar en el diseño de los programas.

### **Regulación de los gobiernos**

En los mercados actuales es necesario para su correcto funcionamiento que los mismos estén correctamente regulados. Para lo cual debe atender a fijarles a las organizaciones objetivos sociales claros y medibles estableciendo estándares de desempeño y definiendo períodos de introducción para luego por último establecer un sistema de reportes de desempeños. Esto quedo claro con la crisis financiera global donde gran parte de la misma se debió a debilidades en este sentido.

Autores como Porter y Kramer<sup>11</sup> indican que estas deberían tener las siguientes características: En primer lugar, proponer objetivos sociales claros y medibles, que pueden involucrar cuestiones como energía, salud, seguridad, etc; en segundo lugar, establecer estándares de desempeño pero que no señalen los métodos para lograrlos que son decididos por la empresas; en tercer lugar, definan períodos de introducción para alcanzar los estándares, que reflejen la inversión o el nuevo ciclo de los productos de la industria; en cuarto lugar, implementar medidas universales y sistemas de reporte de desempeño, con inversiones del gobierno en infraestructura para recolectar datos de referencia.

Es importante destacar que dentro de esta concepción se plantea una importante acción del Estado ya que tiene regular al mercado para lograr un correcto funcionamiento. Para lo cual debe atender a fijarles a las organizaciones objetivos sociales claros y medibles estableciendo estándares de desempeño y definiendo períodos de introducción para luego por último establecer un sistema de reportes de desempeños.

### **Una reflexión final**

La responsabilidad social empresaria nace por una sociedad movilizadora y más activa con relación a este tema por un cambio de paradigma. Ante esta situación se les solicita las organizaciones que se ocupen cada vez más de temas relacionados con variables económicas, sociales y ambientales. Se plantea que estas como fin último deben buscar la sostenibilidad en el tiempo por lo que necesitan de cuidar su Entorno.

Es por esto que autores como Porter y Kramer plantean la creación del valor compartido en donde el objetivo es crear una serie de políticas y prácticas operativas que optimicen la competitividad de una empresa y al mismo tiempo mejoren las condiciones sociales y económicas de las comunidades donde operan, basándose en la premisa de que el progreso económico y social debe atenderse usando conceptos de valor. El proceso de creación de valor compartido es un círculo virtuoso, es decir, al aumentar el valor en un área determinada se incrementan las oportunidades en las restantes.

Es importante destacar que dentro de esta concepción se plantea una importante acción del Estado ya que tiene regular al mercado para lograr un correcto funcionamiento. Para lo cual debe atender a fijarles a las organizaciones objetivos

---

11 Porter, Michael y Kramer, Mark. "La creación de valor compartido". Harvard Business Review. Enero – Febrero de 2011.

sociales claros y medibles estableciendo establecer estándares de desempeño y definiendo períodos de introducción para luego por último establecer un sistema de reportes de desempeños.

También como plantea Yunus se tienen que fomentar las empresas sociales donde no se tiene por objetivo la generación del lucro sino que cuentan con un fin altruista de otorgar mayores posibilidades de desarrollo a otros individuos de las sociedad ya que también en nuestra sociedad el ser humano como un ser que trabaja por su comunidad y no solo toma decisiones basadas en su egoísmo que es donde se basa la teoría económica tradicional. Estas empresas para poder lograr su objetivo tienen que ser sustentables. Este tipo de empresa pueden tener un mayor alcance que las empresas que utilizan la responsabilidad social porque estas siguen planteado la necesidad de un resultado económico a largo plazo.

La Responsabilidad Social Empresaria es para todo tipo de compañías como lo son las grandes o como las pequeñas. Estas deben trabajar para crear valor en el largo plazo y no para fijar objetivos financieros de corto plazo en los cuales se apunte a generar un resultado para los accionistas y para los gerentes. El valor de una compañía está establecido por su capacidad de crecer manteniéndose en el tiempo y generando resultados para todos sus grupos de interés o stakeholders. La sociedad y el Estado cada vez son más exigentes con las empresas fijando pautas de ética que hace implica que las organizaciones pasen a una ética de la acción y de la responsabilidad por las consecuencias inmediatas y a futuro de la acción.

## **Bibliografía**

Bello Knoll, Susy Inés. “Medir la responsabilidad social empresaria”. Artículo publicado en el Anuario 2011 Fonres RSE, pág. 9.

Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). “Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay”.

Instituto ETHOS de empresas y responsabilidad social. “Guía de elaboración del balance social”. 2003

Instituto para el desarrollo empresarial de la Argentina (IDEA). Equipo empresa y sociedad. “El Balance Social-Un enfoque integral”. Octubre 2001.

Kliksberg, Bernardo. “El rol de la responsabilidad empresarial social en la crisis”. En Sen, Amartya y Kliksberg, Bernardo. Primero la gente. Cap. 12. Ed. Temas, 2011. Pág. 307/323.

Kliksberg, Bernardo. “Escándalos éticos”. Quinta parte, Editorial Temas 2011. Pág. 221/227 y 233/256.

Minnicelli, Alessandra. “Medición de Eficacia”. Pág. 115. <http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

Porter, Michael y Kramer, Mark. “La creación de valor compartido”. Harvard Business Review. Enero – Febrero de 2011.

Valleys, Francois. “La responsabilidad social de las organizaciones”. <http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf>

Yunus, Muhammad, “América Latina frente a la crisis”. La oportunidad de los negocios inclusivos. Diciembre 2010

## EL BALANCE SOCIAL COMO ELEMENTO INSTRUMENTO DE DIALOGO CON SU GRUPOS DE INTERES

Guillermo Eduardo Hoffmann (UNC)

### Concepto

Como nos explica IDEA<sup>1</sup> “nuevos actores y nuevas actitudes irrumpen en el marco de la sociedad argentina. Las organizaciones no gubernamentales, la inmensa demanda de transparencia, rendición de cuentas, reducción de costos de la política, se suman a la existencia de voluntariado social y corporativo, los reclamos legales y sociales de revelación de políticas para el desarrollo sustentable, así como las estrategias respecto de la gestión de los recursos humanos, son temas que adquieren creciente relevancia. El Balance Social es la forma de informar, de medir y de permitir comprar enfoques diversos”.

El Balance social es, como lo explica Isabel Blanco, un proceso de rendición de cuentas y de acuerdo a lo expresado por Leguizamón<sup>2</sup> es la oportunidad de traducir en formato de reporte las acciones que expresan y explicitan la manera en que una empresa forma parte y crece junto a la comunidad a la que pertenece.

Otra definición es la suministrada por IDEA<sup>3</sup> donde se comenta que “es una herramienta de la política empresaria que permite evaluar cuantitativamente y cualitativamente el cumplimiento de la responsabilidad social de la empresa en términos de activos y pasivos sociales en sus ámbitos internos y externo, durante un período determinado y frente a metas de desempeño definidas y aceptadas previamente, con fines de diagnóstico del clima laboral y social, información, planeamiento de su política social y concertación con los diversos sectores con los cuales la empresa se relaciona”.

DERES<sup>4</sup> plantea que “es una herramienta que, al ser elaborada por varios profesionales que forman parte de la empresa (ingenieros, contadores, analistas y otros), tiene la capacidad de reflejar y medir la preocupación de las misma por las personas, el medio ambiente y en términos generales, cómo interactúa la empresa vista como una unidad funcional con el resto del mundo”.

Hay que tener en cuenta que es un instrumento de gestión y como tal una herramienta para el perfeccionamiento de los programas de Responsabilidad Social que permite una rendición de cuentas a la sociedad pero siempre teniendo en cuenta que deben tener una garantía de auditabilidad, ya que el primer auditor es la sociedad.

GRI<sup>5</sup> establece que “una memoria de sostenibilidad deberá proporcionar una imagen equilibrada y razonable del desempeño en materia de sostenibilidad por parte de la organización informante, e incluirá tanto contribuciones positivas como negativas”.

Para el Instituto Ethos<sup>6</sup> “el Balance Social es resultado de un proceso que se inicia con un diagnóstico de la gestión de la empresa, para por la planificación, implementación y evaluación de sus acciones y resulta en un documento que revela al público los resultados que ella logró y las metas que se propone para el ciclo siguiente”.

---

<sup>1</sup> Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina. El Balance Social, un enfoque integral. Pág. 3. Octubre 2001.

<sup>2</sup> Senadora María Laura Leguizamón. “Que sea obligatorio es una gran oportunidad”. Entrevista realizada por la revista Fonres RSE - #4 - Mayo 2012, pág. 21.

<sup>3</sup> Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina. El Balance Social, un enfoque integral. Octubre 2001. Pág 11.

<sup>4</sup> Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). “Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay”.

<sup>5</sup> GRI. “Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad” Versión 3.1. 2000-211. Página 5.

<sup>6</sup> Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social. Guía de Elaboración del Balance Social. 2003. Pág 5.



Como menciona Minnicelli<sup>7</sup> “y como demuestra una empresa que es socialmente responsable, lo demuestra a través de herramientas que permitan medir objetivamente la performance de las acciones que realiza”

El mismo debe ser planteado como una respuesta a grupos de interés con un sistema para su control por estos.

El Balance Social en sí mismo es la base, pero el verdadero instrumento es el análisis e interpretación de los resultados y variaciones respecto de las metas establecidas, por lo cual se requiere un conjunto de indicadores.

Como proceso para el desarrollo del informe se requiere que se identifiquen y clasifiquen las áreas de impacto social de la compañía, que se desarrollen sistemas objetivos de medición en dichas áreas, luego que se realice una investigación empírica y como finalización del proceso se tiene que comunicar a través de un informe.

## Origen

El origen del mismo se puede remontar a la década de los 60 en Estados Unidos donde surgieron los primeros intentos de exposición pública. Se procuró cuantificar en términos monetarios el perjuicio y beneficio social directamente relacionado con las políticas de las empresas. Por otra parte en Europa también empezaba a preocupar el tema produciéndose iniciativas en Alemania, España, Francia e Inglaterra.

En Francia en el año 1977 se dio la primera definición legal como instrumento de información global obtenida mediante el uso de indicadores sociales.

Según expone Isabel Blanco<sup>8</sup> “la evolución muestra la diferencia entre las normas de los 60 y los 70 que fueron en general reactivas y centradas en obligaciones y sanciones, más que en aspiraciones de mejoramiento y preservación de los recursos naturales y las propuestas posteriores. Las versiones actuales tienden a ser proactivas y consistentes en requisitos de transparencia, respecto por el medio ambiente, educación y capacitación de las personas, mejora de las condiciones laborales, y bienestar de la comunidad”.

### Requisitos

García Casella<sup>9</sup> plantea que deben ser:

- Integrales, tratando de incluir todas las actividades que realizar la organización como los impactos sobre los distintos grupos de interés de las actividades de la empresa.
- Objetivos, sin pretender mediante sesgos beneficiar al emisor de la información u otra persona.
- Comparables, con información del mismo ente o de otros entes.
- Completos, entendiéndose como que deben cubrir todas las actividades, productos, servicios, localizaciones geográficas, etc.
- Claros y simples, para poder ser comprendidos sin ningún tipo de ambigüedades.
- Inclusivos, en ellos se deben reconocer los intereses, inquietudes e información necesaria de todos los grupos de interés.
- Susceptibles de cambios de criterios, la empresa y sus informes deben mostrar los cambios en política, decisiones y acciones que en respuesta a los intereses e inquietudes de los grupos de interés.
- Fiables y dar adecuado respaldos a los reclamos de confiabilidad.

7 Alessandra Minnicelli. “Medición de Eficacia”. Pág. 116 .  
<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

<sup>8</sup> Isabel Blanco. “Balance social como instrumento de gestión”. Pág. 103. II Congreso Internacional de Economía y Gestión 2008.  
<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

<sup>9</sup> UBA- FCE: Centro de Modelos Contables de la Sección de Investigaciones Contables del Instituto de Investigaciones en Administración, Contabilidad y Matemática. Programa de Investigación “Legislación de la Información Contable y de Gestión en materia social en la Argentina” Primer informe. Pág. 19 a 20.  
<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

- Creíbles, es decir deben contar con credibilidad interna y externa.
- Oportunos, para que sirvan para la toma de decisiones de todos los destinatarios.

Por otra parte el Pacto Mundial<sup>10</sup> incluye el concepto de materialidad y los define de la siguiente manera: “una empresa se enfrenta con una amplia variedad de temas sobre los que podría informar. Los temas e indicadores pertinentes son los que se pueden considerar de manera razonable importantes para reflejar los impactos económico, medio-ambiental y social de la empresa, o influenciar las decisiones de los grupos de interés y, por lo tanto, merecer su inclusión posible en el informe. La materialidad es el umbral en el cual una cuestión o un indicador se convierte en lo suficientemente importante para ameritar su inclusión”.

### Estructura

Hay muchos estilos en la confección de los balances sociales y entre muchos ejemplos es interesante el de Natura donde en el caso de su reporte de sostenibilidad del año 2009 fue elaborado en base a una metodología participativa en el que la empresa fue cocreando el informe junto a sus grupos de interés.

Como indican desde DERES<sup>11</sup> “la alineación de conceptos, contenidos mínimos e indicadores a ser utilizados en la elaboración de balances sociales en el mundo en general y tal como lo demuestran iniciativas y estudios internacionales, presentan un tendencia hacia la uniformidad”.

### Beneficios

Según plantea DERES<sup>12</sup>

- **Agrega Valor: Imagen**

Es un instrumento cada vez más valorado por los inversionistas y consumidores en el mundo.

- **Aumenta el atractivo de cara a los Inversionistas: Respaldo a proyectos de inversión.**

Es un instrumento de validación que los analistas de mercado, inversionistas y organismos financieros incluyen en su lista de documentos necesarios para respaldar la sustentabilidad de los proyectos de una empresa.

- **Mejora las relaciones con los grupos de interés: Confianza.**

El balance social actúa como complemento del balance financiero-contable, demostrando la apertura de la empresa al diálogo y a sus esfuerzos por responder a los intereses de todos sus públicos objetivos.

- **Reduce costos producto de crisis: Minimiza Riesgos**

La comunicación fortalece los puentes de confianza entre las empresas y sus Stakeholders, reduciendo paralelamente los riesgos de conflicto.

- **Disminuye el riesgo de publicidad adversa: Percepción**

Las empresas que dan cuenta de sus acciones, están mejor preparadas para guiar los intereses de sus consumidores y de otros stakeholders, de esta forma se evitan percepciones negativas de la empresa.

- **Identificación de potenciales conflictos: Autoprotección**

El esfuerzo por compilar toda la información requerida en un reporte social puede ayudar a identificar prácticas o situaciones que pudiesen comprometer a la compañía.

- **Mejora la efectividad organizacional: Herramientas**

Es una valiosa herramienta para estructurar, medir y divulgar el ejercicio de la responsabilidad social en sus diversos escenarios.

<sup>10</sup> United Nations Global Compact. “Guía práctica para la comunicación del progreso del Pacto Mundial de la Organización de las Naciones Unidas- Crear, transmitir y publicar una COP”. Pág. 14

<sup>11</sup> Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). “Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay”

<sup>12</sup> Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). “Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay”

- Respuestas a la creciente demanda de transparencia: **Mostrar más**

En el mundo actual hay una amplia variedad de grupos (activistas, medios de comunicación, organizaciones sin fines de lucro, etc.) nacionales e internacionales, que están presionando a las empresas para dar a conocer su desempeño en temas sociales y medioambientales.

### **Indicadores**

Los indicadores según los define Minnicelli<sup>13</sup> “son una herramienta de gestión que permiten un seguimiento preciso para asegurar el cumplimiento de los objetivos estratégicos, visualizar resultados esperados y no esperados, y poder aplicar acciones y medidas correctivas oportunas, en lo posible concomitantes con las ejecución de los planes, programas o proyectos en ejecución. Son instrumentos de monitoreo y observación de un sistema, que se construyen a partir de la evaluación y relación de variables de dicho sistema”. Desde el punto de vista del Balance social nos lleva a pensar que son la mejor herramienta para la evaluación de resultados en forma efectiva y confiable que puede usar una empresa para saber si los objetivos que trazó para sus acciones de RS se están cumpliendo.

Es decir, sirven para contrastar lo realizado con lo planeado y plantear acciones correctivas si hiciera falta. También se usan para diseñar nuevas pautas, realizar planificaciones y ordenar prioridades. Además, los balances sociales se basan en datos que aportan estos indicadores. Estos deben poseer los siguientes requisitos: validez científica; disponibilidad y fiabilidad de los datos; representatividad; sensibilidad a los cambios; sencillez; relevancia y utilidad; comparabilidad y por último viabilidad económica.

Minnicelli<sup>14</sup> comenta que los indicadores se elaboran teniendo en cuenta las características de nuestro país y de manera general debido a la cantidad de organizaciones que son materia de estudio y a que las mismas se encuentran asentadas en diversas zonas geográficas, sociales y ambientales cuyos entornos difieren enormemente, resultado imposible la elaboración detallada de indicadores para cada tipo de organización existente. Por ello decidimos desarrollar una aproximación de indicadores en cada una de las áreas de estudio (social, económico y ambiental).

No se debe olvidar que los indicadores deben estar implementados de una manera que sea de fácil comprensión para todos, estos deben ser entendibles por el público en general y permitir la interpretación y análisis. Por último puede ocurrir, como en el caso de la normativa ambiental, que los indicadores van a estar dados por la normativa del lugar donde la misma se encuentre asentada y además hay que tener en cuenta que puede darse el caso de que dichos estándares legales no se encuentren legislados (En este sentido esta la normativa Nacional que fija líneas generales pero quienes regulan más finamente son las jurisdicciones Provinciales y Municipales).

Utilizando los conceptos vertidos por el Instituto Ethos<sup>15</sup> se pueden obtener las siguientes consideraciones generales sobre la información contenida en el mismo son: Relevancia, Veracidad, Claridad, Comparabilidad, Regularidad, Verificabilidad, Coherencia. Esto debe ser así para que los mismos puedan ser auditados por algún organismo externo como así también por los miembros de su zona de influencia y por la sociedad en general. Destacando que la instrumentación eficaz depende en gran parte del compromiso del grupo de interés.

---

<sup>13</sup> Alessandra Minnicelli. “Mitos y realidades: Indicadores responsables”. Artículo publicado por la revista Fonres RSE - #5 - Junio 2012, pág. 40.

<sup>14</sup> Alessandra Minnicelli. “Mitos y realidades: Indicadores responsables”. Artículo publicado por la revista Fonres RSE - #5 - Junio 2012, pág. 40 a 41.

<sup>15</sup> Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social. Guía para la elaboración del Balance Social. 2003. Pág 7 y 8.

## Legislación

La primera regulación en la República Argentina a nivel nacional sobre el balance social se realizó mediante la sanción de la Ley N° 25.250. En su art. 18° establecía que las empresas que ocupen a más de quinientos (500) trabajadores debían elaborar anualmente un balance social que contenga información sistematizada relativa a condiciones de trabajo y empleo, costo laboral y prestaciones sociales a cargo de la empresa.

Entre sus objetivos se pueden mencionar los siguientes:

- *Realizar el diagnóstico de la gestión empresarial en un período dado, permitiendo la posibilidad de redefinir políticas, establecer programas y evaluar la efectividad de las inversiones sociales, con miras a la promoción de los trabajadores y de la sociedad.*
- *Disponer de la información de la empresas y de sus trabajadores así como los sectores que se vinculan comercial o productivamente con su actividad; y*
- *Facilitar el intercambio de información necesaria y suficiente a los fines de análisis de las cuestiones en debate, con el objetivo de entablar una discusión fundada en datos objetivos y negociar de buena fe, a fin de permitir alcanzar acuerdos equilibrados en la negociación colectiva.*

El Decreto N° 1171/2000 había reglamentado el citado art.18° de la ley 25.250 disponiendo que las empresas con más de 500 trabajadores dependientes estaban obligadas a elaborar y entregar al sindicato con personería gremial un documento único denominado balance social. Asimismo debía incluir, como mínimo, información sobre el empleo, las remuneraciones, cargas sociales y demás elementos integrantes de la base de cálculo del costo laboral, condiciones de higiene y seguridad de la empresa o de los establecimientos, los planes referidos a la formación y capacitación, y todo lo relativo a las relaciones profesionales. El balance social debía cerrarse al 30 de abril de cada año, y el Ministerio de Trabajo era la Autoridad de Aplicación según lo establecía esta ley.

Por otra parte en su artículo 1 del decreto reglamentario se planteaba que las empresas debían elaborar un único Balance Social si tuviese un único convenio colectivo por la actividad que realiza. En el caso de que la empresa fuera suscriptora de más de un convenio colectivo debía elaborar un Balance Social en cada caso, sin importar el número de trabajadores comprendidos en cada uno de los convenios.

La Ley N° 25.877 derogó en su art.1 la ley 25.250 regulando en sus artículos 25/27 los aspectos relativos a la elaboración y contenido del balance social reduciendo a trescientos (300) trabajadores la cantidad mínima a partir de la cual las empresas se encuentran obligadas a elaborar anualmente un balance social. La citada ley todavía no fue reglamentada.

En su artículo 26 se establece los siguientes requerimientos mínimos de información a incluir en el balance social:

- Balance general anual, cuenta de ganancias y pérdidas, notas complementarias, cuadros anexos y memoria del ejercicio.
- Estado de evolución económica y financiera de la empresa y del mercado en que actúa.
- Incidencia del costo laboral.
- Evolución de la masa salarial promedio. Su distribución según niveles y categorías.
- Evolución de la dotación del personal y distribución del tiempo de trabajo.
- Rotación del personal por edad y sexo.
- Capacitación
- Personal efectivizado.
- Régimen de pasantías y prácticas rentadas.
- Estadísticas sobre accidentes de trabajo y enfermedades inculpables.
- Tercerizaciones y subcontrataciones efectuadas.

- Programa de innovación tecnológica y organizacional que impacten sobre la plantilla de personal o puedan involucrar modificaciones de condiciones de trabajo. Por otra parte hay que destacar la iniciativa en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que mediante la ley 2594, que fija el marco jurídico del Balance de Responsabilidad Social y Ambiental (BRSA) en el ámbito de la ciudad. En la misma se establece la obligación y el acceso público a los reportes de sustentabilidad para empresas de más de 300 empleados, con ingresos mayores a los establecidos para las PyMES conforme a la resolución SEPyME 147/06, siendo para las restantes organizaciones voluntaria.

Es importante destacar la encuesta voluntaria que está realizando la Superintendencia de Seguros de la Nación con relación a la Responsabilidad Social Empresaria, donde la consulta está basada en cuatro ejes de investigación:

- Visión
- Conocimiento
- Situación Actual
- Interés y expectativa

Y las respuestas que brinden de las entidades servirán para:

- Conocer su percepción y/o representación de la RSE.
- Conocer el grado de desarrollo de la RSE en cada entidad.
- Tomar conocimiento de las acciones y/o políticas de RSE que se están implementando.
- Indagar sobre el interés y las expectativas en RSE que posee el mercado.

### **Reflexión final**

El Instituto Ethos<sup>16</sup> indica que “el Balance Social es considerado por muchos especialistas y por el Instituto Ethos como el principal instrumento de diálogo de las empresas con sus diferentes públicos. En este documento, la empresa da una visión general de todas sus actividades económicas y de sus impactos sociales y ambientales. Es también en el Balance Social que la empresa puede presentar sus compromisos, con metas económicas, sociales y ambientales, y relatar las dificultades enfrentadas y los desafíos a vencer”.

Es importante destacar que los conceptos del RSE y del Balance Social por consiguiente se deben desarrollar en el marco de la alta gestión, para lo cual el Estado debe generar herramientas que faciliten a las empresas la implementación e incorporación de la RSE en su gestión. El éxito del instrumento se basa en el diálogo con un amplio abanico de interlocutores (Stakeholders) con el objeto de colaborar significativamente con la creación de valor. Hay una íntima vinculación entre responsabilidad social, sustentabilidad y reputación de las empresas. Es una herramienta que, que debe ser elaborada por varios profesionales que forman parte de la empresa (ingenieros, contadores, analistas y otros), que tiene la capacidad de reflejar y medir la preocupación de la misma por las personas, el medio ambiente y en términos generales, cómo la empresa vista como unidad funcional con el resto del mundo. Tener en cuenta que la alienación de conceptos, contenidos mínimos e indicadores a ser utilizados en la elaboración de balances sociales en el mundo en general y tal como la demuestran iniciativas y estudios internacionales presentan una tendencia hacia la uniformidad.

Por otra parte el balance social debe ser contemplado como una parte integrante del sistema de gestión de la organización y por lo tanto debe ser compatible e integrable con los otros sistemas como pueden ser el de gestión de la calidad, medio ambiente, prevención de riesgos laborales, o innovación, entre otros.

La realidad muestra que la mayoría de los informes publicados no son auditados

---

<sup>16</sup> Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social, Guía de Elaboración del Balance Social. Año 2003. Pág.5

## Bibliografía

Instituto Ethos de Empresas y Responsabilidad Social, Guía de Elaboración del Balance Social. Año 2003.

Alessandra Minnicelli. "Mitos y realidades: Indicadores responsables". Artículo publicado por la revista Fonres RSE - #5 - Junio 2012, Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). "Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay"

United Nations Global Compact. "Guía práctica para la comunicación del progreso del Pacto Mundial de la Organización de las Naciones Unidas- Crear, transmitir y publicar una COP".

Isabel Blanco. "Balance social como instrumento de gestión". II Congreso Internacional de Economía y Gestión 2008.

<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

UBA- FCE: Centro de Modelos Contables de la Sección de Investigaciones Contables del Instituto de Investigaciones en Administración, Contabilidad y Matemática. Programa de Investigación "Legislación de la Información Contable y de Gestión en materia social en la Argentina" Primer informe.

<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

Desarrollo de la Responsabilidad Social (DERES). "Manual para la preparación e implementación del balance social en el Uruguay".

GRI. "Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad" Versión 3.1. 2000-211.

Alessandra Minnicelli. "Medición de Eficacia".

<http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ceconta/casella1.pdf>

Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina. El Balance Social, un enfoque integral. Pág. 3. Octubre 2001.

Senadora María Laura Leguizamón. "Que sea obligatorio es una gran oportunidad". Entrevista realizada por la revista Fonres RSE - #4 - Mayo 2012,

# LAS POSIBLES DEFINICIONES DE LA CREATIVIDAD Y SU RELACIÓN CON LAS PRÁCTICAS ORGANIZACIONALES PARA SU DESARROLLO

Mgr. Eduardo Kastika (FCE, UBA)

## 1. EL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD EN EL MARCO DE LAS ORGANIZACIONES

El tema de la creatividad se le presta creciente atención en las organizaciones debido a que juega un papel fundamental en la toma de decisiones (Pavesi, 2000, 29-30); debido, también, a la complejidad cada vez mayor del entorno que rodea a las organizaciones que exige aportes nuevos y valiosos (Stacey, 1996); y debido, también, a la motivación intrínseca presente en todo proceso creativo y su vinculación con el desempeño de las personas en sus trabajos (Amabile, 1983, 1996; Amabile y Kramer, 2011). Estas son algunas de las razones por las cuales, al menos desde la década de 1970, el estudio de la creatividad ha quedado ligado a las organizaciones y a la Administración.

Sobre las posibilidades de desarrollo de la creatividad<sup>1</sup>, desde hace al menos seis décadas existe un consenso generalizado acerca de que el potencial creador, latente en todas las personas y caracterizado por la producción de novedades valiosas, es susceptible de ser *desarrollado* (De la Torre, 2007, 12). En primer lugar, existen técnicas y métodos para desarrollar factores *aptitudinales* de la creatividad: fluidez o productividad, variedad o flexibilidad, originalidad, elaboración, inventiva; y factores *actitudinales*: sensibilidad a los problemas, tolerancia, libertad e independencia perceptiva e intelectual (De la Torre, 2007, 19-28). En segundo lugar, la creatividad puede desarrollarse favoreciendo ciertas *condiciones del contexto* que resultan motivantes y alentadoras a la producción creativa; y evitando ciertos bloqueos que la empobrecen o dificultan (De la Torre, 2007, 31-54).

Así es como no sólo el tema de la creatividad sino, también, el tema específico del *desarrollo* de la creatividad ha quedado ligado a la Administración y a las organizaciones. Más allá de los esfuerzos teóricos que se han realizado para conceptualizar y comprender a la creatividad, la posibilidad de que en las organizaciones “haya más creatividad” ha sido un tema que, desde distintas perspectivas, figura entre los tópicos de interés de la literatura con orientación práctica relacionada con las organizaciones.

## 2. QUÉ SIGNIFICA EL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES

Distintos autores y tipos de fuentes fueron describiendo de diferentes maneras, a lo largo de las últimas seis décadas, qué significa desarrollar la creatividad en las organizaciones. Algunos ejemplos expuestos cronológicamente:

- Crear o facilitar un “clima” creativo (Wintringham, 1962, 344, comillas en el original)
- Producir *managers* y compañías más creativas (Levitt, 1963-2007, 120);

---

<sup>1</sup> Dado que este trabajo se centra, precisamente, en las distintas definiciones sobre el tema, decidimos utilizar la frase “desarrollar la creatividad” de modo genérico para referirnos a todas las formas de favorecer, estimular, lograr que la creatividad ocurra o ideas similares.

- Lograr que cada cuadro, en la medida de sus obligaciones y de sus medios, llegue a ser un *investigador* o, más exactamente, un *descubridor* (Kaufmann, *et al*, 1973, 9, itálicas en el original)
- Aumentar la productividad creativa (Davis y Scott, 1975B, 13)
- Desbloquear la creatividad en el lugar de trabajo (Grossman, *et. al.*, 1988)
- Aumentar la probabilidad de que se produzcan comportamientos creativos y resultados creativos en la organización (Woodman, 1995, 61)
- Crear espacios para que los miembros individuales de una organización aprendan a interactuar en grupo con los otros miembros (Stacey, 1996, 165)
- Estimular a las personas a ser creativas y transformar las ideas creadoras en nuevos productos revolucionarios (Harrington, *et al*, 1998-2000, 18)
- Integrar la creatividad organizacional con los recursos, capacidades y sistemas de la organización para que prosperen las nuevas ideas (Bilton, 2007, XV)

Surge de estos ejemplos que, cuando se trata del desarrollo de la creatividad, no todos los autores se refieren a lo mismo. No sólo por las diferencias en el concepto “desarrollar” (planteado también como aumento de productividad, desbloqueo o estímulo). También en las definiciones explícitas acerca de lo que significa y que se espera de la creatividad (un tipo de clima organizacional, una característica de la organización, capacidad para investigar o descubrir, un modo de comportamiento, una forma de interacción, la transformación de ideas en productos).

### 3. ACERCA DE LAS PRÁCTICAS PARA EL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES

La variedad de posturas con respecto a qué significa desarrollar la creatividad también la encontramos cuando se trata de establecer qué es lo que se puede hacer en las organizaciones para, en términos generales, favorecer a la creatividad. Podemos identificar, en la bibliografía, numerosos y diversos modos en que los autores se refieren al desarrollo de la creatividad, en general, y al desarrollo de la creatividad en el marco de las organizaciones, en particular.

Solomon (1990, 476), por ejemplo, se refiere a *herramientas* para aumentar la creatividad de los empleados. Cita, específicamente a las herramientas para la resolución creativa de problemas y pone el énfasis en la necesidad de ejercitar el talento creativo de la gente para lograr mayor autoestima, mayor productividad y mayores niveles de rentabilidad y competitividad para la organización (Solomon, 1990, 479). Carole F. St. Mark cree que la creatividad puede ser fomentada por medio de *iniciativas específicas e intencionales* dirigidas a estimular la habilidad para cambiar, para no quedar estancados en el pasado, para ser flexibles y para intentar nuevas cosas. (1995, 275-276). Robert Crawford sostiene que se pueden realizar *actividades* para adquirir la capacidad de crear ideas. (1954, 24). William Hanks va más allá, sosteniendo que es posible llevar a cabo *procedimientos operacionales* para mejorar significativamente el *rendimiento en las evaluaciones (tests)* de creatividad. (1968, 45).

Tom Comella, en cambio, sostiene que *no se puede enseñar a la gente a ser creativa* (Comella, 1966, 339). Y que, por lo tanto, no tiene sentido intentar cultivar innovadores por medio de programas de entrenamiento deliberados ni proporcionando atmósferas creativas (Comella, 1966, 334). Lo que debe hacer la administración es dirigir sus esfuerzos a reclutar talentos creativos y considerar una conducción *especial* de los mismos (Comella, 1975, 334; 341).

Sidney Parnes considera que se trata de una cuestión de instrucción y entrenamiento. En *principios y procedimientos* que permitan desarrollar la habilidad imaginativa para



la solución de problemas (1962, 175) como para disminuir la brecha entre el talento creativo innato de un individuo y su producción creativa real. (1962, 181). Tom Alexander se refiere al aprendizaje de un conjunto de métodos para generar ideas creativas (1965, 65). Se trata de métodos que son la imitación consciente de los procesos mentales fundamentalmente inconscientes de los inventores talentosos. (1965, 68). Y William Gordon sostiene que el desarrollo de la creatividad surge a partir de trabajar con mecanismos (a los que llama “herramientas psicológicas”) para llegar a soluciones originales y para aumentar las probabilidades de éxito en las situaciones de planteo y solución de problemas. (1961, 78, 93-94). A su vez, Ned Herrmann también está a favor del entrenamiento pero para *desbloquear el potencial* creativo individual de las personas en el trabajo y que la gente pueda hacer algo creativo que antes no podía hacer. (1989, 235).

F. Ben Jones pone el énfasis en las acciones que se pueden llevar a cabo en la organización como para que las personas puedan *enfocar* los esfuerzos creativos. Para el autor, la problemática de la creatividad en los contextos organizacionales consiste en que éstos están muy influenciados por la necesidad de obtener valor comercial práctico. (1995, 195). En esta línea, Wellington Webb (1995) sostiene que el objetivo consiste en *evitar* que la gente use su creatividad en determinados problemas y alentar a la gente a usar su creatividad *en situaciones importantes*. (1995, 229). Timothy F. Price también coincide en esta perspectiva recomendando la existencia de *principios enfatizados desde la cultura organizacional* que le den dirección y que fomenten el hecho de tomar decisiones creativas más allá de los roles tradicionales (1995, 254-255).

George Heard se enfoca en la *dinámica grupal* y sostiene que desarrollar la creatividad significa gestionar y liderar como para inspirar creatividad en un contexto grupal y, así, mejorar la creatividad en la organización. (1995, 239-240). De modo similar Norman E. Johnson pone énfasis en el *liderazgo* y cree que es responsabilidad de los rangos gerenciales el hecho de adquirir, fomentar y gestionar el talento creativo. (1995, 284-285).

#### **4. LAS DISTINTAS DEFINICIONES DE “CREATIVIDAD” Y LAS PRÁCTICAS ORGANIZACIONALES PARA SU DESARROLLO**

Consideramos que un modo de organizar (y por lo tanto intentar comprender con mayor profundidad) a todas las formas de referirse a las prácticas para el desarrollo de creatividad que hemos incluido en este trabajo, es recurriendo a las definiciones de creatividad que de éstas se desprenden. Estas definiciones no siempre son explícitas pero la comprensión de las distintas posibilidades de definir qué es la creatividad, nos ayuda a agrupar, organizar y comprender los distintos objetivos de las prácticas para el desarrollo de la creatividad que, a simple vista, pueden parecer tan variados, diversos y, en algunos casos, contradictorios.

Un modo clásico de clasificar a las definiciones sobre creatividad es el propuesto por Mel Rhodes quien, en 1961, analizó más de cincuenta y seis definiciones, agrupándolas en cuatro enfoques diferentes que no se excluían mutuamente sino que se superponían y entrelazaban (Isaksen, *et. al.*, 1993, 7-27). La creatividad, entonces, puede ser definida desde: a) la *persona* que crea; b) el *proceso* que se realiza para crear; los *productos* que se obtienen o c) los *contextos* a partir de los cuales emerge. Estos cuatro enfoques son conocidos como las 4 “P” de la creatividad (*person, process, product, press fo the environment*), son similares a los identificados por otros investigadores (John Curtis Gowan, 1972, D. W. MacKinnon, 1970, R. L. Mooney, 1963, citado por Taylor, 1988) y se usan frecuentemente en la bibliografía sobre creatividad, incluso para referirse a “componentes” de la creatividad, “elementos” de la creatividad o “dimensiones” de la creatividad.

Las definiciones respecto a las *personas creativas* corresponden, por lo general, a las primeras épocas de los estudios sobre creatividad. El interés de estas definiciones está puesto en las características de las personas que demuestran cierta capacidad para crear. La creatividad se explica a partir de características personales, tales como las habilidades, los talentos, la personalidad, la actitud o las herramientas que poseen (o desarrollan) determinados individuos. Los *tests* de Torrance (1979), representan un claro ejemplo de cómo la creatividad se analiza y se puede predecir a partir de las características de una persona en términos de sus habilidades, herramientas de las que dispone y nivel de motivación y compromiso hacia la realización de tareas.

La definición de Hanks (1968) acerca de que es posible llevar a cabo *procedimientos operacionales* para mejorar significativamente el *rendimiento en las evaluaciones (tests)* de creatividad muestra claramente una idea de desarrollo o mejora de la creatividad a partir de, precisamente, una mejora en los resultados de los *tests* respectivo. Un ejemplo concreto de práctica vinculada a esta definición es la realizada en Reynolds Metal Company y documentada por Cloyd S. Steinmetz (1965, 323-333), consistente en la utilización de los *tests* de Torrance directamente como medio pedagógico en los programas de capacitación de ventas.

Las definiciones relacionadas con el **proceso creativo** ponen el énfasis en cómo es que las personas crean. Generalmente se refieren a las etapas del pensamiento o las operaciones que suceden cuando las personas se comportan de manera creativa o mientras las personas están creando. Uno de los autores más citados dentro de este tipo de definiciones es Wallas (1926) quién describió el proceso creativo sugiriendo que consiste en cuatro etapas: preparación (examen del desafío a abordar), incubación (pensar en el problema de una manera no consciente), iluminación (la aparición de la idea) y verificación (comprobación y perfeccionamiento de la idea).

Los métodos citados por Tom Alexander (1965) basados en la imitación consciente de (los que el autor define como) procesos mentales de inventores talentosos, siguen la línea de estas definiciones relacionadas con los procesos creativos. Este mismo autor (Alexander, 1965, 70-71) relata la experiencia en la organización Kimberly-Clark en la utilización de las técnicas basadas en procesos analógicos (técnicas agrupadas bajo el nombre de "Sinéctica" y creadas por Willam Gordon). Técnicas claramente enfocadas a replicar (a veces, directamente, copiando) el supuesto modo en que los inventores logran obtener resultados.

Las definiciones vinculadas al *producto creativo* responden a la pregunta acerca de los resultados de la creatividad. Tales resultados pueden ser logrados por una persona o por un grupo de personas, pueden ser tangibles o intangibles, pueden ser más o menos originales. La esencia de estas definiciones está en las características de **novedad** y **valor** que deben tener un aporte para ser considerado creativo. Estas dos características, con algunas diferencias en sus precisiones (especialmente en el concepto de "valor" que puede también puede ser definido, por ejemplo, en términos de un aporte "apropiado", "útil", "adecuado") son utilizadas en la mayoría de los estudios actuales (sobre todo en el marco de la creatividad en las organizaciones) que, por otra parte, se valen de definiciones centradas en el producto creativo como principal herramienta operativa para identificar y conceptualizar a la creatividad.

La definición de Ben Jones (1995) que pone el énfasis en enfocar los esfuerzos creativos para obtener resultados creativos con valor comercial práctico están muy en línea con este tipo de definiciones. En términos de prácticas concretas, todas aquellas que tienen el eje en aumentar el volumen de ideas nuevas y valiosas (más allá de trabajar sobre las habilidades u otro aspecto de las personas, o de entrenar en

utilización de procedimientos para la creatividad) se vinculan con este tipo de definiciones. Suelen ser, también, prácticas vinculadas al tema de la innovación, por ejemplo, las destinadas a vincular los planes y necesidades de las unidades de negocio de tecnología y los esfuerzos de los laboratorios de I+D en Allied Signal, Inc. documentadas por Isaac R. Barpal (221).

Las definiciones que priorizan el *contexto creativo* se enfocan en el medioambiente en el que la persona creativa se encuentra, en el que el proceso creativo se desarrolla o en el que el resultado creativo produce. Isaksen, *et al* (1993), presentan un modelo en donde este tipo de enfoque contextual de la creatividad es el marco en donde interactúan los otros tres enfoque (persona, proceso y producto) que, a la vez, se relacionan entre sí. Las teorías actuales de la creatividad organizacional, por ejemplo, utilizan un enfoque operativo que define a la creatividad desde el *producto creativo*: la creatividad como la producción de aportes nuevos y valiosos. Estos dos componentes son, a su vez, definidos desde el punto de vista del *contexto* en que son producidos. Un aporte es creativo en tanto sea considerado nuevo y valioso en el contexto en que se produce.

Posturas como la de Price (1995) que enfatizan en el papel de la cultura organizacional en cuanto a darle dirección y fomentar la toma de decisiones creativas, se vinculan directamente con estas definiciones. En el plano de las prácticas concretas, el establecimiento de metas para favorecer a la creatividad (que, a la vez de ser claras, brindan autonomía suficiente) documentadas por Walter Robb (263) en General Electric, son uno de los tantos ejemplos que podemos citar.

## 5. CONCLUSIÓN

La creatividad es un término amplio y, muchas veces, difuso<sup>2</sup>. A su vez, la interacción entre Administración y creatividad admite distintos puntos de vistas y abordaje. A pesar de esto, la clasificación de las distintas definiciones posibles de creatividad en las categorías “creatividad como característica de la persona”, “creatividad como proceso”, “creatividad a partir de un producto” y “creatividad como emergente de determinado contexto”; permite una mejor organización y comprensión de aquellas acciones que se hacen y pueden hacerse en las organizaciones para, en términos generales, favorecer a la creatividad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, T. (1975). Sinéctica: la invención por el método de la locura. *Estrategias para la creatividad*, 65-76. (original en inglés 1965)
- Amabile, T. M. (1983). The social psychology of creativity: A componential conceptualization. *Journal of personality and social psychology*, 45(2), 357.
- Amabile, T. M. (1996). *Creativity in context: Update to "The social psychology of creativity"*. Westview Press.
- Amabile, T. y Kramer, S. (2011). *The progress principle: Using small wins to ignite joy, engagement, and creativity at work*. Harvard Business Press.

---

<sup>2</sup> Al respecto, nos resulta de interés la anécdota de Douglas Hofstadter (1995) acerca del rechazo a su propuesta para denominar a su Centro de Investigación “Centro de Investigación en Conceptos, Cognición y Creatividad”. Rechazo producido, según el autor, dado un nombre demasiado largo y, además, utilizando la palabra “creatividad” considerada “demasiado vaga, demasiado tendenciosa y demasiado ‘new age’”. El autor considera, sin embargo, sumamente importante el estudio de los actos creativos y los mecanismos que están relacionados con ellos.

- Barpal, I. R. (1995). *Creativity by Decree—A New Approach. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 220-224.
- Ben Jones, F. (1995). *The Changing Face of Creativity. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 195-200.
- Bilton, C. (2007). *Management and creativity: From creative industries to creative management*. Blackwell Pub.
- Comella, T. (1975). Aplicación de la creatividad al planeamiento administrativo. *Estrategias para la creatividad*, 334-343. (original en inglés, 1966)
- Crawford, R. P. (1975). Las técnicas de creatividad. *Estrategias para la Creatividad*, 24-29. (original en inglés, 1954)
- Davis, G. A., y Scott, J. A. (1975): *Estrategias para la creatividad*. Editorial Piados.
- Davis, G. A., y Scott, J. A. (1975B). Prefacio. *Estrategias para la creatividad*, 13-16.
- Gordon W. J. J. (1975). Sinéctica: historia, evolución y métodos. *Estrategias para la creatividad*, 77-94. (original en inglés, 1961)
- Gowan, J. C. (1972). *Development of the creative individual*. RR Knapp.
- Grossman, S. R., et. al. (1988). *Innovation, Inc: Unlocking Creativity in the Workplace*. Wordware Pub.
- Hanks, W. S. (1975). La persona creativa. *Estrategias para la creatividad*, 43-47. (original en inglés, 1968)
- Harrington, et. al. (2000). *Herramientas para la creatividad. Cómo estimular la creatividad en los individuos y en las organizaciones*. McGraw-Hill Interamericana.
- Heard, G. (1995). *Creativity Today. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 239-243.
- Herrmann, N. (1989). *The creative brain. Source book for creative problem solving*, 229-245.
- Isaksen, et. al. (Eds.), *Understanding an Recognizing Creativity: The Emergence of a Discipline*, Ablex Publishing Corporation, Norwood, 1993.
- Johnson, N. E. (1995). *Acquiring and Managing Creative Talent. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 284-289.
- Kaufmann, A., et. al. (1973). *La invéntica: nuevos métodos para estimular la creatividad*. Deusto.
- Levitt, T. (2002). Creativity is not enough. *Harvard Business Review*, 80, 137-144 (artículo original de 1963).
- MacKinnon, D. W. (1970). Creativity: a multi-faceted phenomenon in *Creativity: A Discussion at the Nobel Conference*, ed. JD Roslansky.
- Mark, C. F. (1995). *Fostering Creativity in Large Organizations. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 275-279.
- Parnes, S. J. (1975). ¿Puede incrementarse la creatividad? *Estrategias para la creatividad*, 175-181. (original en inglés, 1962)
- Pavesi, P. J. (2000). *La decisión*. Ediciones Cooperativas.
- Price, T. F. (1995). *Principle-Based Creativity Prompting Individual Initiative in Large Organizations. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 254-258.
- Robb, W. L. (1995). *Membranes for Gas Separation A Case Study in Creativity. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 259-263.
- Rhodes, M. (1961). An analysis of creativity. *The Phi Delta Kappan*, 42(7), 305-310.
- Solomon, C. M. (1990). What an idea: Creativity training. *A Source for Creative Thinking*, 473-485.
- Stacey, R. D. (1996). *Complexity and creativity in organizations*. Berrett-Koehler Publishers.
- Steinmetz, C. S. (1975). Entrenamiento de la creatividad: programa de capacitación para vendedores. *Estrategias para la creatividad*, 323-333. (original en inglés, 1965, también publicado en *The Journal of Creative Behavior*, 1968)
- Taylor, C. W. (1988). Various approaches to and definitions of creativity. *The nature of creativity*, 99-121.

Torre, S. de la, (2007). *Creatividad aplicada: recursos para una formación creativa*. Magisterio del Río de la Plata.

Webb, W. E. (1995). *Creativity in Government. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 229-232.

Wintringham, A. B. (1971). El Rol de la Gerencia en un Clima Creativo. Estrategias para la creatividad, 344-354 (artículo original de 1962).

Woodman, R. W. (1995). Managing creativity. *Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 60-64.

## ANÁLISIS DE LOS APORTES DE KARL POPPER SOBRE VERDAD Y SUBJETIVIDAD EN LA CIENCIA.

M. Jordan Kristoff (FFYL. UBA. 2004)

### PRÓLOGO DE UNA PERSPECTIVA ANTROPOLÓGICA

“...es el carácter público de la ciencia y de sus instituciones el que impone una disciplina mental sobre el hombre de ciencia individual y el que salvaguarda la objetividad de la ciencia y su tradición de discutir críticamente las nuevas ideas.” (K. Popper: 1964, La miseria del historicismo, apartado 32, pág. 171)

En el presente trabajo estudiaremos los aportes de Karl Popper sobre la verdad y subjetividad de la ciencia.

Antes de desarrollar este trabajo, es pertinente hacer explícitas ciertas nociones básicas de las cuales partirá el presente estudio.

Se entenderá por ciencia, por una parte, a un conjunto de representaciones y prácticas desarrolladas por un gran grupo de hombres y mujeres que denominaremos comunidad científica. Como *grupo humano*, la comunidad científica tiene características muy particulares: no tiene necesidad de compartir ni una unidad alimentaria, ni una unidad de residencia; pero sí deben manifestar su sentido de pertenencia al grupo y compartir una metodología adecuada para seleccionar y procesar cierto tipo de información en forma de enunciados científicos.

Pero la ciencia no es sólo un grupo de hombres y mujeres bastante particular. Más allá de la comunidad científica presente, debe reconocerse en la ciencia el producto de una construcción cultural que excede al grupo de hombres y mujeres que hoy podemos considerar científicos. En su condición de construcción cultural, la ciencia es también un gran *conocimiento acumulado* (y en continua acumulación) que involucra un inmenso conjunto de creencias. Este conjunto de *creencias*, suele presentarse bajo la forma de conjuntos de sistemas de enunciados que tienen la capacidad de ser culturalmente transmitidos y almacenados, principalmente, mediante la tecnología cultural de la escritura.

Análisis de los aportes de Karl Popper sobre Verdad y Subjetividad en la Ciencia.

El objetivo de este trabajo es estudiar la perspectiva de Karl Popper en relación al problema de síntesis entre subjetividad y verdad en la ciencia.

Si bien *verdad* y *objetividad* no son lo mismo, hablaré en primer término de objetividad, pues el presente trabajo intentará demostrar que uno de los principales aportes de Popper es permitir apreciar que la `verdad científica` descansa en la objetividad de los enunciados.

### EL LUGAR DE LA OBJETIVIDAD Y ‘VERDAD’ CIENTÍFICAS: EL CONTEXTO DE JUSTIFICACIÓN

Empezaremos por decir que desde la perspectiva de Popper, se plantea una distinción clave entre contexto de descubrimiento y contexto de justificación. No se pretende argumentar que la ciencia siempre es objetiva, por el contrario, sólo se defiende la posibilidad de la objetividad científica en un contexto determinado del conocimiento científico. Con este propósito, Popper deja de lado el análisis del contexto de

descubrimiento, y encauza el análisis de la lógica de la investigación científica en el contexto de justificación.

La ciencia es considerada un sistema de enunciados. Por ello, se volverá imprescindible para este trabajo apreciar qué requisitos debe satisfacer un sistema de enunciados para ser considerado como un sistema de enunciados científico.

El primer paso que Popper realiza en este sentido, es adoptar la falsabilidad como criterio de demarcación. Propone que un sistema científico empírico, para considerarse como tal, deberá poder ser contrastado por la experiencia. Dijimos que la ciencia es vista como un sistema de enunciados. Pero ¿dónde reside la objetividad de sus enunciados?. La respuesta de Popper a esta pregunta es central. Sostiene que "...la objetividad de los enunciados científicos descansa en el hecho de que pueden contrastarse intersubjetivamente." (Popper: 1958. *La lógica de la investigación científica*, pág. 43).

Nótese que este `contraste intersubjetivo` se encuentra sujeto a normas reguladas por la comunidad científica y que tienen lugar en el contexto de justificación lógica de una teoría. Con su decisión de sólo defender la objetividad en este contexto de justificación, Popper evita bajo el nombre de `contexto de descubrimiento` la subjetividad del investigador, el análisis histórico, y las posibles variables sociales, políticas y económicas presentes en el momento en que se lleva a cabo la producción del conocimiento científico (contexto de descubrimiento).

Seguramente para muchos lectores, es muy atractiva la facilidad para realizar automáticas críticas a este punto. A ellos debería avisárseles que el mismo autor reconoce en parte esta situación, y que la intención de este estudio es intentar de ir un poco más allá de las críticas obvias, pues suele correrse el riesgo de quedarse en su superficialidad.

Deben destacarse los aspectos que se dejan de lado con la distinción de contextos. La búsqueda de objetividad en el ámbito de la justificación lógica de una teoría, no tiene en cuenta el análisis histórico, ni la contextualización social, económica y política que enmarcan el contexto de descubrimiento, así como tampoco la carga subjetiva y el psicologismo presentes en el momento de llegar a la formulación de una teoría científica. Vale destacar este hecho porque es importante tener presentes los límites de esta propuesta. Ahora bien, sabiendo de sus límites, sería interesante conocer sus alcances.

El punto importante, a nuestro entender, es apreciar si vale la pena o no esta distinción de contextos. Si tiene sentido o no para la ciencia pretender una objetividad, acotada sólo a la justificación lógica de teorías, pero una objetividad al fin, que permite discriminar enunciados susceptibles de contrastación empírica, de otros enunciados a los que no se los puede siquiera contrastar. Mi opinión personal, es que vale la pena. Pero reconozco dos problemas muy comunes al respecto, que tienen su origen en el mismo hecho: desconocer de qué se trata la objetividad científica. El primer problema es la creencia de que la ciencia lo puede todo y tiene la capacidad de determinar absolutamente la verdad. El segundo problema es la crítica a esta creencia, que, negándola, decide desestimar la investigación y el conocimiento científico. Para evitar caer en estas dos posturas, falsas desde su concepción errada de la objetividad científica, es que este trabajo se esfuerza en destacar los límites de la `verdad` científica para que, una vez conocidos, no se siga creyendo que la ciencia pretende la verdad absoluta y un poder explicativo ilimitado, y para que no se siga desestimando la ciencia por esa pretensión que no le corresponde<sup>1</sup>.

---

1 Teniendo en cuenta el prólogo de este trabajo, debemos notar que si bien epistemólogos como Popper son conscientes de los límites de la ciencia, también pueden existir hombres y mujeres que se dicen científicos y que crean que la ciencia determina verdades absolutas e irrefutables. En este caso,

Volvamos a la distinción de contextos. Al destacar que con su distinción, Popper deja de lado el contexto de descubrimiento, quiero hacer notar que se está distinguiendo *la objetividad susceptible de acuerdo racional* ( posible para Popper en el contexto de justificación) del contexto de descubrimiento o elaboración de un sistema de enunciados, donde Popper decide no atender la posibilidad de la objetividad. El conocimiento científico propuesto por este autor no se preocupa por cuestiones de cómo se llega “de hecho” a descubrimientos, sino que se interesa únicamente por las cuestiones de validez y justificación. En este sentido, Popper argumenta que existe una clara distinción “...entre el proceso de concebir una idea nueva [contexto de descubrimiento], y los métodos y resultados de su examen lógico [contexto de justificación]” (Ibídem, pág. 31). Sostiene que la tarea de la lógica del conocimiento, se desarrolla dentro del contexto de justificación y se basa exclusivamente en “...la investigación de los métodos empleados para la contrastación sistemática a la que debe someterse toda idea nueva...” (Ibíd.). Para Popper esta es “...la tarea de la lógica del conocimiento –que he contrapuesto a la psicología del mismo-...” (Ibíd.).

Ya hemos destacado la distinción de contextos de esta propuesta y sus límites, ahora avanzaremos en analizar sus alcances.

Como tentempié, vale recordar que Popper propone el método hipotético-deductivo. En esta propuesta, la falsación es un concepto central. Refutar una teoría, es decir, demostrar su falsedad a partir de la refutación en su contrastación, conduce para Popper al progreso científico, y ayuda a aumentar la predictibilidad de las teorías corroboradas en su contrastación.

### **CORROBORAR QUE UN ENUNCIADO POR EL MOMENTO NO ES FALSO, COMO CRITERIO PARA ACERCARSE A LA ‘VERDAD CIENTÍFICA’.**

El seminario que motiva el presente trabajo, prevee analizar “soluciones contemporáneas” con respecto al intento de sintetizar verdad/subjetividad. Para el caso de Popper, creemos más preciso, al menos en un primer momento, no hablar de la búsqueda de una síntesis entre verdad/ subjetividad. Más bien empezaremos apreciando un intento por separar verdad de subjetividad.

La ‘verdad’ será potencialmente alcanzable sólo en el contexto de justificación y sólo en la medida en que un enunciado científico resista falsaciones (como se aprecia no es una verdad definitiva ni absoluta). Para ser más precisos, no deberíamos hablar de la búsqueda de la ‘verdad científica’ sino más bien de la búsqueda de la no verdad de un enunciado científico. Esta búsqueda, que podemos empezar a llamar contrastación, puede acabar corroborando el enunciado (entonces por el momento el enunciado no es falso), o bien refutarlo. Ya hemos dicho que la contrastación tienen lugar en el contexto de justificación, y Popper se ocupa de separarla de la subjetividad implícita en el contexto de descubrimiento. Por ello, sostenemos que la “solución contemporánea” desde Popper no es sintetizar verdad/subjetividad sino más bien distinguirlos, y analizar solamente el problema de la verdad en el contexto de justificación.

La pregunta que abrirá un nuevo problema cae de madura: ¿Qué pasa con la subjetividad presente en el contexto de justificación?

---

estaríamos en presencia de personas que se dicen científicos sin conocer los fundamentos epistemológicos de la ciencia. (primer problema enunciado en esta página)



Se intentará contestar esta pregunta; pero antes de arriesgar respuestas a este problema, será necesario entender la propuesta del autor, que como dijimos, no intenta dar con la ‘verdad científica’ absoluta sino más bien con la no falsedad transitoria de un enunciado científico. Vale entonces conocer brevemente las características del contexto de justificación lógica de una teoría.

Al no tener en cuenta el contexto de descubrimiento, su análisis de la lógica de la justificación ya parte con “hipótesis generales o fundamentales”, que se consideraran “enunciados científicos” en la medida que sean presentadas de modo tal que puedan ser contrastadas y exigidas por medio de la falsabilidad, (que opera como criterio de demarcación). De estas hipótesis generales se deducen lógicamente (no se inducen) hipótesis derivadas, y a medida que se siguen las deducciones, nos acercaremos cada vez más a la empiria, pero sin conseguir alcanzarla. En esta derivación de deducciones llegamos a los “enunciados básicos”, que son los más cercanos a nuestra experiencia. (La ciencia nunca alcanza la base empírica, por ello Popper reconoce que no se pueden comparar enunciados con hechos, porque siempre estamos comparando enunciados con enunciados, aceptados por convención. En este sentido se autodenomina un “convencionalista de la base empírica”). Estos enunciados básicos son aquellos que en la cadena deductiva se encuentran en último lugar, muy cercanos a la base empírica. Podríamos decir que son enunciados de un hecho particular y singular; con más precisión, Popper los define como “enunciados que afirman que un evento observable acontece en una región individual del espacio y el tiempo” (Ibídem, pág. 99).

Nótese que cuando el autor habla de “evento observable”, nos está *dejando ver* algo muy interesante: el punto no es sólo que menciona “evento observable”, sino que no puede dejar de mencionarlo por más que nos encontremos siempre comparando enunciados con enunciados. Vemos que la relación entre los enunciados básicos y *lo observado*, se vuelve muy difícil de explicar y definir.

El problema entre los *enunciados* y *la observación empírica* es un punto interesante para tener presente en relación a la verdad y subjetividad científica, pues, contrastar un enunciado intersubjetivamente por convención, también implica contrastarlo intersensorialmente.

En parte, esta dificultad conduce a Popper a sostener que “...las observaciones y las percepciones pueden ser psicológicas, pero la observabilidad no lo es (...), “observable” o “evento observable” (...) creo que debería introducirse como término no definido que adquiere suficiente precisión en su uso: es decir, como un concepto primitivo...”.(Ibídem pág. 98). Los enunciados básicos deben cumplir, por lo tanto, un requisito material, en el sentido de cumplir un requisito referente al evento observable.

En estrecha relación con la posibilidad de objetividad de un enunciado, se encuentra la necesidad de tomar posición ante el problema de la aceptación convencional de un enunciado y la observación de la experiencia. También se hace presente en este tema lo que Popper denomina el problema entre la ‘naturaleza’ y la convención (*La sociedad abierta y sus enemigos*, CapXXV, pág. 398)<sup>2</sup>. Si incorporamos al análisis la tradición antropológica, podemos relacionarlo con el tradicional problema de determinación entre cultura y naturaleza (según el matiz de la discusión, puede no

---

2 Sostiene al respecto que “Los hechos, ya sean de la naturaleza o la historia, no pueden decidir por nosotros, no pueden determinar los fines que hemos de elegir.” (*La sociedad abierta y sus enemigos*, CapXXV, pág. 398). Vale aclarar que la pregunta que contextualiza esta afirmación es si “¿Tiene la historia algún significado?”. En el presente trabajo no abordaremos este tema. Sin embargo, es interesante destacar que para Popper la historia no tiene significado, pero nosotros podemos dárselo. Más cercano al tema que compete a nuestro trabajo, afirma al respecto que “Los hechos, como tales, carecen de significado: sólo pueden adquirirlo a través de nuestras decisiones.”(Ibídem, pág. 398, 399).

hablarse de naturaleza sino más bien de la biología, el ambiente, o el entorno). Si se me acepta el intento por traducir este problema antropológico a la epistemología, podría plantearlo como el problema de determinación entre las convenciones culturales para aceptar un enunciado, y las percepciones sensoriales de la especie para corroborar su observación. En antropología la discusión es extensa, y aquí la desestimaremos puesto que sale del derrotero que marca el presente trabajo. Pero en el campo de la Epistemología, entre las convenciones culturales y la observabilidad de la experiencia se puede encontrar una mediadora: la lógica deductiva. Popper, al respecto de la tensión entre convenciones y experiencia sostiene que "...la decisión de aceptar un enunciado básico y darse satisfecho por él, tiene una conexión causal con nuestras experiencias, especialmente con nuestras *experiencias perceptivas* (...) pero ningún enunciado básico puede quedar justificado por ellas." (Popper: 1958. *La lógica de la investigación científica*, pág. 100, 101).

Cabe entonces preguntarnos ¿Cómo quedan justificados los enunciados básicos? Por convención dirá Popper, serán contrastables deductivamente e intersubjetivamente por observación. No debe olvidarse que esta convención intersubjetiva de Popper está sujeta a las reglas de la lógica deductiva y a la contrastación intersubjetiva por observación. Pues se trata de falsear por medio de contrastación empírica, no directamente los enunciados generales, sino indirectamente, a través de la contrastación empírica de los enunciados existenciales singulares que hacen referencia a un evento observable.

Dicho todo esto, podemos retomar la pregunta anterior: ¿Qué pasa con la subjetividad presente en el contexto de justificación?

Había argumentado que en esta propuesta popperiana, más que una síntesis, se apreciaba una distinción entre la `verdad` científica en el contexto de justificación y la subjetividad científica, que se entendía presente en el contexto de descubrimiento (subjetividad que quedaba suprimida con la distinción de los mismos).

Al finalizar este apartado, llegamos al punto de haber enunciado las principales características del contexto de justificación lógica de los enunciados científicos. Limitados entonces a este contexto, ahora sí podemos encauzar la propuesta del seminario, e intentar apreciar cuál es `la solución` de Popper a la síntesis verdad/subjetividad. En el ámbito de la justificación lógica, un enunciado científico puede alcanzar una transitoria `verdad` en la medida en que sea corroborado y muestre su temple resistiendo falsaciones. Pero dentro de este contexto de justificación de una teoría ¿Qué pasa con la subjetividad presente en la contrastación?

## **LA INTERSUBJETIVIDAD OBJETIVA.**

Popper sostiene que las teorías no son nunca enteramente justificables o verificables, pero sí pueden (y deben) ser contrastables. Afirma en este sentido que "...la objetividad de los enunciados científicos descansa en el hecho de que pueden contrastarse intersubjetivamente." (Ibíd. pág. 43). Hacer descansar la objetividad en el contraste intersubjetivo, implica oponerse a la idea de una objetividad absoluta e inmutable, que es justamente lo que creen de Popper quienes no lo han leído.

Ahora bien, decimos que la objetividad de un enunciado descansa en el hecho de que pueda ser contrastado intersubjetivamente. Nótese que estamos hablando de enunciados, no de hechos. Se me dirá que la enunciación o la escritura son un hecho, pero no se está hablando de la objetividad de estos acontecimientos en su carácter de hechos, sino que, como ya hemos visto, se pretende la objetividad de enunciados

singulares de eventos observables. (que son deducidos lógicamente de las hipótesis generales) En este sentido, Popper afirma que en definitiva siempre estamos comparando enunciados con enunciados y que estos son aceptados por convención. De aquí su conocida y ya explicitada autodenominación en la que se considera un “convencionalista de la base empírica”.

Para Popper la ciencia se basa en los enunciados científicos; y un enunciado, para ser científico, debe ser susceptible de ser contrastado empíricamente. En esta *susceptibilidad para ser contrastado*, descansa la científicidad de un enunciado. Es decir, un enunciado necesitará dar lugar a ser puesto a prueba, a ser contrastado; necesita del hecho de la contrastación para ser corroborado o refutado, pero como enunciado de un evento observable, no como hecho ni como evento.

Aceptando estos argumentos, podemos apreciar que hablamos de objetividad a nivel de los enunciados. Lo que Popper propone contrastar intersubjetivamente, son enunciados y la verdad científica descansa en la objetividad de ellos.

Habíamos destacado que la objetividad descansa en el acuerdo intersubjetivo. Ahora debemos apreciar que la intersubjetividad del acuerdo se hace en torno a sistemas de enunciados.

Como se ve, es una objetividad limitada. Como el mismo Popper se ocupa de decir, no es una verdad absoluta. Es una objetividad transitoria, que espera ser refutada. Es más, en la medida en que un enunciado pueda contrastarse más veces mejor, pues tiene entonces más temple para demostrar su objetividad, siempre relativa ha la posibilidad de ser refutada por medio de su falsación.

Si consideráramos a la falsación como un hecho científico, podemos entonces sostener que la objetividad de un enunciado descansa en hechos científicos, a saber, la falsación y el acuerdo intersubjetivo que convencionalmente sostiene la objetividad. ¿Parecería entonces que los enunciados científicos dependen de estos hechos científicos?.

Más bien creemos que se plantea una relación de mutua dependencia entre enunciados y hechos científicos, pues si por un lado es cierto que la objetividad de un enunciado descansa en los hechos empíricos de la falsación y ‘acuerdo intersubjetivo’; también es cierto que por el otro lado, el poder explicativo de la ciencia es relativo a la capacidad de los científicos para traducir a enunciados, los hechos, leyes, o procesos que quieren explicar.

Para entender la idea de objetividad debemos tener presente el carácter social e institucional del conocimiento científico. Popper comenta que “Es interesante que lo que normalmente se llama *objetividad científica* se basa, hasta cierto punto, en instituciones sociales” (1961: *La miseria del historicismo*, apartado 32, pág. 170).

Ahora bien, la objetividad de un enunciado descansa en el hecho científico que describimos como ‘acuerdo intersubjetivo’. Pues bien, vale la pena profundizar el análisis y exigir más precisiones en torno a este hecho.

Pero Popper no parece muy explícito al respecto, o a lo mejor nuestra lectura de sus obras no logra ser precisa en este tema. Igualmente, indagando su obra *La lógica de la investigación científica*, se puede apreciar que en una nota al pie, el autor aclara que la contrastación intersubjetiva se encuentra dentro de la idea más general de “...la regulación racional mutua por medio del debate crítico.” (Popper:1958, *La lógica de la investigación científica*, pág. 43).

Vale preguntarle a la propuesta de Popper: En primer lugar, ¿quiénes debaten críticamente por medio de regulación mutua ? No cabe duda que la comunidad

científica. Por lo tanto debemos destacar que la intersubjetividad de la que habla Popper es muy interesante a nivel científico pero se limita a él y a su comunidad<sup>3</sup>. Pero destacar la circunscripción de este debate crítico intersubjetivo, no debe hacernos dejar de apreciar en esta propuesta, a una 'solución contemporánea' de síntesis verdad/subjetividad científica que juega un papel importante en el conocimiento. Su importancia, reside principalmente en permitir la corroboración de enunciados transitoriamente 'verdaderos' y la refutación de enunciados falsos. Para Popper, el progreso del conocimiento científico tiene lugar justamente en este hecho: en desechar los enunciados refutados por la contrastación empírica.

## CONCLUSIONES

La 'verdad científica' descansa en la objetividad de sus enunciados, y la objetividad de los enunciados se determina mediante un acuerdo racional. Este acuerdo se llevará a cabo nada menos que entre los mismos científicos (quienes están académicamente preparados para hacerlo), pero nada más que entre ellos.

Su *intersubjetividad objetiva* puede entenderse como una convención subjetiva de que algo es objetivo. Pero no debemos confundirnos, que la 'verdad científica' sea convencional en la base empírica no implica que sea una verdad que depende de una intersubjetividad de libre albedrío. Primero hay una deducción lógica de enunciados y luego, al descender deductivamente hasta los enunciados básicos, no se realiza un acuerdo totalmente relativo, sino un acuerdo racional presionado por la observabilidad de la base empírica.

Por ello, tiene logros explicativos importantes y una gran precisión. Así mismo, debido a la sistematización de la información y a la focalización de la investigación en temas precisos, debe renunciar a dejar de lado muchos otros ricos aspectos del mundo que se conoce, especialmente en el caso de las Ciencias Sociales. Lo que a mi entender no es un problema que la invalide, siempre y cuando se sea consciente de esta situación y se expliciten sus límites.

En este contexto, sostengo que la búsqueda de la verdad científica es una opción, construida socialmente y encaminada a ciertos fines. Sin duda es una construcción útil y funcional a los fines convencionalmente establecidos por la ciencia. Ahora, si estos fines convencionales de la ciencia son útiles y funcionales a un grupo, una comunidad, o a la humanidad en general, ya no es un problema de síntesis verdad/subjetividad científica, más bien, es un problema de verdad y subjetividad política.

## BIBLIOGRAFÍA

- Popper, K., *La lógica de la investigación científica*, Madrid, Tecnos, 1977 (1958).
- ----- *La miseria del historicismo*, Buenos Aires, Alianza, 1992 (1961).
- ----- *La sociedad abierta y sus enemigos*, Buenos Aires, Paidós.
- Maquiavelo, N., *El Príncipe*, Ediciones libertador, Buenos Aires, 2003.
- Koyré, A., *Del mundo cerrado al universo infinito*, Siglo XXI, Madrid, 1979, Prefacio, Introducción, Caps. I y II.

---

<sup>3</sup>Analizando este hecho desde una perspectiva antropológica, podrían evaluarse los alcances de esta intersubjetividad. Si por caso, quisiéramos estimar el nivel de inter-culturalidad presente en esta 'regulación mutua por debate crítico', apreciaremos que es una intersubjetividad bastante homogénea, particularmente en su aspecto cosmológico más general, pues tiene lugar sólo entre los miembros de la comunidad científica.

- Romero, J.L., *Estudio de la mentalidad burguesa*, Alianza, Bs. As., 1999.
- Hegel, G.W.F., *Fenomenología del espíritu*, FCE, México, 1966.
- Marx, K., Engels, F., *Manifiesto del partido comunista*, Editorial Debate.
- Darwin, Ch., *Textos fundamentales*, Paidós (Altaya), Barcelona, 1984 (1993), “El trasfondo de la teoría de Darwin” (por R. Jastrow), Autobiografía.
- Weber, M., *El político y el científico*, Alianza, Madrid, 1975.
- Hobsbawm, E., *La era del imperio, 1875-1914*, Crítica, Bs. As, 1998.

## AUTORREGRESIVIDAD Y AUTOPROGRESIVIDAD EN EL COMPORTAMIENTO DE LOS FENÓMENOS DINÁMICOS

Alberto H. Landro (CIE-FCE-UBA)

Mirta L. González (CIE-FCE-UBA)

### 1.- INTRODUCCIÓN: FENÓMENOS DINÁMICOS Y PROCESOS ESTOCÁSTICOS

Sea un fenómeno  $Y(t, \omega)$  que evoluciona en el dominio del tiempo ( $t \in T$ ) y cuya configuración varía en el dominio de los estados (o de las fases o de las variables) ( $\omega \in \Omega(Y)$ ). En el que cada estado  $\omega(t)$  queda definido por la realización simultánea, en el momento  $t$ , de las infinitas variables aleatorias que forman su estructura causal y la sucesión temporal de los estados define su trayectoria. Es decir, un fenómeno definido en un ámbito espacio-temporal caracterizado por el principio de causalidad.

Para fenómenos -de existencia ideal- respecto de los cuales un observador contara con un conjunto de información que abarcara la totalidad de su estructura causal, la trayectoria admitiría una representación en términos de mecánica clásica basada en una concepción determinística (al menos a nivel macroscópico) reversible en el dominio del tiempo, en la que el tiempo transcurre uniformemente sin ninguna relación con ningún elemento externo y, en consecuencia, la diferencia entre el pasado y el futuro no posee ningún significado, en la que, conocido el estado presente del fenómeno, se puede reproducir su pasado y calcular su futuro; es decir, en la que el presente no es sino un punto que separa el pasado del futuro.

Ahora bien, en general el método clásico resulta insuficiente para explicar “...un mundo inestable que conocemos a través de una ventana finita” (Nicolis, G.; Prigogine, I. (1977), p. 16) en el que el estado natural de los fenómenos es de no-equilibrio. Un no-equilibrio constructivo que, como consecuencia de su propiedad fundamental de auto-organización, genera nuevos estados y nuevas estructuras complejas que sólo son imaginables en el ámbito de la irreversibilidad temporal<sup>1</sup>.

Estos resultados permiten concluir, entonces, que toda especulación acerca de la representación de los fenómenos dinámicos está íntimamente relacionada con la discusión sobre la irreversibilidad del tiempo. Es recién a principios del siglo XIX, con las obras de Charles Darwin en biología, Georg Friederich Wilhelm Hegel en filosofía y Jean-Joseph Fourier y Nicolas Leonard Sadi Carnot en física y, posteriormente, con la introducción de las leyes de la termodinámica y del concepto de entropía por Rudolph Clausius, que a la concepción clásica se agrega la idea de tiempo irreversible, de tiempo con dimensión existencial. Una interpretación que permite -incorporando la idea del tiempo como tránsito de la probabilidad a la realización- independizar el dilema reversibilidad-irreversibilidad de su contexto metafísico y expresarlo en términos formales.

---

1. Un ámbito en el cual, como afirma Étienne Klein (2007), contrariamente a lo que ocurría con el cartero de la película, “*Le facteur temps ne sonne jamais deux fois*” (p. 218).

La teoría de la irreversibilidad se basa en la hipótesis de Boltzman (1866) según la cual el tiempo entrópico<sup>2</sup>, cuyo transcurso es proporcional a la variación de la entropía del sistema, está correlacionado con los fenómenos que evolucionan en su interior y, en consecuencia, con la aleatoriedad. Lo que demuestra que la irreversibilidad y la aleatoriedad no son producto de la ignorancia del observador, sino propiedades intrínsecas de dichos fenómenos (es decir, que la aleatoriedad generada por la irreversibilidad no es epistemológica sino ontológica).

Esta asimilación de la irreversibilidad a la entropía da origen a la flecha del tiempo como un elemento inherente a la naturaleza de los fenómenos respecto del cual se debe tener en cuenta que, si bien es innegable que su esencia asociada a las variaciones de los estados es la que mejor representan la idea del tiempo y su identificación con la evolución del fenómeno, también es innegable que implica una interpretación cuya linealidad orientada en un sentido determinado no logra describir su naturaleza, ni su dinámica, ni el concepto de pasado que existe y futuro que no existe, ni su vinculación con el presente. La flecha del tiempo debe interpretarse como una representación simbólica del supuesto que el tiempo es continuo, que no recurre al mismo instante y que todos sus instantes componentes poseen las mismas características ordinales, pero no la misma naturaleza<sup>3</sup>

Con relación a estas consideraciones sobre la naturaleza del tiempo la literatura contemporánea reconoce dos tesis referidas a la interpretación del espacio-tiempo de un fenómeno. La primera, conocida como del “universo-bloque”, postula que todos sus estados (pasados, presentes y futuros) poseen la misma realidad, coexisten contemporáneamente en el mismo espacio con el mismo peso ontológico. En otros términos, que las nociones de pasado y futuro son sólo relativas. Una propuesta que no resulta compatible con la característica fundamental de todo fenómeno dinámico en el cual, a diferencia del pasado y el presente, el futuro está formado por una sucesión de variables aleatorias. La segunda tesis, conocida como “presentismo”, se basa en el principio Wittgensteiniano de que sólo son reales los estados presentes, que sólo existe el “ahora” que se renueva incesantemente<sup>4</sup>.

Esta interpretación del comportamiento futuro de un fenómeno dinámico como una sucesión de variables aleatorias orientadas en el tiempo permite asimilarlo a un proceso estocástico cuya definición estricta implica el cálculo de las probabilidades de que encontrándose en un estado cualquiera de su dominio de estados en un momento  $t_0$ , pase a otro estado cualquiera de dicho dominio en un momento  $t > t_0$  ( $t_0, t \in T$ ) no transcurrido, condicionadas por una hipótesis acerca de la naturaleza de su mecanismo causal. Esta definición de tiempo interpretado como “... la distancia que separa a dos estados en el orden de sucesión que los vincula” (Ouspensky, P.D. (1982), p. 98) implica los siguientes axiomas: **i)**  $T$  denota un intervalo en el eje real; **ii)** todo  $t \in T$  representa un instante; **iii)** la relación  $t_0 < t$  define un ordenamiento

2. De acuerdo con la nomenclatura de Prigogine, I.; Stenger, I. (1979).

3. Habitualmente en la literatura se tiende a confundir este concepto de flecha del tiempo con el de curso del tiempo, el cual define la renovación irreversible del instante presente y permite establecer una diferencia respecto de las características (no de la naturaleza) de los instantes pasados y futuros. “Las nociones de curso del tiempo y de flecha del tiempo son diferentes en el sentido que una se refiere a la irreversibilidad de lo que se podría llamar el tiempo puro; la otra, al desplazarse de los fenómenos en el tiempo” (Lautman, A. (2006), p 278). Ver Chardin, G. (2007).

4. Wittgenstein (1922): “El mundo es todo lo que ocurre. El mundo es la totalidad de los hechos, no de las cosas” (p. 156).

irreversible del conjunto  $T$ ; **iv)**  $Y(t_0)$  representa un estado del fenómeno anterior a  $Y(t)$ .

## 2.- LAS AUTOCOVARIANZAS Y AUTOCORRELACIONES INVERSAS

Alternativamente a la definición estricta, la definición débil de un proceso estocástico unidimensional se obtiene mediante la definición de su sistema de momentos, en particular los momentos de primero y segundo orden, que comprende los valores esperados y la familia de las autocovarianzas, a partir de los cuales quedan definidas las funciones de densidad espectral y de autocovarianzas inversas<sup>5</sup>.

Sea un proceso unidimensional de parámetro discreto<sup>6</sup>  $\{Y_t\}; I(0)$  con funciones generatrices de autocovarianzas y autocorrelaciones de la forma  $\gamma_Y(w) = \sum_{j=-\infty}^{\infty} \gamma_j(Y)w^j$  y

$\rho_Y(w) = \frac{\gamma_Y(w)}{\gamma_0(Y)} = \sum_{j=-\infty}^{\infty} \rho_j(Y)w^j$ . Se define como función generatriz de autocovarianzas inversas ( $\gamma_Y^{(l)}(\omega)$ ) a la inversa de la función  $\gamma_Y(w)$  (de modo que el coeficiente que acompaña a la potencia  $w^j$  en la función  $\gamma_Y^{(l)}(w)$  define la autocovarianza inversa de orden  $j$ ,  $\gamma_j^{(l)}(Y)$ ). Si la función de densidad espectral de  $\{Y_t\}$ ,

$\omega_Y(\alpha) = \frac{1}{2\pi} \sum_{j=-\infty}^{\infty} \gamma_j(Y)e^{-i\alpha j}$  ( $-\pi < \alpha < \pi$ ) es estrictamente positiva, entonces

$\gamma_j^{(l)}(Y) = \int_{-\pi/2}^{\pi/2} \frac{1}{\omega_Y(\alpha)} e^{i\alpha j} d\alpha$  ( $j = 0, \pm 1, \pm 2, \dots$ ), de modo que  $\frac{1}{\omega_Y(\alpha)} = \sum_j \gamma_j^{(l)}(Y) e^{-i\alpha j}$ .

Como corolario de las definiciones anteriores se puede concluir que entre las autocovarianzas y las autocorrelaciones inversas existe una relación de ortogonalidad del tipo,  $\sum_{j=-\infty}^{\infty} \gamma_j(Y)\gamma_{j+h}^{(l)}(Y) = \delta_h$  (donde  $\delta_h$  denota la delta de Kronecker), de modo que

$$\gamma_Y(w)\gamma_Y^{(l)}(w) = 1^7.$$

5. Introducida por Cleveland, W.S. (1972).

6. La consideración de un proceso de parámetro discreto se debe al carácter discreto de la información en el caso de la definición débil. El correspondiente modelo debe ser interpretado, en consecuencia, como una aproximación discreta a la representación de su comportamiento en un espacio-tiempo continuo-continuo.

7. Esta relación de ortogonalidad permite considerar a la matriz de autocovarianzas inversas como una aproximación a la inversa de la matriz de autocovarianzas.



La función de autocorrelaciones inversas  $(\rho_j^{(l)}(Y)(j=1,2,\dots))$  queda definida, en consecuencia, como  $\rho_j^{(l)}(Y) = \frac{\gamma_j^{(l)}(Y)}{\gamma_0^{(l)}(Y)}$  ( $j=1,2,\dots$ ) y las función generatriz de autocorrelaciones inversas como  $\rho_Y^{(l)}(w) = \frac{\gamma_Y^{(l)}(w)}{\gamma_0^{(l)}(Y)}$ .

### 3.- EL COEFICIENTE DE DETERMINACIÓN DE LA ESTRUCTURA AUTORREGRESIVA LINEAL

Una aplicación de las autocovarianzas inversas -en particular de  $\gamma_0^{(l)}(Y)$ - está relacionada con la medida de la linealidad del comportamiento autorregresivo estructural de un proceso estocástico. De acuerdo a lo expresado en la sección precedente, el coeficiente de determinación de la estructura autorregresiva lineal de un proceso (interpretado como una medida de las relaciones lineales entre sus variables aleatorias) queda definido de la siguiente forma:  $R_{Y/Y^*}^2 = \frac{\sigma^2(Y^*)}{\gamma_0(Y)} = 1 - \frac{1}{\gamma_0(Y)\gamma_0^{(l)}(Y)}$

(donde  $\{Y_t^*\}$  denota la parte de la variación de  $\{Y_t\}$  debida a su autorregresividad).

Si se tiene en cuenta que, de acuerdo con la desigualdad de Schwartz-Hölder:

$$1 = \int_{-\pi}^{\pi} \omega_Y(\alpha) \frac{1}{\sqrt{\omega_Y(\alpha)}} d\alpha \leq \sqrt{\int_{-\pi}^{\pi} \omega_Y(\alpha) d\alpha} \sqrt{\int_{-\pi}^{\pi} \frac{1}{\omega_Y(\alpha)} d\alpha} = \sqrt{\gamma_0(Y)\gamma_0^{(l)}(Y)}$$

resulta que  $\gamma_0(Y)\gamma_0^{(l)}(Y) \geq 1$ . La igualdad se verifica cuando  $\{Y_t\}$  es un ruido blanco débil, en cuyo caso será  $R_{Y/Y^*}^2 = 0$ , lo cual implica que la volatilidad de  $\{Y_t\}$  no puede ser reducida mediante la aplicación de un filtro autorregresivo lineal de la forma

$Y_t^* = \sum_{j=1}^{\infty} \pi_j Y_{t-j}$ . Por el contrario, si el comportamiento estructural de  $\{Y_t\}$  satisface una restricción autorregresiva lineal con probabilidad igual a 1, es decir si la forma recíproca de  $\omega_Y(\alpha)$  es no integrable, se verificará que  $R_{Y/Y^*}^2 = 1$ .

### 4.- LA CONTRIBUCIÓN DEL PASADO, DEL PRESENTE Y DEL FUTURO

Supóngase que  $\{Y_t\}:I(0)$  admita una representación  $ARMA(p,q)$  de la forma

$$\Phi(B)Y_t = \Theta(B)\varepsilon_t \text{ con varianza } \gamma_0(Y) = \int_{-1/2}^{1/2} \left| \frac{\Theta(e^{i2\pi\alpha})}{\Phi(e^{i2\pi\alpha})} \right|^2 d\alpha. \text{ Entonces, será:}$$

$$R_{Y/Y^*}^2 = 1 - \frac{1}{\int_{-1/2}^{1/2} \left| \frac{\Theta_Y(e^{i2\pi\alpha})}{\Phi_Y(e^{i2\pi\alpha})} \right|^2 d\alpha \int_{-1/2}^{1/2} \left| \frac{\Phi_Z(e^{i2\pi\alpha})}{\Theta_Z(e^{i2\pi\alpha})} \right|^2 d\alpha} = 1 - (1 - R_Y^2)(1 - R_Z^2)$$

Donde:

$$Z_t = \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2} \frac{\Phi(B)\Phi(B^{-1})}{\Theta(B)\Theta(B^{-1})} Y_t = \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2} \frac{\Phi(B^{-1})}{\Theta(B^{-1})} \frac{\Phi(B)}{\Theta(B)} Y_t = \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2} \frac{\Phi(F)}{\Theta(F)} \varepsilon_t = \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2} (\varepsilon_t + \psi_1^* \varepsilon_{t+1} + \psi_2^* \varepsilon_{t+2} + \dots)$$

(siendo  $B^{-1} = F$  el operador "forward") denota el proceso inverso a  $\{Y_t\}$  y

$R_Y^2 = 1 - \frac{\sigma_\varepsilon^2}{\gamma_0(Y)}$  y  $R_Z^2 = 1 - \frac{\sigma_\varepsilon^2}{\gamma_0(Z)}$  denotan los coeficientes de determinación de las correspondientes estructuras autorregresiva y autoprogresiva lineales.

Luego, dado un proceso  $\{Y_t\}:I(0)$ , su comportamiento puede ser desagregado en: **i)** una componente que representa la parte estructural que puede ser determinada a partir de su autorregresividad y su autoprogresividad:

$$Y_t^* = Y_t - \frac{Z_t}{\gamma_0^{(I)}(Y)} = \frac{\Theta(B)}{\Phi(B)} \varepsilon_t - \frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y) \sigma_\varepsilon^2} \frac{\Phi(F)}{\Theta(F)} \varepsilon_t$$

(donde  $\{\varepsilon_t\}$  es un ruido blanco débil y el coeficiente que acompaña a  $\varepsilon_t$  es de la forma  $1 - [\gamma_0^{(I)}(Y) \sigma_\varepsilon^2]^{-1}$ ) y **ii)** una componente que representa la influencia de las perturbaciones que afectan a  $\{Y_t\}$  respecto de  $\{Y_t^*\}$ ,  $\eta = \frac{Z_t}{\gamma_0^{(I)}(Y)}$  (donde  $E(Y_t^* \eta) = 0$ ).

Por lo tanto, se puede escribir:

$$\sigma^2(Y) = \sigma^2(Y^*) + \sigma^2(\eta) = \left[ \gamma_0(Y) - \frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y)} \right] + \frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y)}$$

Dado que  $\{\varepsilon_t\}:WN$ , será:

$$\begin{aligned}
\sigma^2(Y) &= R_{Y/Y^*}^2 \gamma_0(Y) = \gamma_0(Y) - \frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y)} = \\
&= \sigma_\varepsilon^2 \left[ \int_{-1/2}^{1/2} \left| \frac{\Theta(e^{i2\pi\alpha})}{\Phi(e^{i2\pi\alpha})} \right|^2 d\alpha - 1 \right] + \sigma_\varepsilon^2 \left[ 1 - \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 \gamma_0^{(I)}(Y)} \right] + \sigma_\varepsilon^2 \left[ \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 \gamma_0^{(I)}(Y)} \right]^2 \left[ \int_{-1/2}^{1/2} \left| \frac{\Phi(e^{i2\pi\alpha})}{\Theta(e^{i2\pi\alpha})} \right|^2 d\alpha - 1 \right] = \\
&= \left[ \gamma_0^{(I)}(Y) - \sigma_\varepsilon^2 \right] + \left[ \sigma_\varepsilon^2 + \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 (\gamma_0^{(I)}(Y))^2} - \frac{2}{\gamma_0^{(I)}(Y)} \right] + \left[ \frac{1}{\gamma_0^{(I)}} - \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 (\gamma_0^{(I)}(Y))^2} \right]
\end{aligned}$$

Donde: **i)** el primer sumando,  $\gamma_0(Y) - \sigma_\varepsilon^2$ , representa la contribución de  $\varepsilon_{t-1}, \varepsilon_{t-2}, \dots$  a la variabilidad de  $\{Y_t^*\}$  ( $\sigma_\varepsilon^2(\text{pasado})$ ); **ii)** el segundo sumando,  $\sigma_\varepsilon^2 + \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 (\gamma_0^{(I)}(Y))^2} - \frac{2}{\gamma_0^{(I)}(Y)}$ , representa la contribución de  $\varepsilon_t$  a la variabilidad de  $\{Y_t^*\}$  ( $\sigma_\varepsilon^2(\text{presente})$ ) y **iii)** el tercero,  $\frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y)} - \frac{1}{\sigma_\varepsilon^2 (\gamma_0^{(I)}(Y))^2}$ , representa la contribución de  $\varepsilon_{t+1}, \varepsilon_{t+2}, \dots$  a la variabilidad de  $\{Y_t^*\}$  ( $\sigma_\varepsilon^2(\text{futuro})$ ). Lo que demuestra que el coeficiente de determinación de la estructura autorregresiva lineal de  $\{Y_t\}$  puede ser desagregado de la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
R_{Y/Y^*}^2 &= \frac{\sigma^2(Y^*)}{\gamma_0(Y)} = 1 - \frac{1}{\gamma_0(Y) \gamma_0^{(I)}(Y)} = \frac{\sigma_\varepsilon^2(\text{pasado})}{\gamma_0(Y)} + \frac{\sigma_\varepsilon^2(\text{presente}) + \sigma_\varepsilon^2(\text{futuro})}{\gamma_0(Y)} = \\
&= \frac{\gamma_0(Y) - \sigma_\varepsilon^2}{\gamma_0(Y)} + \frac{\sigma_\varepsilon^2 - \frac{1}{\gamma_0^{(I)}(Y)}}{\gamma_0(Y)} = R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro})
\end{aligned}$$

(donde  $R^2(\text{pasado})$  denota el coeficiente de determinación de  $\{Y_t\}$ ).

## 5.- INDETERMINISMO FECHNERIANO CON AUTOPROGRESIVIDAD

Estos resultados, que demuestran la existencia de influencias no sólo del pasado, sino del futuro sobre la estructura autorregresiva lineal del fenómeno, revelan la insuficiencia de las interpretaciones que proporcionan las teorías existentes sobre la naturaleza del azar y, en consecuencia, la necesidad de reconsiderar su justificación conceptual de dichos resultados en el ámbito de las especulaciones sobre el espacio-tiempo del fenómeno.

Esta falencia y la ausencia en la teoría de los procesos estocásticos de un tratamiento profundo de la noción de “presente” condujo a la definición de una variante del presentismo elaborada a partir de una modificación del indeterminismo por novedad<sup>8</sup>

8. Introducido por Fechner, G.T. (1866)(1871)(1906).

según la cual, si bien se supone que la evolución de los fenómenos dinámicos genera nuevas condiciones iniciales que conducen a efectos no ocurridos previamente, contrariamente a la postura Fechneriana, estas condiciones iniciales están modificadas no sólo por conjuntos de condiciones iniciales anteriores, sino también por conjuntos de condiciones iniciales posteriores.

Esta especulación permite una interpretación de los resultados obtenidos a partir de una propuesta de aleatoriedad-con-autorregresividad y autoprogresividad que considera que ese conjunto de condiciones iniciales intrínsecamente nuevas constituye una nueva causa que genera, en función de relaciones de autorregresividad y autoprogresividad preexistentes, un efecto presente novedoso y que estas relaciones son en sí mismas no causadas, generando un curso del tiempo objetivamente real que se construye progresivamente y un espacio-tiempo evolutivo en el que el futuro asume características “quasi” aleatorias.

## 6.- LOS PROCESOS AR(P)

**A)** Sea un proceso  $\{Y_t\}:I(0)$  que admite una representación  $AR(1)$  de la forma

$Y_t = \phi_1 Y_{t-1} + \varepsilon_t$  (donde  $Y_t$  denota una variable centrada y  $\{\varepsilon_t\}:WN - N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ ). Entonces, será:

$$R_{Y/Y}^2 = R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro}) = \frac{\frac{\sigma_\varepsilon^2}{1-\phi_1^2} - \sigma_\varepsilon^2}{\frac{\sigma_\varepsilon^2}{1-\phi_1^2}} + \frac{\sigma_\varepsilon^2 - \frac{\sigma_\varepsilon^2}{1+\phi_1^2}}{\frac{\sigma_\varepsilon^2}{1-\phi_1^2}} =$$

$$= \phi_1^2 + \phi_1^2 \frac{1-\phi_1^2}{1+\phi_1^2} = \frac{2\phi_1^2}{1+\phi_1^2}$$

Lo que demuestra que  $R^2(\text{pasado}) > R^2(\text{presente} + \text{futuro})$ .

**B)** Sea un proceso  $\{Y_t\}:I(0)$  que admite una representación  $AR(2)$  de la forma

$Y_t = \phi_1 Y_{t-1} + \phi_2 Y_{t-2} + \varepsilon_t$  (donde:  $Y_t$  denota una variable centrada y  $\{\varepsilon_t\}:WN - N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ ). Entonces, será:

$$\begin{aligned}
R_{Y|Y^*}^2 &= R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro}) = \\
&= \frac{\frac{\sigma_\varepsilon^2(1-\phi_2)}{(1+\phi_2)[(1-\phi_2)^2 - \phi_1^2]} - \sigma_\varepsilon^2}{\frac{\sigma_\varepsilon^2(1-\phi_2)}{(1+\phi_2)[(1-\phi_2)^2 - \phi_1^2]}} + \frac{\sigma_\varepsilon^2 - \frac{\sigma_\varepsilon^2[(1-\phi_2)(1+\phi_1^2 - \phi_2^2) - 2\phi_1^2]}{(1+\phi_2)[(1-\phi_2)^2 - \phi_1^2](1+\phi_1^2 + \phi_2^2)}}{\frac{\sigma_\varepsilon^2(1-\phi_2)}{(1+\phi_2)[(1-\phi_2)^2 - \phi_1^2]}} = \\
&= \left( \phi_2^2 + \phi_1^2 \frac{1+\phi_2}{1-\phi_2} \right) + \left\{ \phi_2^2 \left( \frac{1-\phi_1^2 - \phi_2^2}{1+\phi_1^2 + \phi_2^2} \right) + \frac{\phi_1^2}{1-\phi_2} \left[ 1 + \phi_2 - 2 \left( \phi_2 + \frac{\phi_1^2 + \phi_2^2}{1+\phi_1^2 + \phi_2^2} \right) \right] \right\} = \\
&= \frac{2[\phi_1^2 + \phi_2^2(1-\phi_2)]}{(1-\phi_2)(1+\phi_1^2 + \phi_2^2)}
\end{aligned}$$

Lo que demuestra que también en este caso  $R^2(\text{pasado}) > R^2(\text{presente} + \text{futuro})$ .

## 7.- LOS PROCESOS MA(Q)

**A)** Sea un proceso  $\{Y_t\}$  invertible que admite una representación  $MA(1)$  de la forma  $Y_t = \varepsilon_t - \theta\varepsilon_{t-1}$  (donde  $Y_t$  denota una variable centrada y  $\{\varepsilon_t\}: WN - N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ ). Entonces, será:

$$\begin{aligned}
R_{Y|Y^*}^2 &= R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro}) = \frac{\sigma_\varepsilon^2(1+\theta^2) - \sigma_\varepsilon^2}{\sigma_\varepsilon^2(1+\theta^2)} + \frac{\sigma_\varepsilon^2 - \sigma_\varepsilon^2(1-\theta^2)}{\sigma_\varepsilon^2(1+\theta^2)} = \\
&= \frac{\theta^2}{1+\theta^2} + \frac{\theta^2}{1+\theta^2} = \frac{2\theta^2}{1+\theta^2}
\end{aligned}$$

De lo que se puede concluir que  $R^2(\text{pasado}) = R^2(\text{presente} + \text{futuro})$ .

**B)** Sea un proceso  $\{Y_t\}$  invertible que admite una representación  $MA(2)$  de la forma  $Y_t = \varepsilon_t - \theta_1\varepsilon_{t-1} - \theta_2\varepsilon_{t-2}$  (donde  $Y_t$  denota una variable centrada y  $\{\varepsilon_t\}: WN - N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ ). Entonces, será:

$$\begin{aligned}
R_{Y|Y^*}^2 &= R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro}) = \\
&= \frac{(1+\theta_1^2 + \theta_2^2)\sigma_\varepsilon^2 - \sigma_\varepsilon^2}{(1+\theta_1^2 + \theta_2^2)\sigma_\varepsilon^2} + \frac{\sigma_\varepsilon^2 - \frac{\sigma_\varepsilon^2[(1-\theta_2)(1+\theta_1^2 - \theta_2^2) - 2\theta_1^2]}{1-\theta_2}}{(1+\theta_1^2 + \theta_2^2)\sigma_\varepsilon^2} = \\
&= \frac{\theta_1^2 + \theta_2^2}{1+\theta_1^2 + \theta_2^2} + \frac{\frac{\theta_1^2(1+\theta_2)}{1-\theta_2} + \theta_2^2}{1+\theta_1^2 + \theta_2^2} = \frac{2[\theta_1^2 + \theta_2^2(1-\theta_2)]}{(1-\theta_2)(1+\theta_1^2 + \theta_2^2)}
\end{aligned}$$

De lo que se puede concluir que, en este caso, el signo de la diferencia  $R^2(\text{pasado}) - R^2(\text{presente} + \text{futuro})$  coincide con el signo de  $\theta$ .

## 8.- LOS PROCESOS ARMA(P,Q)

Sea un proceso  $\{Y_t\}$  estacionario e invertible que admite una representación  $ARMA(1,1)$  de la forma  $Y_t = \phi Y_{t-1} + \varepsilon_t - \theta \varepsilon_{t-1}$  (donde  $Y_t$  denota una variable centrada y  $\{\varepsilon_t\}: WN - N(0, \sigma_\varepsilon^2)$ ). Entonces, será:

$$\begin{aligned} R_{Y/Y^*}^2 &= R^2(\text{pasado}) + R^2(\text{presente} + \text{futuro}) = \\ &= \frac{\sigma_\varepsilon^2(1 + \theta^2 - 2\phi\theta)}{1 - \phi^2} - \sigma_\varepsilon^2 \frac{\sigma_\varepsilon^2(1 - \phi^2)(1 - \theta^2)(1 + \theta - 2\phi\theta)}{[1 - \phi^2 + (\phi - \theta)^2][1 - \theta^2 + (\phi - \theta)^2]} = \\ &= \frac{\sigma_\varepsilon^2(1 + \theta^2 - 2\phi\theta)}{1 - \phi^2} + \frac{\sigma_\varepsilon^2(1 - \phi^2)(\phi - \theta)^2}{[1 - \phi^2 + (\phi - \theta)^2][1 - \theta^2 + (\phi - \theta)^2]} = \\ &= \frac{(\phi - \theta)^2}{1 - \phi^2 + (\phi - \theta)^2} + \frac{(1 - \phi^2)(\phi - \theta)^2}{[1 - \phi^2 + (\phi - \theta)^2][1 - \theta^2 + (\phi - \theta)^2]} = \\ &= \frac{2(\phi - \theta)^2(1 - \phi\theta)}{[1 - \phi^2 + (\phi - \theta)^2][1 - \theta^2 + (\phi - \theta)^2]} \end{aligned}$$

De lo que se puede concluir que, si se verifica que  $0 < \phi < \theta$  ó  $\theta < \phi < 0$ , entonces  $R^2(\text{pasado}) < R^2(\text{presente} + \text{futuro})$ .

En general los resultados obtenidos en ésta y en las secciones precedentes permiten concluir que, en tanto que en las representaciones  $AR(p)$  la influencia de las perturbaciones pasadas sobre la estructura autorregresiva lineal es mayor que la de las perturbaciones futuras, en las representaciones  $MA(q)$  y  $ARMA(p,q)$  esta relación entre las influencias pasadas y futuras depende de los valores de sus coeficientes.

## 9.- CONCLUSIONES

A partir de un concepto de tiempo entrópico cuyo transcurso está correlacionado con los fenómenos que evolucionan en su interior y, en consecuencia, con una aleatoriedad ontológica generada por su irreversibilidad y de las propiedades de las funciones de autocovarianzas y autocorrelaciones inversas, en este trabajo se obtuvo una expresión del coeficiente de determinación de la estructura autorregresiva lineal correspondiente a un proceso estocástico unidimensional estacionario de segundo orden como función no sólo de las perturbaciones pasadas y presentes como figura habitualmente en la literatura, sino también de las perturbaciones futuras.

Este resultado condujo, a su vez, a una definición de una variante del presentismo basada en una modificación del indeterminismo por novedad Fechneriano, que permite la justificación formal de la conjetura que supone que cada “presente” está caracterizado por un estado distinto de todos los “presentes” que lo precedieron y de todos aquellos que le seguirán y que experimenta las influencias de una autorregresividad y una autoprogresividad cuya invariancia con respecto al tiempo garantiza la estacionariedad del fenómeno, es decir, la estabilidad de la estructura estocástica del proceso.

## BIBLIOGRAFÍA

- Battaglia, F. (1983): “*Inverse autocovariances and a measure of linear determinism for a stationary process*”. *Journal of Time Series Analysis*, vol. 4, nº 2 (79-87).
- Chardin, G. (2007): “*Qu'est-ce que la flèche du temps?*”. Le Pommier.
- Cleveland, W.S. (1972): “*The inverse autocorrelations of a time series and their applications*”. *Technometrics*, vol. 14 (277-293).
- Fechner, G.T. (1866): “*Elemente der Psychophysik*”. Versión en inglés, Holt-Rinehart-Winston, 1966.
- Fechner, G.T. (1871): “Zur experimentalen Ästherik. Abhandlungen der Königlich sächsischen gesellschaft der Wissenschaften”, vol. 9 (555-635).
- Fechner, G.T. (1906): “*Zend-avesta, oder über die dinge des Himmels und des Jenseits*”. Tercera edición, Leopold Voss.
- Klein, E. (2007): “*Le facteur temps ne sonne jamais deux fois*”. Flammarion.
- Lautman, A. (2006): “*Les mathématiques, les idées et le réel physique*”. Vrin.
- Nicolis, G.; Prigogine, I. (1977): “*Self-organization in nonequilibrium systems: From dissipative structures to order through fluctuations*”. Wiley.
- Ouspensky, P.D. (1982): “*Tertium organum. El tercer canon del pensamiento*”. Kier.
- Prigogine, I.; Stengers, I. (1979): “*La nouvelle alliance. Métamorphose de la science*”. Gallimard.
- Wittgenstein, L. (1961): “*Tractatus logico-philosophicus*”. Routledge-Kegan.

## LAS CONCEPTUALIZACIONES SOBRE LA INFORMALIDAD LABORAL EN AMÉRICA LATINA

Facundo Lastra (Integrante del proyecto PROINC “Reconstruyendo los fundamentos conceptuales de la Economía Política latinoamericana” – FCE – UBA. Becario CONICET)

### Planteamiento del problema

Las características de la composición de la fuerza de trabajo en los países latinoamericanos llevaron a muchos autores a realizar conceptualizaciones específicas, para explicar las particularidades de las economías de la región. Una de las más difundidas fue la teoría del Sector Informal Urbano (SIU) y su concepto de *informalidad laboral*.

La reproducción de la fuerza de trabajo en los países latinoamericanos difiere significativamente de las economías adelantadas. Estas últimas, que están a la vanguardia del desarrollo de las fuerzas productivas, suelen tener como característica que la mano de obra calificada y la no calificada se reproducen de manera relativamente indiferenciada. Es decir que los trabajadores con menos capacidad productiva, es decir con una fuerza de trabajo más simple, si bien no desarrollan sus pericias en el proceso de trabajo, son reproducidos universalmente con el conjunto de la clase trabajadora. Esto sucede por la necesidad que tiene el capital de desarrollar una aptitud universal en el marco de un proceso de producción complejo que se da a nivel nacional.

Pero la reproducción indiferenciada de la mano de obra en los países adelantados es una característica que, lejos de mantenerse, está desapareciendo. Basta ver la tendencia a los recortes de la salud y seguridad pública en los Estados Unidos o los fuertes retrocesos de las condiciones de reproducción de la clase trabajadora en países europeos como España o Grecia. Sin embargo, estos retrocesos no colocan a estos países ni en una situación cercana a la generalidad de los países latinoamericanos.

Es que la reproducción diferenciada de la mano de obra, que parece ser un fenómeno relativamente novedoso en los países adelantados, hace años se presenta como una norma en los países latinoamericanos. Los bajos salarios reales, la segmentación del mercado laboral, el trabajo en establecimientos de baja productividad y la existencia de relaciones laborales endebles o precarias son algunas de las características típicas de estos países.

A su vez, la existencia de una porción de la clase trabajadora que, sin ser propietaria de medios de producción, accede a beneficios sociales (la denominada “clase media”) también distingue a muchas economías latinoamericanas de los países que sirven al capital como extensos reservorios de mano de obra desocupada. Se podría decir que la situación de los países de la región no es asimilable ni a las condiciones de reproducción de los países adelantados, ni a la de los países, donde las condiciones de pobreza e indigencia son mucho más extremas.

En este texto nos proponemos estudiar cómo fue pensada la problemática de la diferenciación de la fuerza de trabajo por la teoría del Sector Informal. Luego, analizamos la fuerza explicativa del concepto de informalidad, a la luz de los cambios recientes en la explotación de la fuerza de trabajo.



### Las visiones “optimistas” de la informalidad laboral

La particularidad de los mercados de trabajo de los países atrasados fue por primera vez apuntada por el antropólogo Hart (1973) y también resaltada por la OIT, a comienzos de la década del `70. Las primeras visiones sobre este fenómeno destacaban a la informalidad laboral como una estrategia de aquellos individuos que, sin tener un empleo remunerado, se autoempleaban para producir o vender bienes y servicios que les proporcionen un ingreso para su subsistencia. Estos emprendimientos funcionaban con una muy baja dotación de capital, con bajos niveles salariales, la mayoría de las veces eran actividades unipersonales o llevadas a cabo por la unidad familiar y la relación asalariada no era la más generalizada.

Esta primera aproximación formó parte de una visión que denominaremos “optimista” sobre la informalidad laboral. No se veía al empleo informal como una forma anómala de relación laboral; sino que, por el contrario, se afirmaba que la informalidad era una muestra de la inventiva y capacidad de quienes quedaban sin empleo en el sector formal. Se pensaba al sector informal como un sector a incentivar y proteger, dada las potencialidades que tenía para el desarrollo y para disminuir los niveles de inequidad. Las características regresivas del sector informal, según la propia OIT, se debían a las “fuertes restricciones” impuestas al sector, que no permitían desplegar la potencialidad de estas actividades hacia un crecimiento dinámico y evolutivo (OIT, 1972: p.505).

Los primeros enfoques de la informalidad hacían hincapié en la estrategia individual del trabajador que no encuentra un empleo formal y en las restricciones estatales para el desarrollo de su inventiva personal. Esta metodología, tendiente a centrarse en las características de los individuos, tiene muchos puntos en común con las visiones neoclásicas-ortodoxas del mercado de trabajo.

Una de las visiones neoclásicas, también de influencia neo-utilitarista, que forma parte de esta visión “optimista” tiene como principal exponente a Hernando de Soto, quien en 1987 escribió el libro *El otro sendero: la revolución informal*. En ese texto definió a la informalidad como un sinónimo de la extralegalidad y la concibió como el surgimiento de las “verdaderas leyes del mercado”. Su libro se centró en el estudio del caso peruano, donde encontró que la existencia de un “Estado mercantilista”, con fuerte presencia regulatoria, incentivaba al “escape hacia a la informalidad” de individuos emprendedores que evitaban registrar legalmente sus actividades. De Soto tuvo en común con Hart la visión optimista del mercado de trabajo, ya que propuso como política económica disminuir y racionalizar la regulación estatal, de forma tal que se libere el espíritu emprendedor de quienes se autoemplean en el sector informal.

Las primeras aproximaciones al fenómeno de la informalidad representaron un punto de vista evolutivo e ingenuo<sup>1</sup> que concebía a la informalidad como consecuencia del espíritu emprendedor individual y/o como resultado de la excesiva presión estatal. Sobre todo esta última vertiente ignoraba que el Estado funciona como un garante jurídico de la economía de mercado y que, lejos de detener las leyes del mercado, crea un espacio formal de transacciones predecibles y ejecutables, en el que se desarrollan las leyes capitalistas<sup>2</sup>.

Si bien las primeras aproximaciones llevadas a cabo por Hart y por los estudios de la OIT estudiaban el caso de países africanos, sus aportes tuvieron mucha influencia en América Latina. Tanto es así, que el estructuralismo latinoamericano, cuyos principales exponentes trabajarían luego en la CEPAL y la OIT, retomó estos estudios pioneros y

<sup>1</sup> Tal como afirman Portes y Heller (2004: p.10).

<sup>2</sup> Desde una visión heterodoxa y enfocada en lo institucional puede consultarse Portes y Heller (2004, apartado 3) para una crítica a la visión de De Soto sobre los efectos de la regulación del Estado en la informalidad.

los incorporó a su desarrollo teórico sobre las problemáticas de los países de la región, pero con una metodología diferente y dejando de lado cualquier concepción emparentada con la metodología del pensamiento económico ortodoxo.

### **El estructuralismo latinoamericano y el enfoque del Sector Informal**

La principal diferencia entre las primeras aproximaciones sobre la informalidad y la visión proveniente del estructuralismo latinoamericano es que éstos últimos establecían una mayor importancia a las características estructurales de las economías que estudiaban. Los estructuralistas no tenían esa visión optimista de la informalidad laboral y pensaron el fenómeno como un problema estructural en la generación de empleo. A su vez, los procesos nacionales de acumulación y la conformación de la estructura productiva de cada país eran considerados como la manifestación de una relación “desigual” con las potencias económicas mundiales.

Entre los primeros autores estructuralistas y otros pensadores que retomaron sus aportes, como un sector de la Corriente de la Dependencia, hay un sinfín de matices teóricos, pero igualmente se puede entrever un conjunto de acuerdos comunes. Por ejemplo, mientras algunos hicieron hincapié en las relaciones de intercambio y de precios (Raúl Prebisch), otros se enfocaron en la transferencia de tecnología (Aníbal Pinto) y otros en el rol de las empresas transnacionales (Osvaldo Sunkel). Pero ninguno de ellos se centró en los comportamientos individuales para explicar el surgimiento de la informalidad o pensó a la informalidad como consecuencia de la excesiva intervención estatal, como lo hacía la visión ortodoxa.

Uno de los enfoques iniciales fueron las primeras tesis estructuralistas de Prebisch, que describían la situación de muchos países de la región, donde un número pequeño de actividades productivas para la exportación se modernizaban y competían en el mercado mundial. Estos sectores “modernos” de la economía se distanciaban de los sectores “tradicionales”, haciendo nula la “irradiación” de las actividades exportadoras al resto de la estructura económica, dado que el sector moderno crecía “desde y hacia afuera”.

Pinto (1970, 1971 y 1976) retomó y actualizó esta caracterización, afirmando que el pensamiento de Prebisch sólo se adaptaba a la realidad de algunos países de la región (los llamados “enclaves”), pero que la industrialización de varias economías latinoamericanas ameritaba colocar un matiz a la descripción estructuralista. En este sentido, sostuvo que “*Las economías primario-exportadoras de la América Latina podrían clasificarse según su parentesco o distanciamiento del arquetipo de enclave*” (Pinto 1973: p.83). Las diferencias entre los “enclaves” y los países medianamente industrializados, entre los que ubica Argentina, se deberían a tres factores: la diversificación de los “recursos-base de la exportación”, la presencia de un “estado nacional” fuerte y la impermeabilidad del sector “tradicional” a los avances productivos.

Los autores que trabajaron desde el PREALC – OIT fueron los primeros en relacionar la composición de las estructuras productivas heterogéneas con el nivel y la estructura del empleo. Desde esta perspectiva, la economía no se encuentra dividida en estratos rígidos e independientes uno del otro sino que, por el contrario, se concebían a los sectores productivos como interrelacionados entre sí, dado que “*a través del tiempo las ondas de modernización afectan a los distintos sectores, ramas o empresas, alterando la composición de aquellos estratos.*” (PREALC, 1978: p.8).

Mediante esta visión, se llegó a descripciones similares a la teoría de la segmentación del mercado de trabajo, al afirmar que de la estructura productiva heterogénea surgen dos segmentos del mercado de trabajo. Por una parte, existe el mercado “informal” relacionado con el sector menos moderno de la economía, al cual, para establecer una

medición cuantitativa, se lo define como “*el conjunto de personas ocupadas en el servicio doméstico, los trabajadores ocasionales, los trabajadores por cuenta propia y los patrones, empleados obreros y trabajadores familiares ocupados en empresas cuyos efectivos no excedan de cuatro personas*” (PREALC, 1978: p.29).

Por otra parte, el sector “formal”, a diferencia del anterior, está relacionado con el sector más moderno de la economía, donde existe protección social, la relación asalariada es la más difundida y los establecimientos operan con escalas de gran magnitud. Esta dualización generaría que personas con los mismos atributos posean remuneraciones divergentes: “*se observan diferencias significativas de ingresos entre sector informal y formal, aún tomando categorías tan homogéneas como personas con igual (...) educación, sexo y categoría ocupacional*” (PREALC, 1978: p.55).

A este enfoque también se lo denominó como la teoría del Sector Informal Urbano (SIU), dado que incorporaba la problemática de la informalidad también al caso de las ciudades. Esto se diferenciaba de las primeras ideas estructuralistas que sólo centraban la problemática de la informalidad a las explotaciones “tradicionales”, generalmente emparentadas con el sector agrícola. Ahora el término “informal” es utilizado en contraposición a un tipo ideal de “empleo típico”, formal. Así, el concepto de “empleo formal” quedó emparentado a la relación salarial típica del fordismo: un trabajo en relación asalariada, realizado en un establecimiento de gran escala y distinto al hogar, ligado a actividades productivas con dotación de capital, entre otras características. Como se puede ver, la condición de extralegalidad deja de ser el determinante central de la informalidad (como lo era en los primeros enfoques), aunque sigue formando parte del concepto.

La definición más común del SIU, y adoptada por la OIT, define como perteneciente al sector informal a: cuentapropistas (excluyendo a quienes poseen una calificación alta), trabajadores familiares no remunerados o auxiliares, trabajadores y propietarios de microempresas (generalmente de hasta 5 trabajadores) y al servicio doméstico.

A partir de este camino, que va desde la descripción de los enclaves por Prebisch, que pasa por la aplicación de este *tipo ideal* para analizar a todas las economías de Latinoamérica por Pinto y que termina con la definición operacionalizable del PREALC y la OIT; se abrió un gran número de debates acerca del rol que juega la informalidad en la economía. En el siguiente apartado nos detendremos a observar la potencialidad explicativa del concepto de informalidad en la actualidad, a partir de las transformaciones económicas más recientes.

### **Alcances y límites al enfoque del Sector Informal ante las nuevas tendencias en el mundo del trabajo**

Las modificaciones en el mercado de trabajo a partir de los cambios estructurales ocurridos a partir de los ´70 suscitaban fuertes debates entre los estudiosos del SIU. Es que el capitalismo presenta, con más fuerza a partir de esa década, una tendencia a diferenciar las condiciones de reproducción de la clase trabajadora, no sólo a nivel mundial, es decir entre países, sino también dentro de cada ámbito nacional. Esta intensificación de la diferenciación no aparece sólo entre “sectores”, sino que comenzó a darse al interior de actividades o hasta en una misma empresa.

Siguiendo a Ermida Uriarte y Colotuzzo (2009), los cambios que se produjeron en la estructura empresarial luego de los ´70, referidos como “tercerización”, “exteriorización del empleo”, “externalización”, “descentralización productiva” e incluso “subcontratación”, son fenómenos de organización del trabajo en los cuales la empresa recurre a trabajadores real o ficticiamente externos. *La exteriorización legal*

*de la mano de obra es una de las formas jurídicas que toma la diferenciación de la fuerza de trabajo.*

Estos mecanismos generan relaciones laborales triangulares que pueden implicar un ocultamiento del verdadero empleador o la aparición de un poder de dirección compartido o superpuesto entre dos empresas. La subcontratación es uno de los mecanismos jurídicos para descentralizar o tercerizar, que son permitidos por la ley. Estos no siempre significan una falta de registración, aunque la empresa se deslinde de los aportes sociales o de brindar otros beneficios sociales al trabajador.

Tal como lo describe la teoría del SIU, una de las formas más comunes de esta diferenciación es que el pequeño capital suele explotar a la fuerza de trabajo bajo peores condiciones laborales. Pero, en muchos casos, las actividades donde se diferencian las condiciones de trabajo también son aquellas que se realizan bajo condiciones de productividad por encima de la media de toda la economía, contradiciendo el enfoque de la informalidad que asimila al sector informal con la pequeña escala y la baja productividad.

El estudio de la tercerización y la precarización<sup>3</sup>, especialmente en América Latina, conduce a vincular ciertos aspectos de este fenómeno con el desarrollo de la economía informal, pero muchos casos de precarización quedan fuera de ella. Es decir que la precarización del trabajo atraviesa tanto al sector formal como al informal, por lo que los estudios basados estrictamente en el enfoque tradicional del SIU pierden capacidad explicativa sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

*En muchos casos, la tercerización se realiza hacia unidades que, según la clasificación de la visión del SIU, son informales.* Con lo cual la empresa principal se beneficia de los menores costos de la informalidad y esto se traduce en una mayor competitividad. Este es el caso, por ejemplo, de una fábrica textil, que realiza el tratamiento de la tela, el diseño y la comercialización en la fábrica principal, pero recurre a talleres más pequeños, formal y realmente independientes, para la confección de las terminaciones, costura o bordados.

La desconcentración de actividades permite un mejor aprovechamiento de ventajas técnicas y productivas, que producen mayor rentabilidad. Así, las tareas más complejas e intensivas en capital permanecen en la empresa, mientras que las tareas más intensivas en mano de obra no calificada son realizadas fuera, en condiciones de trabajo mucho peores. La contrapartida de este aumento de la productividad de la cadena de valor es el aumento de la inseguridad del trabajador y de la precarización de las condiciones laborales. A su vez, se dificulta también la acción sindical colectiva de los mismos, debido a la separación espacial.

*Pero también existe precarización laboral y diferenciación del trabajo al interior de una misma empresa.* Este es el caso de la subcontratación que, como se mencionaba más arriba, es una de las formas legales que toman las tendencias precarizantes. Estas prácticas son más comunes en las grandes empresas que en las pequeñas, debido a que la escala de la producción es la que hace viable la subcontratación.

En varios casos de subcontratación es posible que trabajadores realicen tareas indispensables para el funcionamiento de una actividad (como la seguridad en un banco, la limpieza en un hospital, la atención telefónica a clientes, etc), pero posean remuneraciones y condiciones de trabajo muy distintas a las de sus compañeros.

---

<sup>3</sup> La precarización, entendida como la endeblez del contrato laboral, tiene como una de sus consecuencias a la tendencia a diferenciar la fuerza de trabajo.

Estos trabajadores precarizados no entrarían en la clasificación del SIU como informales, dado el gran tamaño del establecimiento, la alta productividad con la que se trabaja, la extensa difusión de la relación asalariada, entre otras características que alejan esa situación del concepto de sector informal.

Ante la verificación de la existencia de precarización laboral en los establecimientos considerados formales, los especialistas en la informalidad modificaron el concepto y la forma de medición. Así fue que la OIT en el año 2007 complementó el concepto de “sector formal”, con el de “economía informal”. Ahora se suman a la “economía informal”, no sólo los que antiguamente eran considerados como pertenecientes al sector informal, sino también a los trabajadores sin protección, sin importar el tamaño de la empresa donde se desempeñan.

Como bien lo reseña (Neffa: 2009), para algunos autores esta nueva terminología agrega un nivel más de imprecisión al sumar al ya heterogéneo mundo del sector informal el grupo de trabajadores sin protección, mientras que para otros significa un avance en la captación del fenómeno.

### **Conclusiones**

En el desarrollo anterior quedó de relieve que muchos de los indicadores que se toman para definir la categoría de *sector informal* no logran captar o confunden algunas de las transformaciones actuales de las economías a nivel mundial, como lo es la precarización laboral. Como la unidad de análisis del enfoque de la informalidad es el establecimiento productivo, se pierde de vista que el trabajo en condiciones endebles también se realiza en establecimientos de gran escala y mucho capital, que quedan por fuera del concepto de Sector Informal.

Más allá de la posible imprecisión del concepto de Sector Informal o el más actual de Economía Informal, el problema radica en las transformaciones de su objeto de estudio y la unidad de análisis. O bien la teoría del sector informal sirve para entender las deficiencias que tienen las estructuras productivas atrasadas en la generación de “empleos típicos”, o bien sirve para estudiar las condiciones de reproducción de la clase trabajadora. En el primer caso la unidad de análisis serían los establecimientos, mientras que en el segundo, los trabajadores. Ambas se transformaron luego de los más de 50 años que pasaron del surgimiento de las primeras ideas estructuralistas.

Todo parecería apuntar a que los pensadores estructuralistas intentaron explicar estos dos objetos de estudio al mismo tiempo. Por ello es que, si bien las estadísticas se construyen en función de la cantidad de trabajadores en el Sector Informal, éstos se clasifican según las características del establecimiento. En términos metodológicos, la unidad de análisis son los establecimientos productivos, pero generalmente se utiliza el enfoque de la informalidad para analizar a los trabajadores.

La hipótesis provisoria que aquí planteamos es que el enfoque del SIU se ajusta a la experiencia práctica de su tiempo, antes de que se consolidaran las transformaciones propias de la década de los ´70 y la etapa neoliberal. En ese momento, lo común era que los vínculos laborales endebles (es decir, precarios) no se establecieran en el marco de establecimientos productivos fabriles, como ser una empresa o un gran establecimiento; sino que eran una característica típica del empleo familiar y de subsistencia. Por eso se podría hablar de un “sector” informal y no de una tendencia que afectaba a todos los sectores transversalmente.

Podemos decir que *las modificaciones productivas y su repercusión en la composición de la clase trabajadora le quitaron capacidad explicativa al enfoque del Sector Informal*, para entender las condiciones de reproducción de la población. La extensión del empleo no registrado o precario a los establecimientos de alta productividad y la

proliferación de unidades informales a las que se descentraliza la producción de empresas más grandes, son algunos de los fenómenos que pusieron en jaque al concepto de informalidad laboral y obligaron a actualizarlo por uno más amplio.

Esta conclusión a la que llegamos será trabajada en un próximo estudio donde se indague sobre las formas que tomaron los procesos de diferenciación de la clase trabajadora, utilizando críticamente los aportes de las distintas visiones del pensamiento económico.

### **Bibliografía**

- De Soto, H. (1987): "El otro sendero: la revolución informal", Editorial La Oveja Negra, Bogotá.
- Neffa, J.C. (2009): "Sector informal, precariedad, trabajo no registrado", 9° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Argentina.
- OIT (1972): "Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya". Ginebra: OIT.
- Pinto, A. (1970): "Naturaleza e implicaciones de la 'heterogeneidad estructural' de la América Latina", El trimestre económico, vol. 37, N° 145, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, enero-marzo.
- Pinto, A. (1971): "El modelo de desarrollo reciente de la América Latina", El trimestre económico, vol. 38, N° 150, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, abril-junio.
- Pinto, A. (1976): "Heterogeneidad estructural y modelo de desarrollo reciente de la América Latina", Inflación: raíces estructurales, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Portes, A. y Heller, W. (2004): "La economía informal", Serie políticas sociales, nro. 100, CEPAL, Santiago de Chile, Chile, noviembre.
- Pok, C. y Lorenzetti, A (2007): "El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad", Laboratorio, Año 8, nro. 20, págs. 5-15.
- PREALC (1978): Sector informal. Funcionamiento y Políticas, PREALC, OIT, Santiago
- Prebisch, Raúl (1962): "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", Boletín económico de América Latina, vol. 71, N° 1, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Prebisch, Raúl (1973): "La interpretación del proceso de desarrollo latinoamericano en 1949", Serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL, segunda edición, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.
- Tokman, V. (2001); "Las relaciones entre los sectores formal e informal. Una exploración sobre su naturaleza", Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú, vol. XXIV, nro 48, diciembre, pp.17 a 74.
- Hart, K. (1973): "informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana", en *The Journal of Modern African Studies*, Londres, Julio.

## EL ASPECTO NORMATIVO DE LAS LEYES FUNDAMENTALES DE LA MATEMÁTICA EN EL *A SYSTEM OF LOGIC* DE JOHN STUART MILL.

Ana Pía León (UNAB).

### 1. PRESENTACIÓN.

El objetivo de este trabajo es analizar la postura de John Stuart Mill en relación a la naturaleza de las leyes fundamentales de la matemática en *A System of Logic*. En la primera parte de nuestro escrito, mostraremos las líneas generales de esta monumental obra, el lugar principal que ocupan las disquisiciones acerca del fundamento del conocimiento matemático en ella; y, en la segunda parte, nos avocaremos a analizar aquellos pasajes en los cuales Mill parece abogar por una caracterización heurístico-normativa de las proposiciones elementales de la matemática, que hace innecesaria la apelación a una justificación a priori de ellas.

### 2. LOS PROPÓSITOS DEL *A SYSTEM OF LOGIC*<sup>1</sup> Y EL LUGAR DE LA MATEMÁTICA EN ÉL.

En el prefacio a todas las ediciones del *A System of Logic*, Mill (CW VII, cxi; 1917), señala que el fin de su libro no es dar al mundo una nueva teoría sobre la lógica, sino regresar a las tesis más importantes emitidas sobre este asunto. El tino y la modestia de Mill al describir su trabajo sorprenden; como también sorprende la aparente neutralidad que adjudica a esta ciencia, designándola el terreno común de los partidarios de Hartley y de Reid, de Locke y de Kant (CW VII, 14; 1917, 21). Dicha neutralidad, bien notan Anschutz (1949, 280) y McRae “(...) deriva de la distinción que él realiza entre dos maneras según las cuales las verdades pueden ser conocidas” (McRae 1974, xxiv): por intuición (*sense data*) o por inferencia (verdades derivadas de los *sense data*, es decir, verdades desconocidas derivadas de verdades conocidas). Según Mill, la metafísica se ocupará del primer tipo de verdades, mientras que la lógica del segundo. Por metafísica, Mill entiende la psicología o teoría del conocimiento, es decir “(...) una rama de la ciencia mental que tiene por objeto determinar lo que en el conocimiento pertenece propia y originalmente al espíritu, y lo que en él es construido con materiales traídos de fuera” (Mill CW VII, 8; 1917, 5).

No es descabellado pensar que si es a la metafísica y no a la lógica a la que atañe el estudio de las primeras verdades, entonces el debate respecto de la naturaleza del conocimiento en general y su modo de adquisición, es un tema ajeno a la segunda. Sin embargo, mantenerse al margen de una discusión así, para alguien como Mill, defensor de la *Escuela de la Experiencia*, acérrimo enemigo de las doctrinas aprioristas y, sobre todo, para alguien de diálogo combativo resulta -simplemente- imposible. En *Autobiography*, Mill nos revela:

“La visión alemana o a priori está quizá durante un largo tiempo (...), a predominar entre los que se ocupan de estas investigaciones, tanto aquí como en el continente. Pero el Sistema de Lógica suple lo que hace mucho se buscaba, un texto

---

1 Para la traducción de algunas citas de Mill que corresponden a la 8va edición del *System of Logic*, utilizamos *el Sistema de Lógica inductiva y deductiva*, ed: Daniel Jorro, 3ra edición de la versión inglesa (Mill 1917). La 8va edición cuenta con indicadores que señalan los cambios que realizó Mill de determinadas palabras en todas las ediciones, la inclusión de capítulos, frases o párrafos nuevos. Cuando utilizamos la traducción, indicamos también la referencia estándar al original -“A System of Logic Ratiocinative and Inductive, Being a Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation” (Books I-III) - bajo esta notación: (Mill CW Volumen, página; 1917, página). Cuando la cita en inglés no corresponde a la versión española, la traducción la realizamos nosotros.

de la doctrina opuesta, la cual deriva todo conocimiento de la experiencia, y todas las cualidades morales e intelectuales principalmente de la dirección dada por las asociaciones” (Mill CW I, 233).

Como vemos, el *System of Logic* no pretende ser una simple recopilación crítica de las doctrinas fundamentales de la época, y la reflexión sobre la lógica no se mueve en un plano meramente neutral. Mill tomará partido por una determinada teoría del conocimiento -pero sin caer en las aguas profundas de la metafísica, puesto que no se inmiscuirá en la discusión relativa a la naturaleza de las verdades más básicas entendidas como *sense data*- defendiendo la tesis de que todo conocimiento se funda y justifica en la experiencia. En ese sentido, no es extraño que la parte atingente a la lógica sea la inferencia, pues ello lo llevará a analizar los tipos de inferencia que existen, concluyendo que a diferencia de la deducción, la inducción es un método ampliativo de conocimiento que surge de la observación de casos particulares; reivindicando, de este modo, al empirismo frente a la visión alemana o a priori del conocimiento: aquella escuela que defiende, como indica Mill (CW I, 232), la existencia de verdades o nociones independientes de la experiencia, susceptibles de ser conocidas por el hombre a través de la razón o la intuición, sean tales nociones innatas o externas a él. Por ello, según Höffding (1900, 410), nuestro autor se limita a rechazar el pensamiento puro cuando quiere comenzar sin fundamento empírico y acabar sin comprobación empírica.

Generalmente las obras conocidas de Mill son aquellas de corte político, antropológico, económico y ético, más que las de corte epistemológico. Pero es preciso comentar que sus intereses por la epistemología y la lógica fueron amplios y de gran riqueza, aunque en cierto grado supeditados o relacionados a sus intereses por la praxis. Los motivos por los que Mill desea desarrollar una teoría sistemática de la lógica inductiva no se reducen simplemente a su aplicación en la ciencia natural, sino a realizar tal aplicación también en las ciencias morales.

Entonces, si el método inductivo es el verdadero método de conocimiento, si es la observación de casos particulares la que está detrás de cada teoría científica, de cada teoría sobre lo humano, en otras palabras, si Mill pretende mostrar que el gran abanico del saber tiene, en última instancia, no sólo su origen en la experiencia sino su fundamento y justificación allí también; se entiende su álgida lucha contra el apriorismo en los diversos ámbitos del conocimiento y, sobre todo, en el campo de la matemática:

“La noción de que verdades externas a la mente pueden ser conocidas por intuición o conciencia independientemente de la observación de la experiencia, es, estoy persuadido, en estos tiempos, el soporte intelectual de falsas doctrinas e instituciones (...) La principal fuerza de esta falsa filosofía de la moral, la política y la religión, se encuentra en la apelación que está acostumbrada a hacer a las pruebas en matemáticas y a las ramas conexas de la ciencia física. Para expulsar estas ideas, es preciso dirigirse a su bastión (...) En un intento por aclarar la verdadera naturaleza de la evidencia de las verdades matemáticas y físicas, el Sistema de Lógica criticó el fundamento que la doctrina intuicionista previamente había considerado inexpugnable” (Mill CW I, 232).

Mill comprendió que la supuesta necesidad y universalidad del conocimiento matemático reposaba en una errada caracterización de sus leyes fundamentales, y en una equivocada concepción de las facultades cognoscitivas en general. Incluso, como nota Kitcher, los empiristas que lo antecedieron se dejaron seducir por esta postura, pero Mill no; no hay ninguna parte del saber humano cuyo fundamento no sea la experiencia:

“(...) la postura de Mill sobre la aritmética y la geometría es una seria tentativa de entender esas ciencias como relacionándose con las propiedades físicas de las cosas



cotidianas y nuestro conocimiento matemático como fundado en nuestras interacciones perceptuales con el mundo físico" (Kitcher 1946, 58).

### 3. LA NATURALEZA NORMATIVA DE LEYES FUNDAMENTALES DE LA MATEMÁTICA.

Ante la pregunta sobre la evidencia de nuestra creencia en los axiomas matemáticos, dice Mill: "Respondo: Son verdades experimentales, generalizaciones de la observación" (Mill CW VII: 231; 1917: 252). Las disquisiciones principales relativas al conocimiento matemático y sus principios, se esbozan en el libro II del *A System of Logic*, en los capítulos v, vi, y vii, donde Mill intenta demostrar que los primeros axiomas de la matemática son inductivos e hipotéticos (CW VII, 227; 1917, 248) y que las definiciones aritméticas y geométricas no indican ideas sino hechos físicos (CW VII, 225, 226; 1917, 247, 248). No obstante, hay mucho más por decir aún, pues una lectura atenta y crítica de varios pasajes del libro III, aquel que remite a la inducción, nos permite afirmar que Mill aboga por la existencia de un ámbito heurístico-normativo constituido de inducciones fundamentales que se establecen como soportes de nuestro saber teórico. Las verdades básicas de la matemática (y la lógica), parecen entre otras- formar parte de ese conglomerado.

Como vimos, la lógica es la disciplina que estudia las bases del saber humano, el cual está constituido de inferencias (CW VII, 6; 1917, 12); por eso, su labor estriba en reconocer las inducciones reales, determinando que son correctas en la medida en que permiten "(...) concluir que lo que es verdadero de ciertos individuos de una clase es verdadero de toda la clase o que lo que es verdadero algunas veces, lo será siempre en circunstancias semejantes" (Mill CW VII, 288; 1917, 292). Sin embargo, hay un tipo de inducción que Mill reconoce como el único que le es pertinente a nuestras proposiciones más básicas, a los principios lógico-matemáticos elementales y a la ley de causalidad: la inducción por *enumeración simple*. La inducción por enumeración simple, en algunos aspectos, resulta un método criticable de conocimiento ya que en su procedimiento no se transita de una verdad conocida a una desconocida, sino es una generalización rápida y poco rigurosa, una "(...) generalización de un hecho observado por la mera ausencia de algún caso conocido en contrario" (Mill CW VII, 568; 1917, 545). No obstante, hay ocasiones en las que es:

"(...) la única clase de inducción posible; ya que los procesos más elaborados dependen para su validación en una ley, ella misma obtenida en un modo no artificial (...). Si la enumeración por inducción simple fuera un proceso inválido, ningún proceso fundado en ella podría serlo, del mismo modo como no podríamos depositar confianza en los telescopios, si no confiáramos en nuestros ojos" (Mill CW VII, 567, 568).

Así, la inducción por enumeración simple se torna una forma de inferencia fundamental en relación a aquellas primerísimas inducciones que son creídas por su alta confirmación y evidencia, y cuya verdad "(...) no exige más que la simple visión de los objetos en una situación conveniente, por lo que no han podido presentar casos (...) de excepción aparente" (Mill CW VII, 609; 1917 586). Proposiciones como *el fuego quema, la carne alimenta, el todo es mayor que las partes,  $A=A$   $2+2=4$ , todo efecto tiene una causa*, "(...) son debidamente probadas por este método y ni siquiera admiten otra prueba. (...)" (Mill CW VII, 569; 1917, 546).

Aunque Mill no lo explicita, vemos comparecer en estas tesis un importante cariz normativo en relación a la justificación del conocimiento y a la comprensión de ciertas proposiciones elementales, pues ellas ofrecen "(...) algunas garantías, suficientes, en algunos casos, para la guía de la conducta ordinaria (...)" (Mill CW VII, 567). Estas leyes no precisan del poder de la ciencia para consolidarse en nosotros pues son confirmadas constantemente hasta por el entendimiento más primitivo:

“Los primeros investigadores científicos admitieron esos hechos y otros semejantes como verdades conocidas, y partieron de ellas para descubrir otras nuevas y no se equivocaron en esto, aunque obligados, como advirtieron después, a someter a una revisión ulterior estas mismas generalizaciones espontáneas, cuando un conocimiento más avanzado les hizo asignar límites y les hizo ver que su verdad dependía de alguna circunstancia no notada primeramente” (Mill CW VII, 318; 1917, 318).

De este modo, la verdad de las leyes y definiciones fundamentales de la matemática pueden entenderse bajo dos aspectos. Por un lado, como directrices confiables que nos guían en el conocimiento del mundo, es decir, como saberes que presuponemos ante diversas tomas racionales de posición. Por otro lado, pueden entenderse -también- como testimonios de la estructura de la realidad misma. Las proposiciones geométricas y aritméticas revelan la posibilidad que nos brinda la experiencia de poder acercar los objetos físicos a sus contrapartes euclidianas -aproximación que podemos lograr con la abstracción por conveniencia científica<sup>2</sup>- revelan la factibilidad de las construcciones que podemos o no hacer -en palabras de Skorupski (1989, 134) *los límites de las posibilidades permanentes de construcción* -revelan las colecciones, descomposiciones<sup>3</sup> y reordenamientos de grupos empíricos que podemos o no realizar (Kitcher 1998, 69). Sobre las leyes lógicas -el principio de contradicción, el de identidad y el del tercio excluido- Mill mismo confiesa en *An Examination* que no puede decidir “(...) si las tres llamadas leyes fundamentales son leyes de nuestro pensamiento debido a la estructura nativa de la mente, o meramente porque nosotros las percibimos universalmente en todos los fenómenos observados” (Mill CW IX, 381). Esta componente normativa, agrega Bloor “(...) mantiene la idea central de que el comportamiento de los objetos proporciona un modelo para nuestro pensamiento” (Bloor 1998, 161).

Tal manera de comprender las proposiciones lógico-matemáticas, nos recuerdan pasajes claves de algunos textos de Wittgenstein como: *Sobre la Certeza* (2003) o *El Tractatus* (2000). En la primera obra, Wittgenstein defiende la idea de que nuestro conocimiento se encuentra sostenido en proposiciones confiables y seguras que constituyen nuestra imagen de mundo, en cuanto las consideramos como parte fundamental de nuestras prácticas diarias. Nos dice: “Así se calcula: en estas circunstancias se trata de un cálculo como algo incondicionalmente digno de confianza, algo indudablemente correcto” (Wittgenstein 2003, par. 39). Por otro lado, en el *Tractatus*, Wittgenstein sostiene que las leyes lógico-matemáticas “(...) describen el armazón del mundo” (Wittgenstein 2000, par. 6.124), siendo un lenguaje que hace posible su descripción, al develar la estructura de la realidad.

No obstante, la diferencia entre ambos autores radica en que en *Sobre la Certeza*, Wittgenstein considera que las proposiciones matemáticas no son un tipo de conocimiento sino creencias sobre las que se funda el mismo; y en el *Tractatus*, las define como juicios analíticos. En cambio, para Mill -aunque su lenguaje es vacilante-

---

2 Para Mill, todo conocimiento se expresa en términos y esos términos no indican otra cosa sino objetos reales -susceptibles de ser exhibidos y construidos en la experiencia- no ideas, ni definiciones esenciales, ni conceptos abstractos (CW VII, 25; 1917, 32). Por eso, los objetos con los cuales trabajamos y a través de los cuales se deducen cientos de teoremas son los mismos objetos que encontramos en la experiencia. Ahora bien, en la geometría se considera estos objetos tales y cuales son, pero abstrayendo de ellos las características físicas que no interesan. Como en el caso de la línea, permanecemos con la longitud pero ignoramos “por conveniencia científica” la anchura. (CW VII, 226; 1917, 247). Así, podemos hablar de triángulos, líneas o círculos perfectos, cuando en realidad son una mera hipótesis producto de los procesos abstractivos que realizamos sobre las cosas (CW VII, 226; 1917, 247).

3 Las proposiciones aritméticas, sostiene Mill, denotan y connotan algo. Por ejemplo, las *palabras dos piedras y una piedra*; y *las palabras tres piedras* se refieren al mismo agregado de objetos, pero no al mismo hecho físico. Son términos para aludir a los mismos objetos; pero en estados diferentes. Aunque denotan lo mismo, su connotación no. Tres piedras en dos partes separadas, y tres piedras agrupadas, no impresionan de la misma manera nuestros sentidos (Mill CW VII, 256; 1917, 279).

las leyes lógico-matemáticas fundamentales son descritas por él como inducciones por enumeración simple y, por ende, constituyen un tipo de saber, ahora bien, éste no tiene visos teóricos sino, reiteramos, normativos. En palabras de Skorupski, Mill intenta validar la legitimidad normativa a través de cierta disposición cognitiva: “Nosotros descubrimos y codificamos nuestras respuestas primitivo- normativas por una reflexión crítica en nuestra praxis. Las respuestas son normativas en contenido, en que ellas son respuestas acerca de qué, dado un contexto, hay razón para creer o no (hacer o sentir)” (Skorupski 1998b, 8). Así, el *derecho de antigüedad* y la *confianza* que se deposita en ciertas proposiciones son criterios suficientes para aceptarlas como punto de partida de todo conocimiento,

“Se puede ver ya que otro modo de proceder es absolutamente impracticable, puesto que es imposible instituir un método científico inductivo o un medio de garantizar la validez de las inducciones, sino en la hipótesis de que algunas inducciones merecedoras de crédito han sido ya hechas (...)” (Mill CW VII, 319; 1917, 318).

Ahora bien, si la inducción científica es una inferencia que va de verdades conocidas a verdades desconocidas, y si la inducción por enumeración simple implica una acumulación de casos y no este tránsito, entonces el segundo tipo de inducciones no es susceptible de verdad ni falsedad, pues no es descubierto por los cánones científicos -aunque puede, posteriormente, ser sujeto a análisis- sino es considerado verdadero por el asentimiento universal que causa en nosotros, por la confianza que nos brinda, por ser la expresión de las determinaciones mismas de la experiencia. “La epistemología apropiada para las normas fundamentales es el método de la reflexión y la discusión. Por otro lado las proposiciones fácticas, sólo porque ellas describen hechos, están siempre abiertas a refutación por evidencia empírica” (Skorupski 1998a, 53).

La postura de Mill nos llama a distinguir, entonces, entre dos ámbitos, el de las proposiciones fácticas y el de los juicios normativos, es decir, entre el ámbito del objeto de conocimiento y del fundamento del mismo. El objeto de conocimiento para Mill es el hecho particular, en ese sentido Mill es un inductivista; pero el fundamento del conocimiento parece aludir a un plano elemental que se gesta a partir de constancias evidentes, primitivas, vastas e incontestables a razón de la fuerza del hábito, que se solidifican en nuestro pensamiento y en nuestras prácticas cotidianas bajo el ropaje de leyes primigenias que constituyen nuestro marco de sentido y que justifican nuestros procedimientos científicos:

“Cuando a los hombres se les ocurrió estudiar los fenómenos por un método más riguroso y más seguido que el primero que adoptaron espontáneamente, no podían, para conformarse al excelente pero impracticable precepto de Descartes, partir de la suposición de que nada estaba aún asegurado. Gran número de uniformidades existentes en los fenómenos eran tan constantes y de tan fácil observación que se hacían reconocer en cierto modo por fuerza” (Mill CW VII, 319; 1917, 318).

#### 4. CONCLUSIÓN

Como vemos, los conocimientos primigenios de los que nos habla Mill, no necesitan ostentar el título de verdades a priori para ser verdades universales y de necesario consentimiento pues su evidencia -que no es fruto de inexplicables facultades racionales- es producto de la habitualidad, constituyendo parte esencial de la praxis humana. Así como buena parte de la tradición negó la posibilidad de que el hombre fuera tabula rasa argumentando que el conocimiento debía partir de una base, como principios universales, ideas innatas, nociones intuitivas; Mill propone una base

normativa, vivencial. Ya nos dice: "(...) no tenemos criterio ulterior para la experiencia, ella es su propio criterio" (Mill VII, 319; 1917, 319).

## REFERENCIAS

- Anschutz, Richard, 1949. "The logic of John Stuart Mill", *Mind*, vol. LVIII, n°231: 277-305.
- Bloor, David, 1998. *Conocimiento e imaginario social*, Gedisa, Barcelona.
- Höfdding, Harald, 1900. *History of modern philosophy*, Macmillan & co. limited, Michigan.
- Kitcher, Philip, 1998. "Mill, mathematics, and the naturalist tradition", en Skorupski, John (ed.), *The Cambridge Companion to Mill*, Cambridge University Press, Cambridge: 57-111.
- McRae, R, 1974. "Introduction", en Robson, John (ed.), *A System of Logic Ratiocinative and Inductive, Being a Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation (Books I-III)*, University of Toronto Press, Toronto; Routledge and Kegan Paul, London, pp. xxi-xlix.
- Mill, John, 1963-1991. "A System of Logic Ratiocinative and Inductive, Being a Connected View of the Principles of Evidence and the Methods of Scientific Investigation"(Books I-III), en Robson, John (ed.), *The Collected Works of John Stuart Mill* (XXXIII vols), Vol. VII, University of Toronto Press, Toronto; Routledge and Kegan Paul, London.
- Mill, John, 1963-1991. "Autobiography", en Robson John (ed.), *The Collected Works of John Stuart Mill*, (XXXIII vols), Vol. I, University of Toronto Press, Toronto; Routledge and Kegan Paul, London.
- Mill, John, 1963-1991. "An Examination of Sir William Hamilton's Philosophy", en Robson John (ed.), *The Collected Works of John Stuart Mill*, (XXXIII vols), Vol. IX, University of Toronto Press: Toronto; Routledge and Kegan Paul: London.
- Mill, John, (1917). *Sistema de Lógica inductiva y deductiva*, Daniel Jorro, Madrid. (trad).
- Skorupski, John, 1989. *John Stuart Mill*, T.J Press: Padstow, Cornwall.
- Skorupski, John, 1998a. "Mill on language and logic", en Skorupski, John (ed.), *The Cambridge Companion to Mill*, Cambridge University Press, Cambridge: 35-56.
- Skorupski, John, 1998b. "Introduction: the fortunes of liberal naturalism", en Skorupski, John (ed.), *The Cambridge Companion to Mill*, Cambridge University Press, Cambridge: 1-34.
- Wittgenstein, Ludwig, 2000, *Tractatus Logico Philosophicus*, Alianza Editorial, Madrid.
- Wittgenstein, Ludwig, 2003, *Sobre la Certeza*. Gedisa, Barcelona.

## MEDIO AMBIENTE Y DESARROLLO SOSTENIBLE: INCORPORACIÓN DE METODOLOGÍAS PARTICIPATIVAS PARA SU ANÁLISIS

María Belén Bertoni (UBA)

María María Ibañez (UNS)

Silvia London (UNS-CONICET)

### INTRODUCCIÓN

El medio ambiente, donde el hombre desarrolla sus actividades y básicamente donde se desenvuelve la historia de la humanidad, ha padecido (y padece) numerosos cambios que ponen en riesgo su sustentabilidad.

La economía como disciplina ha considerado al medio ambiente de diversos modos a lo largo de su historia. A partir de 1970, dadas las visibles consecuencias del uso indiscriminado de los recursos naturales y de un futuro comprometido, los economistas neoclásicos comenzaron a preocuparse por el medio que los rodeaba. Los primeros modelos marcan el nacimiento de la **economía ambiental (EA)**, que es considerada una rama de la economía neoclásica, por lo que conserva sus principios y elementos de análisis: el sistema de precios, la eficiencia y la idea de optimización para analizar el intercambio entre consumidores y productores. Se basa en un análisis de equilibrio para hallar la mejor asignación posible dados los recursos disponibles (Londoño, 2006). El concepto de equilibrio utilizado proviene de la física, y representa una situación de reposo en la que fuerzas contrapuestas se anulan entre sí (ejemplo, el equilibrio de mercado). En este caso, cualquier perturbación del equilibrio que no modifique las estructuras del sistema producirá cambios momentáneos, y las fuerzas inherentes harán que el mismo retorne al equilibrio. (Tohmé y London, 1998).

Las críticas más importantes a este enfoque y su propuesta de valuación pueden resumirse en lo siguiente: por su intento de incorporar a la naturaleza dentro del mercado sólo son “valorables” aquellos recursos que son útiles para el agente económico; la posibilidad de crecimiento sin límites que plantea; su concepción respecto a la posibilidad de sustitución de recursos naturales por aquellos elaborados por el hombre (Fontela, 1997); la omisión de las generaciones futuras (Naredo, 1997); y por último, se cuestiona el tipo de análisis que realiza a la hora de asumir sus políticas. Se asume que los parámetros que definen los sistemas y las relaciones entre las variables no cambian (esto no se produce en los sistemas biológicos y humanos), y que las relaciones funcionales se mantienen constantes durante la predicción (Ramos y Martín, 2002).

En base a las críticas surge la **economía ecológica (EE)** como campo disciplinar de análisis. (Heredia, 2011). Se fundamenta que la economía se desarrolla en el medio ambiente; la economía es un subsistema dentro de un sistema que cuyo límite es la biósfera (Ballesteros, 2008). Se presenta una visión más radical de pensamiento, agregando al análisis de la relación economía – ambiente elementos de las ciencias naturales (física, biología, ecología) y basándose fundamentalmente en la termodinámica no lineal y sus leyes (Ballesteros, 2008). De esta forma el análisis se aleja del concepto de equilibrio de la economía ambiental (neoclásica), e incorpora nociones de irreversibilidad, estados de desequilibrio (o no-equilibrio), perturbaciones permanentes, autoorganización, sensibilidad y estados meta-estables (London, 2006). Así, la principal diferencia con la economía ambiental es que considera al proceso de producción como un sistema abierto- complejo totalmente conectado al medio ambiente.

En este contexto, el objetivo de esta nota es analizar la pertinencia y utilidad de las metodologías participativas en el estudio del Desarrollo Sustentable<sup>1</sup>, en el marco de la Economía Ecológica.

## **EL PROBLEMA DE LA VALUACIÓN Y LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN PARTICIPATIVA**

La valuación es inseparable de las decisiones que tenemos que tomar frente al sistema ecológico. Las decisiones que tomamos, como sociedad, sobre los recursos eco- sistémicos implican SIEMPRE una valuación, aunque no necesariamente sean expresadas en términos monetarios. Cambios en la calidad o cantidad de los servicios ecosistémicos están asociados a cambios en los beneficios y costos de las actividades humanas (Farber, et.al. 2002- traducción propia). Sin embargo, las técnicas de valuación de la EE no son tan difundidas como las correspondientes a la EA.

Es en ese sentido, es que son fundamentales los estudios cualitativos para el desarrollo de investigaciones en EE, que tengan en cuenta las complejidades que se presentan en el “uso” efectivo de los recursos naturales permitiendo desarrollar diagnósticos participativos en profundidad y complejidad. Estos deben responder a la realidad socioeconómica y cultural local, para ello, es necesario identificar con precisión la complejidad de sectores, colectivos, grupos, intereses, sensibilidades, identificaciones existentes (Escalera y Porrah, 2008, 250) Un objetivo primordial es comprender la realidad social como una totalidad compleja y concreta, para ello, es vital la transdisciplinariedad y la conjugación de diferentes niveles de análisis de dicha realidad.

El análisis cualitativo nos permitirá avanzar en el problema de la valuación de los servicios ecosistémicos desde la visión de la EE. Se trata de sólo una dimensión en un análisis multidimensional, ya que la valoración completa y la confección de escenarios futuros requieren de otro tipo de valoraciones de carácter científico: datos concretos (físicos, estadísticos, paleontológicos, etc.) del sistema bajo estudio.

En cuanto al análisis desde la visión de los sujetos sociales, es posible adoptar algunas de las líneas básicas de la Investigación Acción Participativa (IAP) que retomaremos de Actis et.al. (2003) y que ponen en juego metodologías cualitativas de investigación. La IAP considera imprescindible tener en cuenta que la relación sujeto-objeto se transforma en una relación sujeto-sujeto, ambos con capacidad de reflexividad y en permanente proceso de constitución, donde las personas afectadas son los protagonistas principales del proceso. En contrapartida, los investigadores, voluntarios, políticos, etc. son secundarios. Para esto, es primordial la investigación cualitativa, mediante la cual los/as investigadores adoptan una actitud de escucha, y donde la comunicación se basa en la “jerga local”, bajo relaciones simétricas que buscan la mutua comprensión. Por su parte, se presupone que las personas son sujetos *in situ*, cuyas prácticas se deben entender en dicho contexto específico de acción. Otra característica es que la reflexión tiene dos momentos principales: el autodiagnóstico colectivo de los sujetos implicados y la sistematización que realicen los profesionales.

En este marco el empleo de una metodología cualitativa (MC) complementada con abordajes cuantitativos se presenta como pertinente. Ya que las MC buscan comprender y reconstruir características sobre lo que los sujetos sociales consideran relevante y significativo (Emerson et.al., 1995; Vasilachis de Gialdino, 2006), siendo la participación de la población en cuestión es imprescindible en el proceso de investigación. A partir de ello es posible proponer nuevas maneras de comprender

---

<sup>1</sup> El informe Brundtland se refiere al desarrollo sostenible como las acciones que buscan “satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades” ([Informe Brundtland, 1987](#))

relaciones, estructuras y procesos que rebasan la particularidad de las situaciones presenciadas (Rockwell, 2009) Para estos abordajes el objeto de estudio no necesariamente coincide con el referente empírico (por ejemplo, con localidad donde se realiza el trabajo de campo); el objeto de estudio es el producto del proceso de conocer, lo que nos propongamos conocer (Rockwell, 2009).

Para ello es pertinente el trabajo etnográfico que movilice técnicas cualitativas como las siguientes: observación participante, entrevistas estructuradas/focalizadas y semi estructuradas, historias de vida, investigación de fuentes documentales o secundarias, trabajo con mapas y elaboración de mapas en base a los usos o significados del espacio que tienen los actores locales, diseño de circuitos, etc., trabajo en talleres, grupos focalizados, etc. Estas técnicas se caracterizan por focalizar en los significados de la conducta humana las construcciones de sentido y los propósitos de los actores sociales. Y construyen la teoría a partir de los contextos locales –teniendo en cuenta el punto de vista “emic” (que opera desde dentro, en los individuos, grupos, sociedades o culturas estudiadas y es significativo para los mismos actores sociales), por sobre el aspecto “étic” (teoría externa del investigador que brinda soporte para la indagación). Por lo antes mencionado resulta primordial la interacción entre el investigador y el fenómeno, procesos, personas, relaciones, significados, etc. que se estudie en el proceso investigativo, como generador de “descubrimientos” (Guba y Lincoln, 1994)

El diseño de investigación puede estar estructurado y ser claro, pero también debe ser flexible para que los análisis puedan desarrollarse por un proceso inductivo con pocas –o re-formulables- categorías preestablecidas, dejando abierta la posibilidad de reestructurar y revisar el diseño, las categorías y los análisis (Mendizóbal, 2006). Debido a que “las nuevas percepciones que emergen pueden requerir nuevos planes de muestreo, diferentes tipos de datos, y diferentes estrategias analíticas” (Maxwell, 1996, 2). Los distintos momentos de la investigación nunca están separados. Así, es necesario comprender que el conocimiento socio-antropológico necesita de un “retorno reflexivo” sobre los anteriores actos de investigación (Lahire, 2006) Sin embargo, solo si el trabajo empírico se acompaña de un trabajo teórico y analítico, en interacción dialógica y dialéctica, conduce al conocimiento que permite modificar los conocimientos iniciales (Rockwell, 2009)

Maxwell (1996) propone que los estudios cualitativos tienen tres componentes básicos que influyen en el valor y la validez de las decisiones del diseño de la investigación: inicialmente, implica una relación –que permita conocer de modo ético las cosas que los sujetos sociales saben y vivencian en la vida cotidiana- con aquello que se estudia (generalmente personas, significaciones, procesos, usos, etc.), una negociación y renegociación continuas de su relación. Por otro lado, implica decisiones de muestreo: qué momentos, escenarios, o individuos se selecciona para observar o entrevistar y qué otras fuentes de información decide utilizar (dónde, cuándo, quién y qué) que necesita un considerable conocimiento del escenario en que se realizará el estudio y la factibilidad de obtención de los datos en dicho contexto.

Para este punto, Maxwell (1996) aclara algunas cuestiones, ya que los muestreos no sólo son de personas, sino también de escenarios, acontecimientos y procesos; esto debe organizarse de acuerdo a las preguntas de investigación para cotejar que se correspondan. Para la investigación cualitativa no se focaliza mayormente en muestreo probabilísticos ya que no se toman poblaciones aleatorias, sino “muestra intencional” (Patton, 1990, 169 en Maxwell, 1996) o lo que LeCompte y Preissle (1993, 69 en Maxwell, 1996) llaman “selección basada en criterios”. Es una estrategia en la cual los escenarios, personas – “testigos críticos”- o acontecimientos son escogidos deliberadamente para proveer información importante. Sin embargo se debe justificar sistemáticamente porqué el informante clave seleccionado es representativo del grupo, evitando sesgos.

Otro componente básico del diseño de la investigación cualitativa implica los métodos de recolección de datos. La selección de los métodos de recolección no depende sólo de sus preguntas de investigación sino de la situación concreta de investigación y de

qué funcionará más efectivamente en esa situación concreta. Maxwell (1996) propone utilizar el recurso de la “Matriz de planificación de datos”. Esta implica responder a las siguientes cuestiones: ¿Qué necesito conocer? ¿Por qué necesito conocer eso? ¿Qué tipo de datos responderán las preguntas? ¿Dónde puedo encontrar los datos? ¿A quién contacto para acceder?

Algunas de las metodologías propuestas son: el trabajo de campo y las entrevistas, las historias de vida, sus registros y análisis. En el trabajo de campo etnográfico es primordial la observación participante, la cual sirve para conocer y complejizar lo que se conoce sobre el grupo social, sus formas de vida, costumbres, etc. Althabe (2005) y a Emerson et.al. (1995) sostienen que el etnógrafo no es un simple observador sino que se inserta en el campo social de los “otros”, en sus relaciones cotidianas y provoca consecuencias y reacciones sobre aquello que investiga. Cada investigación es condicionada por la forma de acceso, los intereses propios de cada investigador, los roles que se le asignan y la propia resocialización que construye particularmente con los “otros” en un espacio y tiempo determinado (Ameigeiras, 2006). Es decir, en una coyuntura determinada, se hace imposible la neutralidad, la verdad absoluta y universal. El trabajo de campo debe ir acompañado de registros –escritos u audiovisuales- a partir de notas tomadas en el campo, utilizando palabras claves que permiten memorizar aspectos fundamentales a problematizar en escrituras/abordajes posteriores.

Emerson et.al. (1995) sostiene que el etnógrafo busca una inmersión profunda en el mundo de los otros para comprender qué experimentan como significativo e importante; haciéndose más sensible a las interacciones y los procesos que en determinado ámbito ocurren. Batallán (2007) y Batallán y García (1992) nos introducen en la necesidad de poner en práctica la reflexividad en tanto investigadores sociales; y, a través del intercambio comunicacional “negociar”, la asignación de significados. El diálogo, las conversaciones informales y entrevistas son estrategias que posibilitan esto. Además, tras la relectura y codificación de los registros de campo, es posible evidenciar el material rico para el análisis. Sin dejar de lado que la “descripción densa” (Geertz, 1987) en los registros es un paso necesario del trabajo que posibilita la relectura crítica y profunda, condición de posibilidad para una posterior construcción de teoría fundamentada en los datos (Soneira, 2006).

No se debe dejar de lado que estudiamos formaciones sociales históricas, siendo necesario un abordaje histórico-procesual en nuestras investigaciones, que nos permita dar cuenta del cambio y las transformaciones que constituyen y reconstituyen a los sujetos sociales con quienes entablamos el proceso de co-investigación. (Rockwell, 1980) Los “nudos problemáticos” (Batallán y García, 1992) surgen en la investigación y están caracterizados por procesos históricos-estructurales. Sin embargo, es necesario ponerlos en diálogo en la interacción cotidiana, tensionarlos en la práctica, con la subjetividad social.

Igualmente acertadas, son las entrevistas semi estructuradas y en profundidad. La entrevista es una de las técnicas que permite acceder al universo de significaciones de los actores (Guber, 1991). Briggs (1986) refiere a la entrevista como un evento discursivo en tanto fenómeno multifacéticos en el que se ponen en juego señales auditivas y visuales, que sirven como vínculo del signo en la comunicación entre entrevistador y entrevistado, siendo determinante roles sociales que asumen cada uno son de importancia y teniendo en cuenta que siempre hay una relación asimétrica. La situación social (contexto, tiempo y localización de la interacción) definen normas de interacción. Por ello, se resalta el significado indexical que se construye en la entrevista y que depende de las categorías del contexto de la expresión, cuando el significado no se puede discernir sin interpretar su relación con la situación. El discurso de la entrevista es en gran parte indexical ya que el significado de las respuestas está supeditado a las preguntas que las precedieron, la situación social, la relación entre el entrevistador y el entrevistado, y otros factores.



En la entrevista es necesario establecer mediaciones por las cuales el problema teórico se manifiesta en el nivel de los sujetos, en qué esferas de la vida social, en qué códigos, y a través de qué categorías y conexiones explicativas. Se debe relativizar la expresión empírica de los temas elegidos. La estrategia propuesta por Briggs (1986) se basa en la importancia de implementar elementos indexicales y buscar establecer un marco referencial señalando eventos, personas y procesos que relacionen las preguntas con “el mundo real”. Códigos, categorías sociales, situaciones que interpelan la práctica cotidiana y conexiones explicativas permiten establecer mediaciones que interpelan a los sujetos sociales y tengan que ver con mi problema teórico (Guber, 1991). Se diferencian las preguntas de investigación que formulan lo que el investigador quiere comprender de las preguntas “de entrevista” que son lo que se pregunta a las personas para lograr esa comprensión (Maxwell, 1996). Estas últimas se basan en proporcionar los datos que contribuirán a responder esas preguntas. Esto se debe a que la mayoría de los temas abordados por las entrevistas en investigación social son cuestiones que los informantes quizá manejen cotidianamente, no reflexiva sino prácticamente (Guber, 1991).

En cuanto a la problemática del análisis de datos y las estrategias posibles a implementar Maxwell (1996) propone tres grupos principales: memos, estrategias de categorización (tales como codificación y análisis temático), y estrategias de contextualización-entender los datos en contexto (tales como análisis de narrativa, estudios de casos individuales y microanálisis etnográfico). Estos métodos deben ser combinados. Para la construcción de teoría fundamentada en los datos, inicialmente se delimitan conceptos abstractos que se sintetizan con una palabra (por ej. pesca) y progresivamente se construyen categorías analíticas cada vez más finas, dar cuenta de la especificidad y lo discontinuo. Se diferencian las “categorías analíticas” de las “categorías sociales/locales”, como representaciones o prácticas que producen los habitantes locales (Rockwell, 2009). Las categorías analíticas implican una concepción implícita o explícita desde cierta perspectiva teórica o se construyen luego del análisis de las categorías empíricas/sociales que permiten dar cuenta del modo en que los informantes conciben, viven, y llenan de contenido un término o una situación; en esto reside la significatividad de la información (Guber, 1991).

Finalmente, es necesario que el trabajo etnográfico esté acompañado de un trabajo teórico y analítico que permita modificar los conocimientos iniciales; y de cierto cierre en la concepción que orienta el trabajo de campo. Para ello, es imprescindible una codificación atenta de los registros a través de la relectura repetida de los mismos (Emerson et.al., 1995; (Vasilachis, 2006; Rockwell, 2009).

## REFLEXIÓN FINAL

La incorporación de las metodologías cualitativas en el marco de Investigaciones Participativas constituye un primer paso de análisis que conduce a la comprensión del sistema bajo estudio desde la visión de los sujetos sociales que son activos y actuantes del medio en el que viven. Esta transformación en el abordaje científico se basa en entender un cambio epistemológico en la forma de conocer, sobre la cual los sujetos sociales que participan cotidianamente del medio natural son conocedores experienciales de los cambios que este sufre. Nos ayudan a comprender otra forma de concebir y proponer el *desarrollo*. Sin embargo, para comprender acabadamente “el todo”, los mecanismos de funcionamiento del sistema, las relaciones dinámicas, etc., es necesario complementar y profundizar los estudios sobre los aspectos físico-naturales del sistema socio-ecológico.

## BIBLIOGRAFÍA

- Actis, W.; de Prada, M. A. y Pereda, C. (2003) *Investigación Acción Participativa: propuesta para un ejercicio activo de la ciudadanía*. Conferencia. Encuentro de la Consejería de Juventud Córdoba, Madrid junio de 2003. Disponible en: <http://www.colectivoioe.org/uploads/89050a31b85b9e19068a9beb6db3dec136885013.pdf>
- Althabe, G. y Hernández, V (2005) Implicación y reflexividad en Antropología. En Hernández, V.; Hidalgo, C. y Stagnaro, A. *Etnografías Globalizadas* (pp. 71-88), Buenos Aires: Sociedad Argentina de Antropología.
- Ballesteros, M.H. (2008) Economía Ambiental y Economía Ecológica: un balance crítico de su relación. En *Economía y Sociedad*, núm. 33, 55-65.
- Batallán, G. (2007) Consideraciones metodológicas. En Batallán, G. (2007) *Docentes de infancia. Antropología del trabajo en la escuela primaria*: (pp23-38). Buenos Aires, Ed. Paidós,
- Batallán, G. y García, J. F. (1992) Antropología y participación. Contribución al debate metodológico, En: *PUBLICAR-en Antropología y Ciencias Sociales*, año 1, No 1, Mayo 1992, 79-89.
- Briggs, C (1986) *Learning how to ask*. Cambridge: University Press (Traducción de Silvina Otegui y Verónica Fernández Battaglia, revisión técnica de Corina Curtis).
- Emerson, R.; Fretz, R. y Shaw, L. (1995) *Writing Ethnographic Fieldnotes*. Chicago: University of Chicago Press (traducción de la cátedra Metodología y Técnicas de la Investigación de Campo: Ana Domínguez Mon; Sergio Visacovsky, Damían Herskovits, Paula Bilder; María Eugenia Domínguez; Carola Golberg; Gustavo Ludueña)
- Escalera, J. y Porrah, H. (2008) Antropología, diagnósticos participativos y planificación estratégica deliberativa. En Leizaola, A. y Hernández, J.M. (coord.) (2008) *Miradas, Encuentros y Críticas Antropológicas* (pp.249-252). España: Ankulegi. Asociación Vasca de Antropología. Disponible en: <http://www.ankulegi.org/wp-content/uploads/2012/03/130412Escalera.pdf>
- Farber, S., Constanza, R. y Wilson, M. (2002) Economic and ecological concepts for valuing ecosystem services. En: *Ecological Economics*, n°41, 375-392. Elsevier.
- Fontela, M. (1997). *La nueva frontera de la economía: La Economía Ecológica*. Tesis Doctoral. FUDEPA ECONOMÍA. Buenos Aires, Argentina.
- Geertz, C. (1987) Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura. En Geertz, C. (1987) *La interpretación de las culturas*: (pp. 19-40) Barcelona: Gedisa.
- Guba, E. G. y Lincoln, Y. S. (1994). Competing paradigms in qualitative research. En Denzin N. K. y Lincoln Y. S. (Eds.), *Handbook of qualitative research* (pp. 105-117). Thousand Oaks, CA: Sage.
- Guber, R. (1991) *El salvaje metropolitano. A la vuelta de la Antropología Posmoderna*. Buenos Aires: Legasa.
- Heredia, P. (2011) *Economía Ambiental vs. Economía Ecológica: en busca de una visión integradora para el tratamiento del cambio climático*. Tesina de Grado. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina.
- Lahire, B. (2006) *El espíritu sociológico*. Buenos Aires: Manantial
- London, S. (2006) Bounded Rationality and Economic Evolution, En *Revista Brasileira de Economía de Empresas*, vol. 6, Brasilia, 65 - 72
- Londoño, C. L. (2006). Los recursos naturales y el medio ambiente en la economía de mercado. En *Revista científica Guillermo de Ockham*. Vol. 4.
- Maxwell, J. A. (1996) *Qualitative research design. An Interactive Approach*. Thousand Oaks, California: Sage Publicatios.
- Naredo, J. M. (2004). La economía en evolución: invento y configuración de la economía en los siglos XVIII y XIX y sus consecuencias actuales. En: *Manucripts. Revista d'Història Moderna*, Universidad Autónoma de Barcelona, 2004, n° 22
- Ramos Martín, J. (2002). Empirismo en economía ecológica: una visión desde la teoría de los sistemas complejos. En *Revista de Economía Crítica*, n°1.

- Rockwell, E. (2009) Reflexiones sobre el trabajo etnográfico. En Rockwell, E. (2009) *La experiencia etnográfica. Historia y cultura en los procesos educativos* (pp. 41-99) Buenos Aires: Paidós
- Tohmé, F. y London, S. (1998). Disequilibrium Economics: tools from Open Systems Theory. *Económica*, N° 1-2, January –Jun, Universidad de La Plata, 83 -102.-
- Vasilachis de Gialdino, Irene (coord.) (2006) *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Editorial Gedisa.

## **DESDE EL LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN AL GESTIONADOR ORGANIZACIONAL: PRÁCTICA, EXPERIENCIA Y PENSAMIENTO EN ACCIÓN**

Lorenzo, Carlos Alberto (Mag.) (FCE-UNCPBA)

Lorenzo, María Natalia (Mag.) (FCE-UNCPBA)

### **0. OBJETIVOS Y PROBLEMAS QUE ABORDA ESTA PONENCIA**

El objetivo del trabajo presentado en 2012 radicaba en que, ante las limitaciones percibidas y hechos que demuestran las limitaciones de la disciplina para mejorar la gestión integral de las organizaciones, debemos realizar nuevos abordajes centrados en modelos priorizando aspectos intangibles de la dinámica organizacional.

Esta presentación es complementaria desde el tipo de conocimiento necesario dentro de la naturaleza del ejercicio profesional organizacional. Para nosotros, un camino de superación en la disciplina se encuentra en la práctica del ensayo y error en las organizaciones, en la búsqueda heurística de opciones superadoras en ese marco, y luego la inducción de teorías y modelos descriptivos, que por abducción son adaptados en las respectivas técnicas para su aplicación a cada organización.

La actividad de gestión docente tiene esas particularidades de búsqueda heurística de ensayo y error, ajuste, ante las respuestas de los alumnos. La finalidad es lograr que realmente los estudiantes desde que ingresan a la Universidad inicien un proceso sostenido de aprendizaje, relacionando sus inteligencias predominantes y lo denominado como su Modelo Mental, el cual representa su forma de abordar los problemas y percibir la realidad que observa y que se encuentra basado en una estructura de pensamiento a desarrollarse y evolucionar, además del conocimiento que actúa sobre ella para ir aprendiendo, es decir, relacionando elementos y variables conociendo sus conexiones de acuerdo a lo que su reflexión le va descubriendo.

Por lo tanto en este trabajo preguntamos: ¿cómo se puede informar y formar en administración y gestión bajo estas premisas?

### **1. ¿CUÁL ES LA FINALIDAD QUE DEBERIA PERSEGUIR EL DOCENTE EN ADMINISTRACIÓN?**

¿Cuál es y debe ser la finalidad de la administración y la gestión? nos preguntábamos en nuestro trabajo anterior ya mencionado. Y respondíamos: es una búsqueda de eficiencia que debe contener una apertura que incorpore la sociedad en que se encuentra inserta la organización, que el trabajo no sólo sea visto desde lo profesional sino también como una actividad que complementa el desarrollo humano en sociedad, grupo e individuo, sin que ello signifique una pérdida de competitividad de la Organización al poder generalizarse el paradigma y encontrarse las organizaciones en el mismo marco de normativa y comportamientos.

En ese contexto, debemos motivar al estudiante primero en saber gestionarse a sí mismo y que experimente, inmediatamente después de las descripciones y conceptos que hacen al conocimiento su autogestión en un grupo de trabajo con sus compañeros de estudio en lo referido a gestionar en común el aprendizaje en el grupo y luego con consignas que hacen a la gestión de organizaciones.

Asimismo que tengan una habitual inserción en la realidad organizacional a través de relevamientos y entrevistas y contactos con dirigentes a través de los métodos que se crean convenientes sin intervención del docente. La academia viene después de la experiencia en estos aspectos, cuando se comunican y vuelcan las experiencias de campo en el aula.

## **2. PERFIL DOCENTE Y EXPERIENCIA ORGANIZACIONAL**

Tanto los docentes como los estudiantes deben ser conscientes de que son, como seres humanos, personas emocionales y racionales dentro de cuestionamientos existenciales de búsqueda de sentido en lo que realizamos. Que tenemos inteligencias diversas y modelos mentales conformados en nuestra genética, en nuestra familia, amigos y compañeros de diversas actividades anteriores y actuales que encaminan nuestra experiencia e intuición.

Para nosotros el docente en administración y gestión debe tener experiencia temprana en su vida en organizaciones y sostenerla durante un tiempo suficiente, antes de pasar a la academia. Esto es lo que hará posible que su formación académica se vuelque en el estudiante como fruto de la realidad empírica y de acción que tiene en su experiencia.

Estamos viendo que en la Universidad Pública Argentina se tratan de retener potenciales talentos académicos con dedicaciones exclusivas no permitiendo vinculación e implicancia con las organizaciones. Esto quita sustentabilidad a la docencia universitaria y al trabajo epistemológico de hacer teorías sobre teorías que sean reales y por ende aplicables a través del pensamiento y de las tecnologías utilizadas. De esa experiencia en la realidad profesional surgirá el trabajo de extensión, de docencia, de transferencia y de investigación útil y de la existencia de desarrollos teóricos que sean de valor para las organizaciones.

La mejora en la relación, cuantitativa y cualitativamente con las organizaciones y sobretodo con la empresa, de parte de la Universidad está dada por este aspecto como base.

## **3. CARACTERÍSTICAS DEL ESTUDIANTE EN GESTIÓN**

De allí se deduce que el estudiante de administración y gestión deba apuntar a este perfil profesional, y para ello deben desde el principio de su carrera incursionar en las organizaciones tanto o más tiempo que el que emplean en la faz académica de formación. Deben entrenarse en ser emocionalmente inteligentes, capacitarse en la práctica en habilidades de liderazgo, ser conscientes con la ayuda docente en conocer su modelo mental en administración y gestión como parte de un modelo mental de vida y de allí con el ritmo de su evolución y madurez mejorarlo a través de su experiencia y métodos de aprendizaje adaptados a las características de cada uno.

También contar con un ambiente de aprendizaje que predisponga al uso de la intuición porque de allí nacen las ideas, la creatividad y finalmente la innovación. Tener en claro como en la dinámica política de las personas en la organización y fuera de ella, saber gestionar valores, apoyarse en la ética, saber cómo comunicar mejor y ejercer influencia a través de ella en la organización y fuera de ella. Saber diseñar buenas bases de datos y ser capaz de rescatar de ella la información ante cada problema. Conocer cómo puede organizar mejor el trabajo en cada caso, el suyo y el de los demás que colaboran entre sí, ver como natural el riesgo y la incertidumbre y tener

habilidad para moverse en ese estado. Conocer las herramientas y sobretodo saber adaptarlas en casa caso. Saber diagnosticar y cómo manejarse en el proceso de diagnóstico con la participación de otras personas, saber negociar, articular e instrumentar decisiones para mejorar los problemas organizacionales.

Esto no es taxativo pero son la base de aspectos a instrumentar en un plan de estudios. Pero el plan es la foto, lo importante es la forma en como esto se instrumenta para cumplir con las finalidades de un excelente gestor de organizaciones. El estudiante tiene que tener las expectativas claras antes de inscribirse en la carrera a fin de evitar costos innecesarios para la Facultad y para el mismo.

#### **4. LO INTANGIBLE EN ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN. UNA MANERA DE ENSEÑARLO**

Los aspectos tangibles para el aprendizaje en administración y gestión son básicos, tradicionales y actualizados con nuevas técnicas y métodos y están dentro de lo más conocido y habitual. Nuestra actividad actual está dentro de lo intangible, en cómo gestionar, personas relacionadas con personas en pos de objetivos y metas que debieran en gran medida ser comunes. Y a esta parte nos vamos a dedicar en este trabajo en relación a métodos de actividad con los estudiantes.

Se reconoce hoy en día la importancia de los aspectos intangibles en la administración y la gestión organizacional. Pero también se reconocen las dificultades que tiene su medición. Creemos que hay que avanzar en primer lugar contra la limitación mental que impide abordarla o lo hace con reticencias.

En nuestra línea de investigación lanzada en el año 2000 oficialmente pero con antecedentes de trabajos presentados y publicados desde 1994, hemos acometido el desafío a través de un desarrollo de un Modelo de análisis de las organizaciones, que en este momento se denomina SER H4, que cuenta con cinco proyectos presentados en la Facultad de Ciencias Económicas de la UNCPBA, con aprobaciones finales otorgadas con referato del programa de incentivos a la investigación del Estado Nacional, y con numerosas publicaciones realizadas en revistas y en Congresos de la especialidad, mencionados en el trabajo presentado en 2012.

Tenemos comprobado que trabajar en docencia con nuestro modelo de investigación, como un tutorial permite que los estudiantes en fases avanzadas de la carrera descubran y sean conscientes de su propio modelo mental en administración y gestión y de allí, trabajando en grupo, puedan mejorarlo reflexionando sobre el mismo y discutiéndolo con los restantes miembros del grupo. Eso permite mejorarlo ya dentro de la misma estructura de conocimientos y aprendizaje que tiene en este momento. Además ya conocer un método, pueden tener el propio y de allí mejorarlo en el tiempo con nuevos conocimientos y experiencia. Aplicado sobre la realidad académica y la organizacional les permite cerrar el proceso y terminar en aprendizaje.

Cuando hablamos de un Modelo estamos diciendo que tener en claro las variables relevantes y los indicadores para obtener un diagnóstico, el marco de dimensiones en las cuales actúan y una serie de hipótesis relacionadas que establecen una teoría que irán haciendo más reales en la experiencia de la realidad empírica. Por supuesto que con un perfil docente como el que hemos señalado se habrá avanzado mucho en el acercamiento a la verdad del mejoramiento de una situación problemática de parte de los estudiantes antes de ejercer la profesión y en forma concomitante con el conocimiento de organizaciones, cada una con distintas características que las otras.

Esta aplicación metodológica se realiza para que estos estudios tengan consistencia y reglas, que con cierta flexibilidad, puedan ser evaluados para su difusión y aceptación por profesionales, estudiantes y clientes. Desde allí que los estudios realizados abundantemente para que lo cualitativo se pueda insertar en la metodología científica nos resultan, a los que estamos en estos proyectos, un aporte muy importante.

Cuestiones como el comportamiento del ser humano en las organizaciones, las decisiones que se toman como seres integrados en sus dimensiones de emocionalidad, conciencia existencial, raciocinio a través de la mente y el resto del cuerpo biológico, el uso del poder, el funcionamiento del sistema político, la cultura organizacional, el liderazgo y otras variables y dimensiones nuestro Modelo SER H4, son de muy complicado relevamiento, observación, sesgo perceptivo, para el diseño de indicadores que permitan la realización de diagnósticos y programas de mejoras a través del análisis filtrado por las emociones, los valores y los intereses relacionados con necesidades y deseos.

Nuestra actividad se basa en que la inacción en este sentido es la peor decisión que debemos tomar, que el acercamiento a la verdad organizacional no es una generalidad para el sujeto de nuestros estudios, sino que la abducción es una lógica del pensamiento que tiene ontológicamente validez en forma gravitante en nuestros estudios, junto con la inducción y la deducción, y que los múltiples estudios realizados con la mejor adecuación metodológica para cada caso es lo que nos permitirá avanzar desde este lugar en la disciplina, además de los nuevos desarrollos tangibles.

La difusión, crítica, discusión y análisis de estos aportes son los que permitirán formar, comunicar y asesorar a los Stakeholders de esta disciplina para que en la realidad y verdad de la acción podamos realmente medir y aprender cada día más en lo que se constituye la motivación profesional de nuestra vida académica.

Por otro lado tenemos otra forma de trabajar esto para los estudiantes que se inician en administración y gestión.

En este nivel inicial a la administración en el estudio universitario, abordamos el proceso general de la gestión comprendiendo el mismo los procesos que consideramos más importantes describiéndolos con pasos lógicos en un contexto de las variables del Modelo más implicadas en cada paso.

El estudiante pasa por el descubrimiento de los problemas que causan disfunciones y son producto de alguna "enfermedad" o derivado de alguna enfermedad. Estos descubrimientos los pueden realizar haciendo un control sobre la base de datos de la organización y filtrando de ella información e indicadores. Entonces vamos describiendo el sistema de control y de información. Pero para entender integralmente a un tema abstracto hay que incorporarle y relacionarle los aspectos humanos de la organización. Por ello el desenvolvimiento del líder y/o directivos, con su poder e influencia en el marco de un sistema político influenciado por la cultura organizacional actuando sobre una estructura organizacional, son para nosotros aspectos que tenemos que tener en cuenta. También los recursos tangibles e intangibles, y la estrategia formalizada o emergente tanto interna como externa para actuar sobre el contexto.

Y esto constituye el abordaje de cada uno de los demás pasos, como puede ser el análisis de la información, el diagnóstico, la búsqueda de alternativas, la evaluación de las mismas y la toma de decisiones consciente. En todo ello incorporamos los aspectos de las emociones humanas, los sentimientos, los intereses, los deseos, las necesidades como diversos aspectos que influyen en las mismas. También vemos los

diversos tipos de decisiones tanto conscientes como intuitivas en relación con las dimensiones de los seres humanos que tenemos en cuenta en el Modelo.

Todo esto lo continuamos en diversas etapas en lo que se refiere a la implementación de las decisiones y su puesta en acción en el contexto, en el mercado, en el público. Finalmente, de una manera recursiva llegan los resultados a la organización y estos se detentan y registran en las diversas bases de datos tanto electrónicas como no electrónicas. Allí debería ocurrir el aprendizaje junto con el descubrimiento de nuevos problemas que esas mismas decisiones han ocasionado y que la diferencia entre las metas, objetivos, finalidades con los resultados hacen surgir si las descubrimos, las percibimos, y las podemos tipificar o buscar de tipificar para lograr un mejoramiento de la situación a través de cambios creativos e innovativos a través de programas de mejora insertos en los procesos organizacionales en el marco de su estructura de trabajo en conjunto con las personas y sus características individuales, grupales y organizacionales diversas.

Esta forma de presentar la gestión y la administración, ya desde las sensaciones y las imágenes, dan al estudiante un impacto de la complejidad que tiene la disciplina y la acción de la misma. Les otorga saber que esperar en sus contextos de futuro ante diversos escenarios profesionales, y sobre todo a darse cuenta de las habilidades que tiene que tener y desarrollar para afrontar la experiencia de la vida en profesión que canaliza su evolución.

## **5. TEORIAS DEL APRENDIZAJE SOBRE LAS QUE SE BASA NUESTRO ABORDAJE**

Las teorías sobre el aprendizaje que hemos tomado son las siguientes: El Aprendizaje como Descubrimiento que pone el acento sobre la actividad directa sobre la realidad, uno de cuyos referentes principales es J. Bruner. El Aprendizaje Significativo que habla de relacionar los saberes nuevos con los previos, estructurando contenidos y actividades que cuenta con D. Ausubel y J. Novak como referentes principales y el Constructivismo de J. Piaget que nos habla del desfase óptimo entre los esquemas poseídos y el nuevo conocimiento que se propone, lo que para nosotros lo tiene que lograr el propio estudiante con la motivación aplicada por el Profesor.

## **6. EL MODELO Y LAS "IMÁGENES" DE LA ORGANIZACIÓN. LA ABDUCCIÓN**

Nosotros tenemos un Modelo denominado SER H4 producto de 13 años de investigación. Lo hemos resumido en el trabajo presentado a estas jornadas en el año 2012 y nos remitimos al mismo dado las limitaciones de presentación a la que nos ajustamos.

El Modelo se encuentra en proceso de replicación en distintas Facultades de otras disciplinas con aplicación en otros tipos organizacionales y sectores, y desde su comienzo se encuentra en el Programa de Incentivos de la Nación con investigadores categorizados.

De este resumen del Modelo, es observable la analogía metafórica con algún aspecto de la medicina (una imagen de la organizaciones en palabras del título del libro de Gareth Morgan) que empleamos de alguna manera como inspiradora del desarrollo del mismo, y el hecho de que el intento de clasificar culturalmente las organizaciones no deja de lado nuestra creencia de que los problemas organizacionales muchas veces



son abductivos, es decir que hay ajustes de la teoría para cada caso y por lo tanto diferentes aplicaciones de la misma a cada sujeto.

## **7. TECNOLOGÍA PARA LA FORMACIÓN Y LA AUTOFORMACIÓN**

Los docentes, empresarios, estudiantes e investigadores abordando la administración y la gestión a través de modelos abiertos realizan un real aprendizaje que nunca ha de concluir. Los modelos abiertos integran, hacen pensar sistémicamente la complejidad, se descubre lo que se piensa, se toma conciencia, se critica, se reflexiona, se socializa, en definitiva se aprende diseñando y rediseñando el propio modelo mental y se explícita el análisis, diagnóstico y mejoras.

Se mejora la comunicación con los demás si existe un clima de confianza nos entendemos mejor para la labor cooperativa en pos de objetivos de común aceptación. De allí que el Modelo SER H4 intenta ser un tutorial método lógico para facilitar esos fines, y creemos que hay mucho que mejorar y diseños de nuevos Modelos de parte de colegas para contribuir al aprendizaje común creando valor y transferencia a la sociedad.

## **8. ASPECTOS CONCLUSIVOS**

En los 5 primeros puntos de este trabajo se encuentran los nuevos aspectos que complementan nuestro trabajo anterior. Hemos sido más concretos, dentro de la síntesis que debemos tener en esta presentación, en la utilización de esta tecnología en lo que respecta a la docencia universitaria y el nombre del trabajo responde a este aspecto.

Consideramos haber expuesto claramente lo que creemos necesario, en base a nuestra experiencia académica, que en los estudiantes de ciclo básico en administración da muy buenos resultados trabajar desde el problema hasta el aprendizaje en base a un Modelo de funcionamiento organizacional integral. Esto lo realizamos con un sistema de cursada llamado “promoción” (sin examen final) llevado de tal manera que en base a consignas de trabajo en grupo e individuales evaluamos sostenida y habitualmente al estudiante de manera espiralada, es decir, “arrastrando” los conocimientos anteriores y buscando buenos resultados en situaciones cada vez más integradas, complejas y por lo tanto sistémicas.

Con la misma metodología aunque variando contenidos trabajamos con los estudiantes de Dirección General, y con excelentes resultados, haciendo hincapié en el descubrimiento, desarrollo y mejoramiento de sus modelos mentales de aplicación profesional. A esa altura de su carrera ya tienen, para mal o bien, conceptos fijos y la idea consiste que con nuestro Modelo como tutorial ellos puedan cumplir con la finalidad de mejora e integración de esos conceptos, encontrar sus fuerzas y debilidades y ser conscientes de que lo deben mejorar iniciando el trabajo.

Queremos que se encuentren lo más cerca de la realidad en la acción posible. Tendemos a creer que la secuencia se da, como nos dice Nassim Nicholas Taleb (Nassim, 2013, 272), que “los operadores negocian, después descubren técnicas y productos, luego los administradores y gestores (parafraseando) académicos elaboran fórmulas y dicen que los operadores las usan, los operadores nuevos creen a los académicos y posteriormente se producen crisis por fragilidad inducida por teorías”. Esta secuencia es la que hay que modificar para mejorar la administración y la gestión.

Trabajando en la acción organizacional antes y durante la actividad académica es como esta secuencia negativa es modificable. Reconociendo las diferencias de las organizaciones que llevan a que sean únicas hace que las tecnologías genéricas puedan realmente crear valor en cada organización y situación problemática. Aplicar entonces la abducción. Creemos que esa es la naturaleza de nuestras disciplinas en su aplicación en la realidad social. Los cambios en la cultura y el sistema político son vitales para que ello sea probable.

Nos quedan, para futuros trabajos, y dentro de este abordaje, desarrollar su aplicación en la acción empresaria y organizacional al menos..

## BIBLIOGRAFÍA

- García, Rolando, *Sistemas Complejos: Conceptos, método y fundamentación epistemológica de la investigación interdisciplinaria*, Buenos Aires: Gedisa, 2006.
- Gladwell, Malcolm, *Inteligencia Intuitiva: ¿Por qué sabemos la verdad en dos segundos?* Tauro Agosto de 2006.
- Gore, Ernesto, *El próximo management: acción, práctica y aprendizaje*. Buenos Aires. Granica 1ra edición, 2012.
- Kornblit, Ana Lía (coordinadora), *Metodologías Cualitativas en Ciencias Sociales: modelos y procedimientos de análisis*. Buenos Aires: Editorial Biblos. 2da edición, 2007.
- Lorenzo, Carlos A. "MODELO SER 4 DE DIAGNÓSTICO Y MEJORA ORGANIZACIONAL; Período 2012-2014: "Tratamiento de disfunciones organizacionales, nuevas variables y relaciones, dimensiones y aportes de las neurociencias al modelo y a la administración: Aplicación a organizaciones de la zona de influencia de la UNCPBA", Facultad de Cs. Económicas, UNICEN.
- Lorenzo, Carlos A., Lorenzo, María Natalia, "LA ADMINISTRACIÓN Y LA GESTIÓN: ¿CUÁL PUEDE SER UNO DE LOS CAMINOS DE SUPERACIÓN COMO DISCIPLINA?" XVIII JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS 2012, Buenos Aires 18/19 de Octubre. 2012.
- Low, Jonathan y Kalafut, Pam Cohen. *La ventaja invisible: cómo impulsan los intangibles el rendimiento empresarial*. Barcelona: Ediciones Urano, Nuevos paradigmas, Empresa Activa, 2004.
- Minsky, M., "La máquina de las emociones", Buenos Aires: Sudamericana, 2010.
- Pfeffer, Jeffrey Y Sutton, Robert I., *El Fin De La "Superstición en El Management: La Nueva Dirección de Empresas basadas en la evidencia*. Barcelona. Empresa Activa Ediciones Urano 2007.
- Pfeffer, Jeffrey, *El Poder en las Organizaciones: política e influencia en una empresa*. Madrid: McGraw-Hill. 1993.
- Schein Edgar. H, *La Cultura empresarial y el Liderazgo*. Barcelona: Plaza y Janes Editores, 1988.
- Taleb, Nassim Nicholas. *Antifrágil: las cosas que se benefician del desorden*. Paidós Transiciones junio de 2013.

**UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE INTERSUBJETIVIDAD INSTITUCIONALIZADA.  
EL CASO DEL INSTITUTO INTERDISCIPLINARIO DE ECONOMÍA POLÍTICA DE BUENOS AIRES DE LA FACULTAD.**

Sandra Maceri (CONICET/UBA-FCE-IIEP-BAIRES)

**RESUMEN**

Este trabajo presenta una aproximación al concepto de intersubjetividad institucionalizada. Se propone una definición que podría ser aceptada sin mayores inconvenientes, se enumeran las características principales y se distinguen sus tipos. Además, se intenta ver cómo funcionaría la intersubjetividad institucionalizada en el caso de la organización “Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires” (IIEP- BAIRES, FCE, UBA)

**TRABAJO**

A partir de la segunda mitad del siglo veinte los investigadores en ciencias sociales han aceptado mayoritariamente la idea de que los procesos organizacionales deben ser explicados a partir de sus microfundamentos, esto es , suponiendo que las características de las organizaciones provienen de la influencia causal agregada de las conductas de los individuos que componen esas organizaciones. La introducción del punto de vista sistémico hacia fines del siglo XX puso en duda esta suposición, abriendo la oportunidad de investigar el tipo de entidades que son las organizaciones, es decir, poniendo en cuestión las características ontológicas de este tipo de fenómeno social. Este debate en el plano ontológico genera importantes consecuencias sobre el modo de comprender las organizaciones y, por lo tanto, de investigar sus características y consecuencias.<sup>1</sup>

Podrá notarse, entonces, que los procesos organizacionales se interpretan de diferentes maneras. En ellas una parte esencial la constituye el comportamiento y la relación de los agentes entre sí, resultando prioritario el concepto de intersubjetividad institucionalizada.

Este trabajo presenta una aproximación a ese concepto. Se propone una definición que podría ser aceptada sin mayores inconvenientes, se enumeran las características principales y se distinguen sus tipos. Además, se intenta ver cómo funcionaría la intersubjetividad institucionalizada en el caso de la organización “Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires” (IIEP- BAIRES, FCE, UBA)

Si bien no hay en la literatura científica una definición clara, distinta y unánimemente aceptada de “intersubjetividad institucionalizada”, el concepto se concibe cada vez más como importante para la construcción de cualquier organización social.

La idea epistemológica de intersubjetividad remite a la propuesta de la racionalidad como debate crítico intersubjetivo que, desde los años 90, postula Lawrence Boland como criterio de validación de las teorías científicas. Ya no se trata de la búsqueda de la falsación de teorías sino de su inevitable rechazo. Y este rechazo se fundamenta en la crítica, más aún: en el ejercicio irrestricto de la crítica en tanto refutación que no requiere necesariamente contrastación empírica. “La ciencia debería considerarse un proceso que está potencialmente en constante flujo en lugar de un proceso que

---

<sup>1</sup> UBACyT T033. Ontología de las organizaciones. Causalidad y superveniencia en los procesos organizacionales.

establece verdades estables incorregibles. No hay métodos infalibles, ni autoridades ni hechos incuestionables. *La ciencia es pensamiento científico sin método científico*<sup>2</sup> El progreso de la ciencia se basa, pues, en la refutación de teorías y, esto es lo que se pretende destacar, el ejercicio refutativo se hace “entre todos”. Boland insiste en que todos debemos emprender el ejercicio intersubjetivo de refutarnos unos a otros porque sólo de esta manera tiene lugar el progreso científico. En este sentido, la racionalidad propuesta por Boland se ha denominado en algunas ocasiones “racionalidad intersubjetiva”<sup>3</sup> En síntesis, se trata de individuos que forman parte de un grupo y que interactúan criticándose los unos a los otros. El ejemplo de Boland es el Seminario que dictaba Popper los martes por la tarde durante los 50 en la London School of Economics, en el seno del cual, al menos para Boland, surgieron los programas científicos de Lakatos gracias a la intersubjetividad puesta en acción. Si bien Boland destaca que esta relación intersubjetiva es, principalmente, un trabajo individual, es cierto que el Seminario, su ejemplo paradigmático, constituye, al menos, un pequeño grupo organizado que funcionó durante casi una década en el marco de una institución académica. Sin embargo, Boland no llega a la formulación explícita de la intersubjetividad institucionalizada.

La intersubjetividad institucionalizada supone la intersubjetividad al modo de Boland pero implica un paso más respecto de los grupos no institucionalizados, puesto que implica una organización intencional en función de un objetivo explícito. Se trata de organizaciones formadas con la clara intención de ser tales y de lograr una extensionalidad considerable. Son, por ejemplo, instituciones sociales, culturales, políticas: son comunidades intersubjetivas.<sup>4</sup>

De hecho, la intersubjetividad se da (al menos principalmente) en las comunidades humanas, por lo cual las relaciones sociales son primordiales. Con esta base, Dussel<sup>5</sup> distingue tres tipos de intersubjetividad. Nuestro interés recaerá en el tercero.

1- Intersubjetividad cotidiana. Se trata de una intersubjetividad no sistémica de relaciones cotidianas intersubjetivas.

2- Intersubjetividad sistémica no institucional, es decir, sistemas de organización simple. Por ejemplo, un "grupo de amigos" o “un equipo deportivo”. Suponemos que Boland ubicaría aquí el Seminario dictado por Popper.

3- Intersubjetividad sistémica institucional, esto es, una organización institucional fundada intencionalmente con algún objetivo: desde una escuela<sup>6</sup> hasta el Estado. Desde la perspectiva de Dussel, el Seminario de Popper *podría* estar en este grupo.

La intersubjetividad cotidiana (1) es, de alguna manera, espontánea: se da a partir del nacimiento de una persona en determinadas circunstancias, en una clase social, etc, por lo que no suele autopercebirse. Hay un tránsito hacia la intersubjetividad (2) que se va dando en la medida que las comunidades incrementan sus totales demográficos, posibilitando relaciones más extensas que las familiares con grupos no institucionales, pero sí dentro de sistemas simples de organización. Con respecto a este segundo contexto, se pueden iniciar discusiones académicas informales<sup>7</sup> en las cuales se comparten y discuten ideas. Si este comportamiento se traslada al mundo académico, con ciertos agregados imprescindibles que se mencionarán en (3), entonces se podría estar conformando algún tipo de grupos de investigación.<sup>8</sup>

El tipo (1) se da necesariamente, el (2) es altamente probable y el (3) mucho menos probable.

<sup>2</sup> Boland 1994: 161-162.

<sup>3</sup> Maceri, García 2010.

<sup>4</sup> Norka 2001:66.

<sup>5</sup> Dussel 2000, a quien seguimos en la descripción de los tres tipos de intersubjetividad. Citado también por Norka 2001:65-66.

<sup>6</sup> Al respecto, puede verse ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO EN <http://biblioteca.ajusco.upn.mx/pdf/guias/ota.pdf>

<sup>7</sup> <http://biblioteca.ajusco.upn.mx/pdf/guias/ota.pdf>

<sup>8</sup> Al respecto, puede verse ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO ACADÉMICO EN <http://biblioteca.ajusco.upn.mx/pdf/guias/ota.pdf>

Como se dijo, la intersubjetividad institucionalizada (3) conlleva cierta evolución de los grupos anteriores (los no institucionalizados) dado que implica una organización intencional en función de un objetivo consensuado (cosa que, claramente, le faltaría al Seminario de Popper porque, según Boland, “sólo” se trataba de criticar las ideas del otro). La intersubjetividad institucionalizada requiere, además, de un determinado tipo de sujeto<sup>9</sup>, por ejemplo, “el sujeto académico”. No cualquiera forma parte. En el caso de la intersubjetividad propuesta por Boland, el mismo Boland aclara que cualquiera puede formar parte de la discusión crítica<sup>10</sup>, aunque, de hecho, el Seminario lo integraban discípulos de Popper.<sup>11</sup>

Como fuere, en este nivel de intersubjetividad es en el que tienen cabida los grupos de alto rendimiento académico: “grupos de investigación, centros de investigación, comités, institutos de investigación o cualquier denominación que indique un objetivo y una organización”.<sup>12</sup>

Unirse a grupos de investigación institucionalizados, por ejemplo, en una universidad, implica entonces intersubjetividad y las investigaciones que se realizan en la universidad, responden, siempre según Dussel, “en gran medida a una aglomeración intelecto-afectiva, más que a imposiciones de alguna autoridad”<sup>13</sup>

Ahora bien, haciendo una analogía con lo planteado sobre el funcionamiento de la intersubjetividad institucionalizada, se intentará brindar como ejemplo al Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires:

\* El Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (IIEP- BAIRE, FCE, UBA) cumple los primeros pasos, puesto que se ha conformado en tanto grupos de personas, como unidades intelecto-afectiva, con el objeto de investigar en economía.

\*Una de las características de la intersubjetividad es (o debería ser) la disminución del egocentrismo a favor del “nosotros” como epicentro de la intersubjetividad. Además,

\*Promueve la conciencia crítica del grupo, en donde cada miembro está dispuesto no sólo a responder por los efectos positivos sino también por los efectos negativos que pudieran generarse. Dussel considera que esta característica es de índole ética.<sup>14</sup>

\*El lenguaje común (o “el diccionario”) es el mediador de la intersubjetividad tanto para expresar el conocimiento como los “sentimientos”<sup>15</sup> porque todo conforma una voluntad colectiva.<sup>16</sup> Dussel considera que esta característica involucra un plano sentimental (en un sentido que no aclara)<sup>17</sup>

Enfatiza Dussel en que debe hacerse una reflexión metódica de los posibles efectos negativos que se produzcan a corto, mediano y largo plazo únicamente a través de discusiones intersubjetivas (al modo de Boland)

El estudio de los resultados implica necesariamente algún ajuste, alguna corrección. Los grupos académicos deben estar dispuestos a modificar sus posiciones, reconocer y corregir sus errores. El modo de llevarlo a cabo es ejerciendo la intersubjetividad, es decir, que no es una tarea individual. Este paso es imprescindible sobre todo si se trata de ideas con impacto social.

De acuerdo con Dussel “La intersubjetividad se refiere a la capacidad de los seres humanos de compartir deliberadamente sus experiencias subjetivas con otros. Implica la comunicación de la percepción / interpretación sobre el objeto en un momento determinando y las mismas dependerán de las experiencias previas, las expectativas,

<sup>9</sup> Puede verse Serra, B.T., Intersubjetividad y poder. Universitat de les Ules Balears. Disponible en <http://e-spacio.uned.es:8080/fedora/get/bibliuned:filopoli-1997-9-0008/pdf>

<sup>10</sup> Boland 1994: 5-6.

<sup>11</sup> Otro ejemplo de Boland 1994 : 4-5 son los diálogos socráticos como el modo de operar del seminario de Popper; pero Sócrates dialogaba sólo con expertos. Maceri, S., García, P. 2010.

<sup>12</sup> Norka 2001:67.

<sup>13</sup> Dussel 2000:8.

<sup>14</sup> Dussel 2000:9.

<sup>15</sup> Dussel 2000:12.

<sup>16</sup> Dussel 2000:12.

<sup>17</sup> Dussel 2000 citado en Norka 2001:66.

los sentimientos hacia el objeto / sujeto y hacia los otros sujetos con los cuales se comparten las percepciones / interpretaciones. Puede interpretarse como el reconocer, re-descubrir nuestros pensamientos en otro u otros sujetos y permite constituir las comunidades”<sup>18</sup> Como vimos, estas comunidades pueden ser de tres tipos. El Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (IIEP- BAIRES, FCE, UBA) pertenecería al tercero: consiste, pues, en una organización sistémica institucional es decir que funcionaría a la manera de la intersubjetividad institucional.

## COMENTARIO FINAL.

Aunque Dussel no lo menciona, el comportamiento organizacional involucra procesos de autopoiesis. El término “autopoiesis” fue acuñado en los años 70 por Maturana y Varela y proviene de la biología<sup>19</sup> pero, en este contexto, nos interesa su extensión al campo de las ciencias sociales.<sup>20</sup>

Luhmann ha utilizado la noción de autopoiesis para presentar el paradigma teórico-social de los sistemas autopoieticos entendidos como producto de una reflexión interdisciplinaria sobre los exitosos desarrollos de otras disciplinas. La intención de Luhmann era explicar la autoorganización y la autoproducción de las sociedades en situaciones de contingencia y riesgo.

La aplicación del concepto de autopoiesis a los sistemas sociales implica que el carácter autorreferencial de estos sistemas no se restringe al plano de sus estructuras o sistemas sino que incluyen sus elementos y sus componentes en tanto integrantes esenciales como la misma estructura. Es más, los elementos de la sociedad no serían los individuos sino las relaciones y, básicamente, las comunicaciones entre ellos, una manera de relacionarse entre sí.

A partir de fines de los 90, Luhmann introduce el entorno como otro factor de la autodeterminación de los sistemas sociales.<sup>21</sup>

Si bien el paradigma de autopoiesis social parece ser atractivo, es, sin duda, muy complejo, por lo cual resulta necesario un estudio profundo para comprenderlo y para, entonces, estar en condiciones de afirmar si el IIEP funciona como una organización autopoietica. Dejaremos, pues, el análisis de este tipo de comportamiento organizacional de nuestra institución para otro trabajo.

PALABRAS CLAVE. Organizaciones-Instituciones-Intersubjetividad.

## BIBLIOGRAFÍA.

Boland, L. (1994): Scientific thinking without scientific method: two views of Popper. En: Roger Backhouse (ed.) *New Directions in Economic Methodology*, London: Routledge, 154-72.

Dussel, E. (2000): Sobre el sujeto y la intersubjetividad; el agente histórico como actor en los movimientos sociales. En Revista Pasos 84-Segunda Época, 1-18.

----- (1984): *Filosofía de la producción*, Bogotá: Nueva América.

<sup>18</sup> Dussel 2000:4. Norca 2001:67.

<sup>19</sup> Varela, Maturana 1973.

<sup>20</sup> UBACYT. 20020100100828. Ontología de las organizaciones: superveniencia y causalidad en la dinámica de los procesos organizacionales.

<sup>21</sup> Luhman 1997.

- Luhmann, N. (1997): *Organización y decisión, autopoiesis y entendimiento comunicativo*. Barcelona: Anthropos.
- Maceri, S., García, P. (2010): The Platonic Foundation of the “Real” Popper by Lawrence Boland. En: *Actual Investigación*, No 1 (42), pp. 11-35, 1315-8589. Los Andes, Venezuela: Universidad de Los Andes.
- Versión impresa y on line:  
<http://erevistas.saber.ula.ve/index.php/actualinvestigacion/article/view/1036/1007>
- Norka, V. (2001): Epistemología de las Ciencias Contables. En: *Actualidad Contable FACES*. Año 4 No. 4, 63-71.
- Sen, A. (1991): Welfare, Preference and Freedom. En: *Journal of Econometrics*, 50, 15- 29.
- (1989) *Sobre ética y economía*, Madrid: Alianza Universidad.
- (1976): *Elección colectiva y bienestar social*. Madrid, Alianza.
- Varela, F., Maturana, H. (1973): *De Máquinas y Seres Vivos: Una teoría sobre la organización biológica*, Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

## **PARTICULARISMO Y “EXTERNAL VALIDITY”. UN REPLANTEO DE LA PERSPECTIVA USUAL EN FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA.**

Gustavo Marqués (CIECE / IIEP – FCE – UBA)

### **RESUMEN**

Los modelos económicos “teóricos” (Cartwright) son particularistas. Ello significa que afrontan dos formas del llamado problema de “external validity”. Algunas disciplinas, como la física en su forma básica, han resuelto ambos problemas, pero la economía aún no lo ha logrado. La filosofía mainstream de la economía está mal fundada en tanto que en su análisis de los modelos económicos asume la visión naturalizada de la filosofía, la cual sólo es razonable cuando ambos problemas de “external validity” han sido resueltos.

### **DE LAS TEORÍAS A LOS MODELOS**

En el marco de la llamada concepción recibida, las teorías fueron la unidad privilegiada de conocimiento científico, en el sentido de que eran consideradas las portadoras de conocimiento empírico. Los modelos tenían más bien un papel secundario y se los concebía como herramientas de carácter heurístico (además, se consideraba que consistían básicamente en interpretaciones de las teorías). Esta visión ha sido fuertemente cuestionada a partir de los años '60 y finalmente abandonada en la literatura especializada corriente. Un punto de vista alternativo al tradicional (Cartwright, 1983; Giere, 2004, 2008), es que las teorías mantienen un papel gnoseológico importante, pero no refieren directamente a los fenómenos. Ahora son los modelos quienes lo hacen, y se priva a las teorías de toda conexión con la realidad. Desde esta perspectiva los portadores de información empírica son los modelos, no las teorías<sup>22</sup>.

Esta perspectiva resulta problemática en general, pero lo es mucho más en el caso particular de los modelos económicos teóricos del tipo de las “economías análogas”. Como han señalado diversos autores, estos modelos son ciertamente construcciones independientes (relativamente autónomos respecto de las teorías y los datos), pero esta característica no contribuye a explicar o justificar su relevancia epistémica (su capacidad para representar o servir de base para aplicaciones exitosas de política económica). Por el contrario, la particularidad de la autonomía obtenida en estos modelos (proveniente del tipo singular de suposiciones adicionales que incorporan) hace cuestionable su papel como portadores privilegiados de conocimiento empírico confiable y relevante acerca de nuestro mundo.

El uso que se hace del concepto de modelo en la filosofía contemporánea de la economía es extraordinariamente vago. Prácticamente cualquier representación puede ser considerada un modelo (y algunos autores, como Mäki, se aventuran aún más allá y consideran que incluso los experimentos podrían ser considerados de esta manera).

---

22 “In (Cartwright et al. 1995), Cartwright revises her position on theories and models from her earlier statements. There she criticises what she calls the “theory-dominated” view of science and sees herself as part of the ‘movement to undermine the domination of theory’ (Cartwright et al. 1995: 138). It is models, rather than theories, that represent phenomena of the physical world (Cartwright et al. 1995: 139). Theories, in turn, are but one of the tools used in model construction. Other such tools are, for instance, scientific instruments or mathematical techniques” (Bailer-Jones, 2008)



En este trabajo circunscribimos nuestro análisis a aquellos modelos teóricos que introducen abundantes suposiciones auxiliares con el propósito de volver tratables a los postulados fundamentales y obtener resultados precisos e interesantes a partir de ellos. Dado que Cartwright ha sido de las primeras en llamar la atención acerca de las dificultades que suscita este tipo de modelos económicos comenzaremos examinando el problema en los términos en que ella lo plantea. Cartwright (1999a) toma como caso paradigmático de este tipo de modelos al modelo desarrollado en Lucas (1981) y lo analiza introduciendo la distinción entre “idealizaciones galileanas” e idealizaciones “extra galileanas”.

“I have argued that in a model like this the features ‘abstracted from’ fall into two categories: those that eliminate confounding factors and those that do not eliminate confounding factors but rather provide a simple enough structure to make a deductive study possible” (Cartwright 1999a, p. 23)

Las del primer tipo permiten “isolar” el accionar de una única causa (o de un conjunto de ellas) y mostrar cuál es su contribución en estado “puro” (su contribución “natural”) a la generación de esos hechos “que pasan” en las economías reales. Las idealizaciones galileanas son bienvenidas. En realidad son necesarias: si el objetivo es captar una *tendencia*, “we need to see what happens in the very unusual case where only the single factor of interest affects the outcome” (op. cit., p. 4). Las idealizaciones del segundo tipo, en cambio, pueden generar una seria dificultad cuando los rasgos que describen no tienen contrapartida alguna en las economías reales o cuando refieren a circunstancias de excepcional singularidad<sup>23</sup>. Desde el punto de vista de Cartwright ambos escenarios son indeseables, ya que o bien la tendencia aislada en el modelo no pertenece a nuestro mundo, o bien pertenece a él, pero actúa en circunstancias tan excepcionales que su descubrimiento es prácticamente irrelevante. No necesitamos aquí asumir su ontología de tendencias y capacidades. Pero usaremos su distinción entre omitir (factores causales) y añadir (circunstancias especiales) para mostrar cómo pueden generarse dos formas diferentes de “external validity” y algunas de las consecuencias epistémicas que ellas suscitan.

## PARTICULARISMO

Para comenzar, parece razonable asumir que estos modelos identifican un conjunto de condiciones C, en las que X implica Y. No dicen nada acerca de esta relación en ausencia de dichas condiciones. En esto consiste su particularismo. Es posible entonces distinguir dos tipos de particularismo: ficcionalista y no-ficcionalista. En el primer caso las circunstancias C (o parte de ellas) son elijadas con el único propósito de facilitar la derivación y carecen de valor referencial respecto de nuestro mundo. En el segundo caso C intenta describir condiciones factibles (compatibles con lo que conocemos acerca de las economías reales y conductas económicas). Que sean factibles no quita que son o pueden ser condiciones excepcionales. Cual sea el caso depende de las características de las condiciones C.

Es posible pues ofrecer dos argumentos principales para sostener que el empleo de suposiciones adicionales pone en peligro la relevancia cognoscitiva de los modelos

---

23 “I have argued that in a model like this the features ‘abstracted from’ fall into two categories: those that eliminate confounding factors and those that do not eliminate confounding factors but rather provide a simple enough structure to make a deductive study possible. The former I claim are just what we want when we aim to see for rational agents, ... But the assumptions of the latter kind remain problematic. They not only leave us with the question still unanswered, “Can we think that what we see happen, literally happen, in this economy, is what the combination of rationality and limited information will contribute in other economies?” Worse, they give us reason to think we cannot. For inspection of the derivation suggests that the outcome that occurs in the analogue economy does depend on the particular structure the economy has” (Cartwright, 1999a, p. 23).

económicos. El primero, el más tradicional, está vinculado al reproche de *irrealismo* y se funda en el propósito no representacional de estas idealizaciones: no están motivadas por el objetivo de obtener una representación estilizada del target, sino por el propósito de alcanzar resultados precisos y bien definidos con exactitud deductiva. Las idealizaciones de este tipo añaden factores de los que puede suponerse que *no* tienen contrapartida en la realidad, y que por esta razón pueden ser designados como elementos ficcionales. Cartwright hace notar que el propio Lucas admite abiertamente el carácter “irrealista” de las suposiciones que emplea. Si esto es así, la relevancia epistémica de lo que se prueba en aquellos modelos que incorporan este tipo de suposiciones demanda justificación, ya que dichas suposiciones no responden al objetivo de representar la realidad, ni siquiera de manera idealizada.

El segundo argumento hace hincapié en la incorporación de suposiciones adicionales *factibles*, que responden a la necesidad de simplificar o especificar de manera bien precisa una situación, de modo que los resultados (o la conexión entre éstos y los principios) puedan ser identificados de manera clara y no ambigua. Aunque este procedimiento no es reprochable en sí mismo, hay que advertir que tales adiciones estrechan el ámbito de validez de los resultados, y que dependiendo de cuáles sean (y cuál sea el número) de las suposiciones que se introducen puede que se exacerbe el *particularismo* de la situación descrita. La actividad de añadir al modelo idealizaciones de este tipo tiene como resultado la progresiva reducción de la extensión de las circunstancias en que se verifican los resultados.

Hay que notar que, en principio, el ficcionalismo y el particularismo son cosas muy diferentes. Epistemólogos de la economía, como Sugden, que consideran a los modelos teóricos como describiendo mundos “paralelos” (o el mismo Mäki, que refiere a mundos “imaginarios”), parecen asemejar estos modelos a ficciones. Las ficciones pueden no tener ningún punto de contacto con el mundo real, lo que dispara el reproche de “irrealismo”. El particularismo, en cambio, se desentiende completamente de lo que se halla en juego en el debate histórico entre “realistas” e “irrealistas”. En este caso lo que se indica más bien es que los modelos abordan casos puntuales. Un caso particular es o puede ser un caso de nuestro mundo, sólo que *no es general y puede no ser usual o frecuente (y, desde luego, puede no ser relevante para los intereses humanos)*. Como la discusión acerca del problema del “realismo e irrealismo” de modelos y supuestos se ha enmarañado, aquí soslayaremos este problema y centraremos nuestro análisis en el aspecto particularista de aquellos modelos que hacen un uso intensivo de suposiciones adicionales. Asumimos que su problema es su escasa aplicabilidad o su reducida generalidad, no su “irrealismo”.

## MODELOS Y EXPERIMENTOS

Tradicionalmente se ha reconocido la diferencia entre modelos y experimentos, a la vez que se ha admitido la existencia de una importante relación de complementariedad entre ambos. Vamos a examinar este punto y mostrar que el carácter particularista de los modelos económicos puede afectar la posibilidad de establecer una conexión virtuosa entre modelos y *experimentos*, generando una forma particular de “external validity”.

Para testar experimentalmente el “claim” de un modelo se necesita que las condiciones C en él incorporadas sean reproducidas en condiciones de control. El tipo de particularismo que exprese es pues importante a este respecto. El ficcionalismo impide por hipótesis la experimentación del modelo. El particularismo no-ficcionalista puede hacer que los experimentos, aunque realizables, resulten irrelevantes. Examinemos esto.

Un punto importante que debe remarcarse es que hay que distinguir claramente entre modelo (a veces se lo denomina “experimento *mental*”) y experimento propiamente

dicho (o “experimento *material*”). Maki (2005) ha contribuido a la confusión tratando de eliminar esta distinción, pero es fundamental retenerla, porque es un principio básico del empirismo que lo afirmado en los modelos debe ser validado mediante experimentos. Y parece natural que el tipo de experimento que se necesita implementar para dicha validación depende del tipo de modelo cuyo “claim” se desea testar. Salvo que uno sucumba a una metafísica racionalista, la experiencia es necesaria. Cualquiera sea el contenido informativo afirmado en un modelo, éste debe ser validado en un experimento asociado a dicho modelo.

En muchos casos el modelo sugiere inmediatamente el tipo de experimento asociado que se requiere para validarlo. Si el modelo obtiene sus resultados a expensas de “idealizaciones galileanas”, el experimento correspondiente debe eliminar en la práctica todos los factores perturbadores que han sido conceptualmente omitidos en el modelo. La experimentación así concebida es una práctica usual y no controvertida en ciencias naturales, especialmente en física. Sin embargo, hay dos problemas potenciales que amenazan la validación experimental en el caso de las “economías análogas”. Nuevamente, la fuente de problemas radica en las suposiciones adicionales (que Cartwright designa como “idealizaciones extra galileanas”).

De una parte, éstas pueden ser de imposible implementación en la práctica (incluso en condiciones de laboratorio). Este es el punto de quienes enfatizan que los modelos económicos suelen introducir suposiciones (a las que calificas “de tratabilidad”), que frecuentemente no pueden ser des-idealizadas o no se sabe cómo hacerlo (Morgan y Knuuttila, 2008). En este caso las condiciones que en el modelo permiten la obtención de los resultados no pueden ser reproducidas experimentalmente, de una manera que no resulte arbitraria (Alex, 2006). Esta es una dificultad importante, porque los experimentos sirven para validar el “claim” de un modelo en la medida en que tienen éxito en reproducir con bastante aproximación el conjunto de circunstancias de que dependen los resultados del modelo. Si esto no es posible, dichos modelos carecen de experimentos asociados. Su nexos con la realidad es problemático.

El particularismo no-ficcionalista plantea una dificultad muy diferente a la recién señalada. Es, sin embargo, el caso más favorable para el modelo, en que se logra de manera artificial reproducir en la práctica (en el laboratorio) las condiciones especiales estipuladas en el modelo. Puede entonces que se compruebe que, efectivamente, en un mundo semejante los resultados alcanzados en el modelo valen también en la situación experimental. Esto es lo que Giere (2004) ha ilustrado para el caso del Principio  $F=m.a$ . Su modelo “máximamente especificado” puede ser puesto en correspondencia con una situación material (el experimento).

El problema surge, sin embargo, si se advierte que las condiciones que se instrumentan en el experimento rara vez o nunca se encuentran en vigor fuera de él. En tal caso, aunque el experimento confirme los resultados del modelo, las condiciones en las que dichos resultados son confirmados son tan particulares que no tienen contrapartida en las economías reales, fuera de las circunstancias muy excepcionales que caracterizan al experimento. Se observa también aquí una desconexión entre el modelo y las circunstancias frecuentes y humanamente relevantes que se presentan en el mundo.

Se pueden distinguir entonces dos variantes del llamado problema de “external validity” para el caso de modelos particularistas no-ficcionalistas: a) lo que vale en el modelo no se valida en el experimento (el modelo es contradicho por el test); b) lo que se valida en el experimento no vale fuera de él (sus resultados no se observan en condiciones frecuentes y relevantes en las economías concretas). External validity en el segundo de los sentidos es un fenómeno usual, que puede afectar no solo a la economía. Cartwright (1983) enfatiza este punto: las leyes físicas “mienten” significa que sólo valen en condiciones sumamente excepcionales (descritas en modelos o experimentos). Lawson, siguiendo a Bashkar, también hace hincapié en este problema.

Es importante entonces señalar que los modelos económicos que incorporan suposiciones adicionales para garantizar su tratabilidad enfrentan un dilema. O estas suposiciones no son des-idealizables y por ende puede que no haya manera de construir un experimento asociado a ellos, o pueden ser testados, pero aunque el resultado del test sea exitoso su ámbito de validez confinarse a estas situaciones excepcionales<sup>24</sup>. Veamos algo más de cerca el segundo de los casos mencionados.

### **APLICABILIDAD DEL MODELO FUERA DE CONDICIONES EXPERIMENTALES. REORIENTANDO EL ENFOQUE DE LA FILOSOFÍA USUAL DE LA ECONOMÍA**

Es importante advertir el impacto que tiene el particularismo de los modelos económicos sobre la relevancia de sus experimentos asociados. Aunque éstos puedan realizarse en condiciones excepcionales, lo que se prueba en ellos puede no tener ninguna relevancia evidente fuera de ellos<sup>25</sup>. Dichas condiciones pueden ser entendidas como necesarias o suficientes. La diferencia entre un caso y otro es importante. Si las condiciones C fueran *necesarias* para la vigencia de la relación entre X e Y obtenida en el modelo, entonces el “claim” del modelo valdría únicamente en el marco de las condiciones experimentales. Pero si C describiera condiciones *suficientes*, se abre la posibilidad de que existan otros escenarios en los que la relación X-Y también se obtenga. El célebre artículo de Friedman de 1953 avizora esta idea, pero el argumento principal de esta posibilidad y de su relevancia se encuentra en Alexandrova (2008).

El conocimiento obtenido en los modelos afronta en principio dos formas de “external validity”, que se esquematizan abajo:

#### **Modelo (EV1) Experimento (EV2) Aplicación práctica**

El “claim” del modelo debe ser validado en condiciones de control experimental (o, más en general, en situaciones especiales en que se cumplan las condiciones básicas en que el modelo asegura que ciertos resultados se obtienen). Esta es la primera prueba de “external validity” (EV1). Pero usualmente se espera que el modelo también proporcione conocimiento útil y confiable en un espectro más vasto de situaciones, frecuentes y relevantes en relación a intereses humanos. Satisfaría entonces EV2. En este marco la situación de la física y de la economía (en relación a sus modelos teóricos) es bastante diferente. La física básica ha ganado prestigio social (cultural) no tanto por sus experimentos exitosos (es decir, no por haber resuelto EV1), aunque los tiene, como por sus aplicaciones prácticas exitosas (i.e., por haber resuelto satisfactoriamente EV2 en un rango amplio de situaciones humanamente relevantes). Cuando se dice que la economía no ha encontrado aún su Galileo, no debe pensarse en que esto significa que no hay todavía conocimiento de suficientes leyes o mecanismos económicos, o que no se ha descifrado todavía la estructura matemática de los fenómenos económicos. Más bien, debería interpretarse esta afirmación de la siguiente manera. Una vez que Galileo ha probado experimentalmente la ley de caída de los cuerpos, sale del laboratorio y muestra que la ley vale también en la plaza pública, ante la vista de todos. No importa que no valga exactamente. Vale lo suficientemente bien como para que este conocimiento pueda ser usado extensamente y con éxito para diferentes propósitos relevantes a escala humana. ¿Puede en economía lograrse algo semejante: mostrar resultados concretos y relevantes en las economías particulares? No basta con construir modelos que arrojen resultados teóricos precisos. Y tampoco es suficiente con test exitosos, si es que éstos

24 Cuando se remarca la existencia creciente de la economía experimental, cosa interesante y buena en sí misma, puede perderse de vista que ello resolvería el primer tipo de external validity, pero no el segundo (que a mi juicio es el decisivo). Toda esta argumentación no va dirigida especialmente contra tal o cual corriente de pensamiento económico: se aplica a cualquiera de ellas.

25 Hay que distinguir el problema del particularismo (Bashkar, Lawson, Cartwright) de las soluciones que éstos proponen. El problema existe y es interesante. Mirar para otro lado no sirve.

fueran realizables –este es el mensaje de Cartwright, Bashkar y Lawson. Hay que obtener estos resultados también en circunstancias relevantes a escala humana (sus resultados deben ser incorporados en tecnologías sociales que tengan un impacto visible en la vida de la gente).

La moderna filosofía naturalista (o filosofía naturalizada) gana razonabilidad al centrarse en el análisis filosófico y epistemológico de disciplinas que han resuelto exitosamente EV1 y EV2. Lo llamativo de la actual filosofía mainstream de la economía es que adhiere como artículo de fe al naturalismo respecto de una disciplina que apenas ha iniciado el proceso de mostrarse capaz de resolver EV1 y sus resultados respecto de EV2 son altamente inciertos. Nadie puede asegurar cuál es su contribución a resultados exitosos, cuando éstos se producen, ni cuál es su responsabilidad en resultados no exitosos, cuando éste es el caso. La adopción de una perspectiva filosófica naturalizada para “recobrar” la práctica cognoscitiva involucrada en los modelos económicos teóricos no es una buena idea. Parece responder a una aceptación ideológica a-priori, que les resulta útil en cuanto los exime de proporcionar los fundamentos probatorios de que carece.

## BIBLIOGRAFÍA

- Alexandrova, A. (2006), “Connecting Economic Models to the Real World: Game Theory and the FCC Spectrum Auctions”, *Philosophy of the Social Sciences* 36: 173-192.
- Alexandrova, A. (2008), *Making Models Count*, *Philosophy of Science*, 75, pp. 383–404.
- Bailer-Jones, Daniela, (2008), Models and Theories in Nancy Cartwright’s Philosophy of Science, en Hartman et al (2008).
- Cartwright, N. (1983) *How the Laws of Physics Lie*, Oxford: Clarendon Press.
- . (1989) *Nature’s Capacities and their Measurement*, Oxford: Clarendon Press.
- . (1999a), The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments, LSE, Discussion Paper Series.
- . (2002), The limits of causal order, from economics to physics, in Maki, ed., 2002.
- Cartwright, N. et al. (1995) ‘The tool box of science: Tools for the building of models with a superconductivity example’, in W. E. Herfel et al. (eds) *Theories and Models in Scientific Processes*, Amsterdam: Rodopi.
- Giere, R., (1999), “Using models to represent reality: In model-based Reasoning in Scientific Discovery, Ed. L. Magmani, N.Y.: Kluwer/Plenum, en <http://www.tc.umn.edu/~giere/UMRR.pdf>
- (2004), “How models are used to represent reality”, en *Philosophy of Science* 71(5): 742-752, <http://www.tc.umn.edu/~giere/hmurr.pdf>
- (2008), Models, Metaphysics, and Methodology, en Hartman et al (2008)
- Knuuttila, T., (2004), Models, Representation and Mediation, PSA.
- Lucas, Robert E., Jr. 1981, *Studies in Business-Cycle Theory*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Mäki, U., (ed.), 2002, *Fact and Fiction in Economics: Models, Realism, and Social Construction*. Cambridge: Cambridge University Press
- (2005) 'Models are experiments, experiments are models', *Journal of Economic Methodology*, 12:2, 303 – 315.
- Morgan, M. y Knuuttila, T. (2008), Models and Modelling in Economics. Electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1499975>

## **EL BIENESTAR COMUNAL COMO ALTERNATIVA AL CONCEPTO DE BIENESTAR NEOCLÁSICO: LA MEDICIÓN DE LA CALIDAD DE VIDA EN ÁREAS URBANAS Y EL DESARROLLO LOCAL**

Lic. Silvana Mateu, (Universidad de Buenos Aires)

### **RESUMEN**

Usualmente se utilizó el ingreso como medida directa para evaluar la calidad de vida de las personas debido a la capacidad que otorga a los individuos acceder a bienes y servicios y de satisfacer sus necesidades. No obstante, una amplia literatura ha documentado que la calidad de vida depende de otras cuestiones como las relaciones interpersonales, el nivel de satisfacción con el trabajo, con la vivienda, con la salud. También el acceso a determinados bienes y servicios públicos y amenidades, contribuye directamente con la calidad de vida de los individuos más allá del nivel de ingresos. Otros estudios sobre calidad de vida urbana muestran una relación significativa y robusta entre satisfacción con la localidad donde se vive y la satisfacción con la vida.

En este contexto nos proponemos analizar la manera en que los procesos de desarrollo local son capaces de influir en el bienestar de los hogares y en la calidad de vida individual a partir de mejoras en el empleo, el ingreso local y la provisión de bienes y servicios públicos. Para ello, se presentan indicadores de calidad de vida en áreas urbanas de América Latina como forma de evaluar indirectamente la gestión local.

### **INTRODUCCIÓN**

¿Cómo es posible explicar diferencias de competitividad entre regiones? ¿Por qué una región es más efectiva que otra en el desempeño de su actividad económica? Veremos que las localidades con mayor desarrollo económico se caracterizan no solo por las dotaciones iniciales de recursos productivos de que disponen, el acceso a mercados, inversiones en infraestructura, en capital humano, en innovación y tecnología, y en modernización de sus instituciones formales, sino también por la intervención concertada del sector público y privado en el emprendimiento de acciones específicas y focalizadas en alguna o en múltiples dimensiones que involucra la competitividad. Para ello se requiere de una institucionalidad blanda que intervenga en el proceso de transformación productivo local, a fin de construir cierto dinamismo empresarial. Es esta institucionalidad blanda la que a veces permite explicar el mayor esfuerzo que se observa en determinadas regiones, dado la influencia que ejerce en los niveles de asociatividad entre las esferas pública y privada.

#### **El desempeño competitivo de las regiones. Elección de los países y ciudades a analizar.**

Los índices regionales de competitividad comprenden dimensiones tales como el tamaño del mercado, capital humano, infraestructura, calidad institucional, innovación y tecnología. Los mapas que se presentan en la figura 1 muestran el posicionamiento espacial de cinco países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Bolivia) para las distintas dimensiones. Las regiones más competitivas están asociadas a territorios que poseen el mayor ingreso per cápita, probablemente debido a su mejor inserción en la economía internacional. Por su parte, las diferencias regionales de los ingresos por

país muestran una alta correlación con la calidad institucional. La relación entre tecnología y nivel de ingreso es más débil, aunque no del todo irrelevante, sugiriendo que los sistemas de innovación y desarrollo tecnológico permanecen centralizados, independientes de las realidades institucionales de cada territorio (CAF 2010).

No obstante, el posicionamiento competitivo así medido, no permite conocer el esfuerzo que realiza una región para dinamizar su base productiva y ganar en productividad a través de la implementación de programas y políticas dirigidos a esos efectos. Dicho esfuerzo puede ser capturado a través de un índice que mida la diferencia entre el índice observado y el estimado dado el nivel de ingreso per cápita. El estimador logra reducir el sesgo del ingreso que suele estar asociado a los diversos índices de competitividad. (figura 2). En el caso de Argentina parecen la provincia de Córdoba y la Provincia de Buenos Aires como regiones que no parecían competitivas pero que medidas en función de su esfuerzo real muestran un desempeño relevante. En el caso de La Rioja y Santa Cruz se observa el efecto opuesto.

### **Las esferas de política de los gobiernos subnacionales para impulsar el desarrollo productivo**

En el contexto planteado las autoridades locales pueden ejercer acciones dirigidas a potenciar el mercado local a través de la provisión de infraestructura básica en transporte y comunicaciones o para el desarrollo de capital humano (salud, educación, centros culturales, bibliotecas, entre otros). También pueden intervenir en el diseño e implementación de planes integrales de desarrollo local que contemplen aspectos que afecten la calidad de vida de las comunidades en la provisión de bienes y servicios públicos. En este proceso de desarrollo local, los grupos de interés y las organizaciones locales adquieren un rol activo y comprometido que definen instancias de intervención dirigidas a explotar el potencial productivo; en un contexto como el descrito las políticas públicas locales (sustentadas en líneas de trabajo consensuadas) pueden contribuir favorablemente con el clima de inversión e incentivos.

Por su parte, los aspectos institucionales que inciden en las condiciones productivas de una localidad se vinculan con el empoderamiento de la población. Este es un proceso que va más allá de los mecanismos de transparencia en la gestión de gobierno y rendición de cuentas; que incentiva la inclusión de instituciones académicas y la formación de redes y asociaciones, imprescindibles para el desarrollo económico y social. Los aspectos institucionales incluyen el capital social, la participación ciudadana, el liderazgo político y la capacidad institucional. De este modo, en la medida que el tejido productivo y social de una comunidad sea más denso, mayor será la disponibilidad de capital social de la jurisdicción o región y mayores serán las posibilidades de resolver conflictos a través de iniciativas de tipo cooperativo entre los diversos actores.

Si bien contextos con distintos niveles de capital social darán resultados diferentes en cuanto a gestión local, nada impide que la comunidad inicie un proceso de cambio exitoso en un contexto de bajos niveles de capital social, pero con niveles de liderazgo político significativos. Por otra parte, comunidades con alto nivel de capital social pero baja participación ciudadana o capacidad institucional llevan a resultados pobres en términos de gestión local. Por último, la literatura especializada indica que los procesos de gestión local orientados al fortalecimiento institucional suelen darse en contextos de alto capital social y alta participación ciudadana.

### **Desarrollo local, Gestión Local y Satisfacción con la vida.**

A fin de medir el impacto del capital social sobre la gestión local, se realizó un diagrama de dispersión entre los cambios en el nivel de capital social y la gestión local. La medición se efectuó sobre la base de los datos relevados por una encuesta de la

CAF en el año 2009 para 23 ciudades de América Latina. La encuesta mide percepciones ciudadanas sobre las variables consideradas. Si bien la correlación entre las variables y el carácter subjetivo de las respuestas limitan los resultados de las variables consideradas sobre la gestión local; el ejercicio realizado es útil para mostrar patrones empíricos de gestión local en América Latina.

La gestión local está medida en función de la satisfacción de los habitantes con los servicios públicos de la ciudad: la calidad de vida, el transporte, la vivienda, y la seguridad. El capital social se midió a través de preguntas como: ¿qué tanta confianza existe entre las personas que viven en su comunidad a la hora de relacionarse para resolver sus conflictos?; ¿qué tanto cambiaron los niveles de confianza entre los miembros de su comunidad en los últimos años?, a partir de las valoraciones asignadas por los encuestados (0 a 10). El liderazgo político se midió en función de la percepción de la cercanía del gobierno local a los ciudadanos, es decir en función de la accesibilidad. La capacidad institucional fue definida en función de los niveles de eficiencia del gobierno local. La participación ciudadana se midió a partir de la intensidad con la que el individuo interactúa por medios no electorales para influir en las decisiones públicas de la localidad y en la efectividad percibida de esa participación (para todas estas características las valoraciones asignadas fueron 1 a 10)

El diagrama de dispersión muestra una relación positiva entre los cambios en los niveles de capital social y la gestión local, observándose que algunas ciudades tienen un desempeño de la gestión local por encima de la media del conjunto de ciudades relevadas, como es el caso de Barranquilla, Bogotá y Río de Janeiro. Las ciudades ubicadas encima de la tendencia no indican que tengan un desempeño alto en términos de gestión, dado que los resultados que surgen de las encuestas respecto de las variables estudiadas no fueron altos.

#### **Gráfico N°1**

En el Gráfico N° 2 se muestra como varían las calificaciones asignadas a las variables relevantes (participación ciudadana, capital social, capacidad institucional, liderazgo político y gestión local), respecto del promedio entre ciudades. La ciudad de Rafaela conjuntamente con Medellín tienen valores superiores al resto de las ciudades en la variable “gestión local” (recordamos que la escala valorativa utilizada es de 1 a 10, y que los valores alcanzados son 8 y 7.8 en cada caso). También deben mencionarse como casos exitosos las ciudades de Barranquilla (valoración de 7.5) y Bogotá (7.3). Bajos niveles de percepción de gestión local se observan en Buenos Aires, Caracas, Santa Cruz, Lima, La Paz y Arequipa, entre otras.

#### **Gráfico N° 2**

Por último, para evaluar las ciudades en cuanto a su desempeño relativo en términos de las variables relevantes, se ordenaron las localidades en rangos: alto, medio alto, medio bajo y bajo, por cuartiles. La calificación para cada característica es de uno a diez, donde diez es más favorable.

#### **Cuadro N° 1**

La única ciudad que tuvo un desempeño alto en todas las características relevantes fue Rafaela, también se destacan Medellín, Barranquilla y Salto. La ciudad de Buenos Aires presenta un desempeño bajo en cuanto a Capacidad Institucional y Liderazgo Político, y medio bajo en Gestión Local y Participación Ciudadana, aunque en Capital Social la valoración obtenida es medio alto. Esta descripción coincide con lo señalado



antes en cuanto a la importancia del capital social en el éxito de la gestión local. No es posible determinar con exactitud cuál es el impacto de cada variable relevante sobre la gestión local, pues existe una interrelación entre todas ellas. Por último, se requiere conocer el funcionamiento en sí mismo de la gestión local para conocer la influencia de cada característica sobre la gestión.

### **Evaluación de la Gestión Local y la Calidad de Vida en la Ciudad**

Hasta aquí vimos como el desarrollo local es capaz de generar una plataforma productiva basada en factores competitivos; y que apoyado en una institucionalidad blanda dará origen a acciones y planes que afecten la calidad de vida de la población al proveer bienes y servicios públicos que impactan sobre el bienestar de las familias, más aún si dicho crecimiento se sustenta en la participación activa de los distintos actores sociales de la comunidad (cámaras empresarias, asociaciones, instituciones académicas) y en la capacidad institucional.

La literatura que estudia la medición de la calidad de vida urbana establece que existe una relación positiva fuerte entre la satisfacción con la localidad donde se vive y la satisfacción con la propia vida, por lo cual, el seguimiento de indicadores de calidad de vida pone de manifiesto disparidades entre áreas urbanas, a la vez que permite identificar los factores que inciden en su determinación.

Es decir que desde el punto de vista de la gestión, las características que afectan la calidad de vida de los habitantes, como el acceso a bienes y servicios públicos, las relaciones interpersonales, la satisfacción con el trabajo, la salud, la vivienda y la disponibilidad de amenidades locales, son elementos a tener en cuenta en la definición e implementación de las políticas públicas por parte de los gobiernos locales, debido a su capacidad para mejorar el bienestar de los hogares más allá del ingreso.

Seguidamente se presentan mediciones realizadas a partir de encuestas que tuvieron lugar en 23 ciudades de América Latina y que fueron efectuadas por la CAF en 2011, que permiten establecer relaciones entre la provisión de bienes públicos, educación, vivienda (materiales de construcción), salud, entretenimiento, infraestructura, seguridad, la satisfacción con el trabajo y la calidad de vida, a la vez que es posible determinar diferencias entre las distintas ciudades. A los efectos del presente trabajo se realizaron estimaciones de calidad de vida o satisfacción con la propia vida para las ciudades de Buenos Aires, Medellín, La Paz y Rafaela. En la clasificación realizada en el cuadro N°1 estas ciudades fueron asignadas a los rangos medio bajo (Buenos Aires), alto (Medellín y Rafaela) y bajo (La Paz) en la Gestión Local. A continuación se muestran los resultados obtenidos.

**Buenos Aires:** En esta ciudad que tiene un indicador de gestión medio bajo (6,44), se observa que para niveles altos de satisfacción con la vida (9 y 10), que reúne el 43,5 % de la población, mejoras de un punto en la satisfacción con la vivienda aumenta favorablemente 9% la probabilidad de satisfacción con la vida; otro tanto ocurre con la educación alta que aumenta positivamente 10% la probabilidad de satisfacción con la vida para niveles altos de satisfacción, mientras que la educación media impactaría 4,3% en el aumento positivo de dicha probabilidad. En cuanto a la recolección de residuos su incidencia es de 3,1%.

### **(Gráficos 3 y 4).**

La cercanía de amenidades como entretenimiento, salud e infraestructura también aumentan la probabilidad de satisfacción con la vida en 5%, 2,7% y 10%, respectivamente (sobre el 43,5% de la población encuestada).

Para niveles intermedios de satisfacción con la vida (4 a 7), cuestiones como seguridad y disponibilidad de centros de compras son las características más relevantes con aumentos en las probabilidades de mejorar la satisfacción con la vida de 2% y 6%, respectivamente y representan el 30% de la población encuestada. Mientras que, el acceso a la educación primaria aumenta la probabilidad de satisfacción con la vida un 3%, tanto en los niveles intermedios como bajos de satisfacción (3 a 7), alcanzando el 33% de la población relevada.

Como se mencionara antes, este tipo de estudios permite detectar cuáles son las características que contribuirían en mejorar la calidad de vida, y sobre las que es posible incidir a través de políticas públicas.

**Medellín:** Esta ciudad presentaba un indicador de gestión local alto de 7,48 de acuerdo a las mediciones efectuadas para el año 2009. En cuanto a la satisfacción general con la vida, el 46% de sus habitantes consideran estar muy satisfechos (nivel 10). En el gráfico vemos que aumentos en el acceso a la educación primaria, intermedia y alta aumentarían la probabilidad de mejorar la satisfacción con la vida un 13%, 7% y 5%, respectivamente, la medición de esta característica agrupa al 52% de la población encuestada y corresponde a los niveles de satisfacción general entre 4 y 9.

En el caso de las amenidades, mejoras en la seguridad generarían aumentos del 7% en la probabilidad de mejorar la satisfacción con la vida para el 52% de los encuestados, a la vez que la disponibilidad de infraestructura aumentaría 14% la probabilidad de mejorar la satisfacción con la vida para el 46% de la población. Por su parte, el acceso a entretenimiento produciría aumentos del orden del 3% en la probabilidad de mejorar la satisfacción con la vida para el 52% de la población relevada. Este grupo está integrado por los individuos que con valoraciones bajas medias y medias altas de satisfacción general con la vida, a la vez que el 48% de los encuestados en Medellín dicen estar completamente satisfechos con sus vidas y por lo tanto disponer de esta amenidad no les generaría aumentos en su nivel de bienestar.

#### **(Gráficos 5 y 6).**

**La Paz:** Como se muestra en el cuadro N° 1, esta ciudad obtuvo una baja calificación en la gestión local. De acuerdo con las mediciones de bienestar se verifica que las mejoras en la educación, en particular en el nivel bajo podrían aumentar la probabilidad de mejorar la satisfacción con la vida 26% para el 40% de la población encuestada, mientras que los niveles medio y alto generarían mejoras del orden del 4% y 7%, respectivamente, para aproximadamente el 53% de la muestra. La cercanía a centros de salud podría incidir positivamente en la probabilidad de satisfacción con la vida en un 5% para el 40% de la población muestral, a la vez que la cercanía de centros de compras lo haría en un 24 %. Estas mediciones comprenden a quienes poseen niveles de satisfacción general con la vida de 1 a 6 inclusive (que reúne el 40% de los encuestados).

#### **(Gráficos 7 y 8).**

**Rafaela:** Esta ciudad presenta uno de los niveles de gestión local más altos, a la vez que tiene una calificación alta para el resto de las variables relevantes (capital social, capacidad institucional, participación ciudadana y liderazgo político) siendo un caso testigo en cuanto a desarrollo local en Argentina y en las ciudades encuestadas de América Latina. La medición de satisfacción con la vida es muy sensible a la educación media y baja para quienes tienen puntajes de satisfacción de entre cinco y siete (42% de la muestra), estimándose que el aumento de un punto en esas

características aumentaría 22% la probabilidad de la satisfacción con la vida. A la vez, que el acceso a infraestructura y seguridad aumentaría sensiblemente el bienestar de quienes están más satisfechos con la vida (niveles 8 a 10) que reúnen el 57% de la población encuestada. De acuerdo con las estimaciones realizadas, el aumento de un punto en infraestructura generaría una mejora de 12% en la probabilidad de aumentar la satisfacción con la propia vida; mientras que el incremento de un punto en la seguridad aumentaría 21% la probabilidad estar satisfecho con la propia vida.

### (Gráficos 9 y 10)

#### **Satisfacción con la Vida: Conclusiones generales**

1- Las ciudades de América Latina han hecho avances importantes con respecto al acceso a servicios básicos como agua y electricidad, alcanzando mayormente el acceso universal en todos los casos excepto recolección de basura.

2- Existe una brecha en acceso entre las áreas urbanas y las rurales, aunque las mismas tienden a disminuir con los procesos de urbanización.

3- La distribución desigual de ingresos en América Latina se refleja en el acceso a bienes y servicios en las áreas urbanas. La segmentación de las áreas urbanas según el nivel de ingresos se refleja en los precios de los inmuebles que incorporan las características locales, por lo cual la calidad de vida también está segmentada dentro del espacio urbano. En el caso de Buenos Aires, por ejemplo, estas disparidades siguen un patrón centro-periferia.

4- Las características de las áreas urbanas donde se ubica el hogar son importantes para la satisfacción con la vida, tales como acceso y cercanía a amenidades locales. En este último caso se trata de servicios básicos que sirven para el tiempo libre como parques, plazas, centros deportivos y culturales (agrupadas en “entretenimiento” en el presente trabajo), la seguridad (calles iluminadas), el tránsito (veredas o calles asfaltadas).

### **CONCLUSIONES FINALES**

Como vemos la provisión de bienes y servicios locales puede considerarse una medida indirecta de la gestión local, con incidencia en la calidad de vida de sus habitantes más allá de las políticas que afectan directamente los niveles de ingreso. Ello, requiere de intervenciones planificadas y coordinadas que se logran a partir de un entramado productivo y social denso, en que los grupos de interés y organizaciones locales adquieren un rol activo a fin de explotar el potencial productivo local. En este sentido, es de particular importancia contar con instituciones sólidas con un fuerte reconocimiento del lugar que tienen asignado en el entramado que mejoran las condiciones productivas de una localidad.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

Eduardo Lora, Andrew Powell, Bernard M.S. Van Praag, Pablo Sanguinetti (editors) (2010) .The Quality of Life in Latin American Cities, Markets and Perception..

Bernard Van Praag, Ada Ferrer -I- Carbonell (2008). Happiness Quantified a Satisfaction Calculus Approach. Oxford University Press.

CAF (Corporación Andina de Fomento) 2010: Reporte de Economía y Desarrollo.

CAF (Corporación Andina de Fomento) 2011: Reporte de Economía y Desarrollo.

Vázquez Barquero Antonio (2001). Desarrollo endógeno y globalización, Transformaciones Globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local. Editorial Homo Sapiens.

## **CORRUPCIÓN Y NORMAS SOCIALES: ANÁLISIS METODOLÓGICO Y RESUMEN DE UN ESTUDIO EXPERIMENTAL**

Rodrigo Moro (**Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur**)

Hipólito Hasrun (**Ctro de Lóg. y Fil. de la Ciencia, Dto de Humanidades, UNS**)

Esteban Freidin (**Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur**)

### **INTRODUCCIÓN**

El estudio del fenómeno de la corrupción tiene larga data (véase un compendio actualizado en Rose-Ackerman, 2006). Desde hace poco más de una década, sin embargo, ha surgido, como abordaje complementario, el área de *estudios experimentales* de corrupción. Como toda área incipiente, es natural que los estudios experimentales de corrupción sean objeto de numerosas críticas, entre las cuales se destaca aquella relacionada a la validez externa de los experimentos de laboratorio (Moro y Freidin, 2012). Vinculado a esa crítica, creemos que hay otro aspecto metodológico que necesita ser revisado y corregido. En pocas palabras, hasta ahora no se ha estudiado en profundidad la influencia de normas sociales en el contexto de ofrecimientos y aceptación de coimas, que es la situación de corrupción más estudiada experimentalmente. Como es habitual, es necesario distinguir entre un sentido prescriptivo de norma social (i.e., ¿qué se *debería* hacer en cierta situación?) y un sentido descriptivo (i.e., ¿qué *suelen* hacer las personas en tal situación?). Parece razonable sostener que las creencias de los involucrados sobre estos aspectos pueden jugar un papel causal importante en situaciones de corrupción. Sin embargo, como se mencionó previamente, hay poca investigación experimental sobre la influencia de normas sociales en situaciones de corrupción. Adicionalmente, los pocos estudios al respecto no ofrecen resultados consistentes. Veamos esto en detalle. La manera en que se ha estudiado dicho factor en la literatura es comparar condiciones presentadas con lenguaje neutro (i.e., se habla de jugador 1, jugador 2, transferencia) con condiciones presentadas con lenguaje cargado (i.e., empresa/ciudadano, funcionario público, coima/pago privado). La idea subyacente es que la presentación con lenguaje cargado puede hacer saliente la presencia de normas sociales en ambos sentidos del término. Así, se puede argumentar que la comparación entre ambas condiciones informaría sobre la influencia de dicho factor en las decisiones de los participantes. Hay dos estudios experimentales al respecto y ofrecen evidencia inconsistente. Por una parte, Abbink y Henning-Schmidt (2006) no hallaron diferencias significativas entre los dos tratamientos. Por otra parte, Barr y Serra (2009) hallaron una diferencia significativa pero sólo en el rol de ciudadano, a saber, que el ofrecimiento de coimas decaía significativamente en la condición con lenguaje cargado. Hay diferencias importantes en el diseño de los mencionados estudios que podrían explicar tal discrepancia de los resultados (por ejemplo, Abbink y Henning-Schmidt usaron un juego de múltiples rondas mientras que Barr y Serra utilizaron uno de única ronda). Sea cual sea la causa de la divergencia de resultados, tal discrepancia no nos permite sacar conclusiones firmes acerca de la influencia de normas sociales. Adicionalmente, no se distingue entre ambos sentidos de norma social. Veamos en más detalle cómo normas sociales (descriptivas o prescriptivas) podrían influenciar el comportamiento en situaciones de corrupción.

Por un lado, el impulso a entrar en una operación corrupta puede verse afectado por lo que socialmente se cree que debería hacerse en esa situación (norma social en sentido prescriptivo). Estas creencias pueden ser importantes para influenciar el comportamiento, ya que pueden vincularse a cuestiones de reputación y castigo social, dependiendo de si se cumple o no la norma social. Estudios experimentales

muestran que llamar la atención de los participantes sobre normas prescriptivas incrementa significativamente el cumplimiento de la norma (Cialdini et al., 1990; Schultz et al. 2007).

Por otro lado, la conducta de una persona en una situación de corrupción puede verse afectada por sus creencias acerca de lo que los demás usualmente hacen en dicha situación (norma descriptiva). Estudios experimentales muestran que información acerca del comportamiento típico en un contexto dado afecta el comportamiento de los participantes en dicho contexto (Cialdini, et al., 1990; Keizer et al., 2008).

El propósito de nuestro estudio empírico –que involucra dos experimentos– es investigar el efecto de normas prescriptivas y descriptivas sobre la propensión de los participantes a ofrecer una coima en una situación determinada. El resto del artículo está organizado de la siguiente manera. En la sección 2 comentaremos el diseño y procedimiento de los dos experimentos. En la sección 3 comentaremos los resultados parciales que hemos hallado. Finalmente, en la sección 4 presentaremos nuestras conclusiones.

## **DISEÑO Y PROCEDIMIENTOS**

### **Experimento 1**

El presente juego de coimas involucra grupos de dos participantes: uno en el rol de empresa y otro en el rol de funcionario público. A su vez, hay un tercero pasivo, a saber, una ONG conservacionista que puede sufrir las consecuencias de transacciones corruptas. El juego consiste en que, inicialmente, la empresa opte por ofrecer o no ofrecer un pago privado al funcionario público. A continuación, si la empresa ofrece el pago, el funcionario público puede aceptarlo o rechazarlo. En el caso de que la empresa no ofrezca el pago y en el caso de que sí lo ofrezca pero el funcionario lo rechace, el resultado es que cada una de las tres partes involucradas se queda con \$30. En cambio, en el caso de que la empresa ofrezca el pago y el funcionario lo acepte, ambos terminan con \$40 y la ONG no recibe nada.

Al haber dos roles activos, la normal social (tanto descriptiva como prescriptiva) puede diferenciarse para cada rol. Así, sobre el aspecto prescriptivo, una norma social puede versar acerca de lo que debe hacer un empresario en determinado contexto y otra sobre lo que debe hacer un funcionario. Asimismo, sobre el aspecto descriptivo, una norma puede versar acerca de lo que suelen hacer los empresarios y otra sobre lo que suelen hacer los funcionarios.

La manera en que buscamos poner el foco de atención de los participantes en determinada norma social fue solicitarle que hagan estimaciones. Teníamos 5 tratamientos para los participantes en el rol de empresa. En primer tratamiento, antes de tomar la decisión (i.e., ofrecer o no el pago privado), les hacíamos estimar el porcentaje de empresas que, en esa sesión, optarían por ofrecer el pago. Así, la persona tendría en mente la norma social de tipo descriptiva referida a las empresas. En el segundo tratamiento, los participantes estimaban el porcentaje de funcionarios que aceptarían el pago. En consecuencia, nuevamente estaríamos en el plano de la norma descriptiva pero esta vez referida a los funcionarios. El tercer y cuarto tratamiento se enfocaron en la norma prescriptiva. Respectivamente, les hacíamos estimar qué porcentaje de empresas creerían que lo correcto sería ofrecer el pago y qué porcentaje de funcionarios creerían que lo correcto era aceptar el pago. Finalmente, el quinto tratamiento era de control y tomaban la decisión sin ninguna estimación previa.

### **Experimento 2**

El experimento 2 se corría inmediatamente a continuación del experimento 1. Los funcionarios públicos eran los mismos y sólo cambiaban las personas que participaban en el rol de empresa. Al finalizar una sesión del experimento 1, clasificábamos a los

funcionarios (esto no se les notificaba) en dos grupos, a saber, un grupo donde todos o la gran mayoría aceptaba coimas y un grupo donde todos o la gran mayoría rechazaba coimas. Eso nos permitía estudiar la influencia de la norma descriptiva referida a los funcionarios. Los participantes en el rol de empresa de este segundo experimento recibían la información (correcta, dicho sea de paso) que la persona con la que habían sido emparejados pertenecía a un grupo de funcionarios donde se aceptaban (rechazaban) más del 80% de los pagos privados.

En este experimento, además de la influencia de una de las normas descriptivas, exploramos la influencia de la posibilidad de castigo. Así, la mitad de los participantes jugaba al juego idéntico al del experimento 1. Para la otra mitad, el funcionario tenía una opción más: rechazar y castigar. Si elegía esta opción, la empresa terminaba con \$20, el funcionario con \$28 y la ONG con \$30. Como resultado, el experimento 2 contenía 4 tratamientos: alta corrupción, sin castigo; alta corrupción, con castigo; baja corrupción, sin castigo; y baja corrupción con castigo. Uno de los objetivos era determinar la interacción entre dos factores disuasorios a la hora de ofrecer coimas: el hecho de saber que se juega con un funcionario probablemente honesto y el hecho de que haya la posibilidad de un castigo.

Nuestros participantes fueron estudiantes universitarios de varias carreras e instituciones de Bahía Blanca, Argentina. En todos los casos, se trató de una participación genuinamente voluntaria, ya que los experimentos no se corrían en una clase sino que se invitaba a los estudiantes a suscribirse a una base de datos de participantes y se los invitaba para una sesión determinada. Al azar, se determinaba si la persona era invitada al rol de empresa o al rol de funcionario y, en el caso de las empresas, si era invitado a la primera parte de la sesión (experimento 1) o a la segunda (experimento 2). Los participantes en el rol de funcionarios participaban de ambas sesiones, tomando dos decisiones y pudiendo, así, llevarse el doble de dinero que las empresas. El experimento se corrió en la modalidad lápiz y papel, distribuyendo los participantes en el salón de tal manera que no había posibilidad de comunicación entre ellos. Se les garantizaba la completa anonimidad de sus decisiones y la confidencialidad en el manejo de los datos. Después de una descripción general de las instrucciones, realizada de manera oral, los participantes leían acerca de la situación de decisión. Antes de tomar la decisión, debían responder un cuestionario de control. Cuando lo finalizaban, levantaban la mano y un asistente chequeaba que las respuestas estuvieran correctas. Con eso nos asegurábamos que, antes de tomar la decisión, los participantes entendían claramente las consecuencias de sus decisiones. Finalizada cada sesión, se realizaba el pago a cada participante en privado. A los participantes en el rol de funcionarios se les pagaba al finalizar las dos sesiones.

## RESULTADOS

Es menester aclarar que los datos resumidos son parciales, ya que nos encontramos en medio del proceso de continuar corriendo sesiones. Comencemos por el experimento 1. Basándonos en los resultados experimentales parciales obtenidos, encontramos que la saliencia de la norma descriptiva en sus dos versiones (i.e., estimar las decisiones de otras empresas y estimar las decisiones de los funcionarios) parece aumentar la propensión a ofrecer coimas. Para explicar este hecho, encontramos que los participantes parecen sobreestimar el nivel de corrupción tanto en sus estimaciones sobre empresas como en sus estimaciones sobre funcionarios. Y eso aumentaría la tendencia a ofrecer coimas: si casi todos los demás están ofreciendo y aceptando coimas, ¿por qué ser el único individuo o uno de los pocos que se comporta honestamente y sale perdiendo? En contraste, la saliencia de la norma prescriptiva no parece contribuir a disminuir la propensión a ofrecer coimas, pero esto puede deberse a un efecto piso. Efectivamente, en la condición control (sin

estimaciones previas) sólo el 14% de los individuos ofrecen coimas y, con esa base, es difícil testear efectos disuasorios.

Continuamos ahora con los resultados del experimento 2. Recordemos que aquí manipulamos el tipo de juego (con o sin la posibilidad de castigo) y las creencias sobre la norma social en sentido descriptivo sobre funcionarios (la mayoría de los oficiales aceptan/rechazan coimas). Como era esperable, en la condición de oficial probablemente corrupto sin la posibilidad de castigo, se registró la mayor propensión a ofrecer coimas, con un 60%. Como se ha registrado en otros estudios (e.g., Abbink et al., 2002), el introducir la posibilidad de castigo hace descender dramáticamente el ofrecimiento de coimas, sea cual fuera la creencia acerca del funcionario. Finalmente, encontramos nuevamente un efecto de la norma social descriptiva. El creer estar con un funcionario probablemente honesto –aún si no existe la posibilidad de castigo– hace descender también dramáticamente la propensión a ofrecer coimas. Esto es llamativo, ya que los participantes en el rol de empresas pueden, ofreciendo el pago privado, aumentar la probabilidad de incrementar su ganancia sin ningún riesgo.

Globalmente, nuestros dos experimentos parecen mostrar que las creencias sobre las normas descriptivas dentro de una situación de corrupción tienen una influencia causal importante en la propensión a ofrecer coimas.

## CONCLUSIÓN

El área de economía experimental sobre corrupción está en su infancia y es natural que haya problemas metodológicos importantes por resolver. Por supuesto, estas críticas no tienen por qué ser destructivas sino que deberían llevar a un mejoramiento de los diseños experimentales.

En última instancia, la crítica fundamental del área se centra en el problema de la validez externa, es decir, si los resultados de laboratorio pueden generalizarse a situaciones reales de corrupción. Creemos que nuestro trabajo aporta en esa dirección. Parece sensato argumentar que en situaciones reales de corrupción las personas tienen en mente lo que otras personas suelen hacer en esa situación (norma descriptiva) y lo que moralmente deberían hacer (norma prescriptiva) y no es claro que ocurra lo mismo en una situación de laboratorio, que es completamente nueva y, aceptémoslo, un tanto artificial. Sin embargo, este aspecto ha sido descuidado por la literatura y nuestro trabajo es realizar un llamado de atención al respecto. Nuestros resultados experimentales parciales parecen mostrar que, al menos en su sentido descriptivo, las normas sociales parecen modular la propensión a ofrecer coimas. Así, deberían ser tenidas en cuenta en futuros diseños experimentales sobre situaciones de corrupción.

## REFERENCIAS

- Abbink, K., & Hennig-Schmidt, H. (2006). Neutral versus Loaded Instructions in a Bribery Experiment. *Experimental Economics*, 9(2), 103-121.
- Abbink, K., Irlenbusch, B., & Renner, E. (2002). An Experimental Bribery Game. *Journal of Law, Economics, and Organization* 18(2), 428-454.
- Barr, A. & Serra, D. (2009). The effects of externalities and framing on bribery in a petty corruption experiment. *Experimental Economics*, 12(4), 488-503.
- Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. A. (1990). A Focus Theory of Normative Conduct: Recycling the Concept of Norms to Reduce Littering in Public Places. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(6), 1015-1026.
- Keizer, K., Lindenberg, S., & Steg, L. (2008). The Spreading of Disorder. *Science*, 322, 5908, 1681-1685.

- Moro, R. y Freidin, E. (2012). Estudios experimentales sobre corrupción y el problema de la validez externa. *Interdisciplinaria*, 29(2), 223-233.
- Rose-Ackerman, S. (2006). Introduction and overview. In *International handbook on the economics of corruption*, S. Rose-Ackerman (Ed.), (pp. xvi-xxxviii). MPG Books Ltd, Bodmin: Cornwall.
- Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J. & Griskevicious, V. (2007). The Constructive, Destructive, and Reconstructive Power of Social Norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434.

## **GRAFICOS, CUADROS Y FIGURAS**



Cuadro Nro 1

Ciudad	Gestión Local	Participación Ciudadana	Capital Social	Capacidad Institucional
Medellín	8,07	6,15	5,01	5,87
Rafaela	7,83	6,52	6,26	6,95
Barranquilla	7,48	5,08	5,55	5,76
Salto	7,45	5,57	5,58	6,21
Río de Janeiro	7,37	6,01	5,28	4,05
Bogotá	7,31	5,25	5,13	4,47
Montevideo	7,14	6,18	5,02	5,93
Nova Iguazú	7,05	5,70	4,92	3,57
Sao Paulo	7,04	6,06	4,40	4,47
Córdoba	7,02	5,00	5,36	3,10
San Cristóbal	7,00	4,20	5,01	5,12
Quito	6,95	6,03	4,77	4,43
Caracas	6,79	4,97	4,92	4,18
Manta	6,61	6,16	5,33	4,92
Guayaquil	6,60	6,45	4,94	6,65
Buenos Aires	6,44	5,27	5,05	4,04
Cochabamba	6,39	5,67	5,39	4,76
Santa Cruz	6,24	5,58	5,31	4,64
Arequipa	6,00	4,38	4,59	4,01
Lima	5,97	4,43	4,81	4,26
La Paz	5,87	4,95	4,71	4,28
Piura	5,82	4,09	4,45	2,91
Maracaibo	5,80	3,45	4,25	4,23

FUENTE: Elaboración Propia en base a datos Caf 2009.

Desempeño alto
Desempeño medio alto
Desempeño medio bajo
Desempeño bajo

Figura 1 - Argentina - Fuente CAF 2010

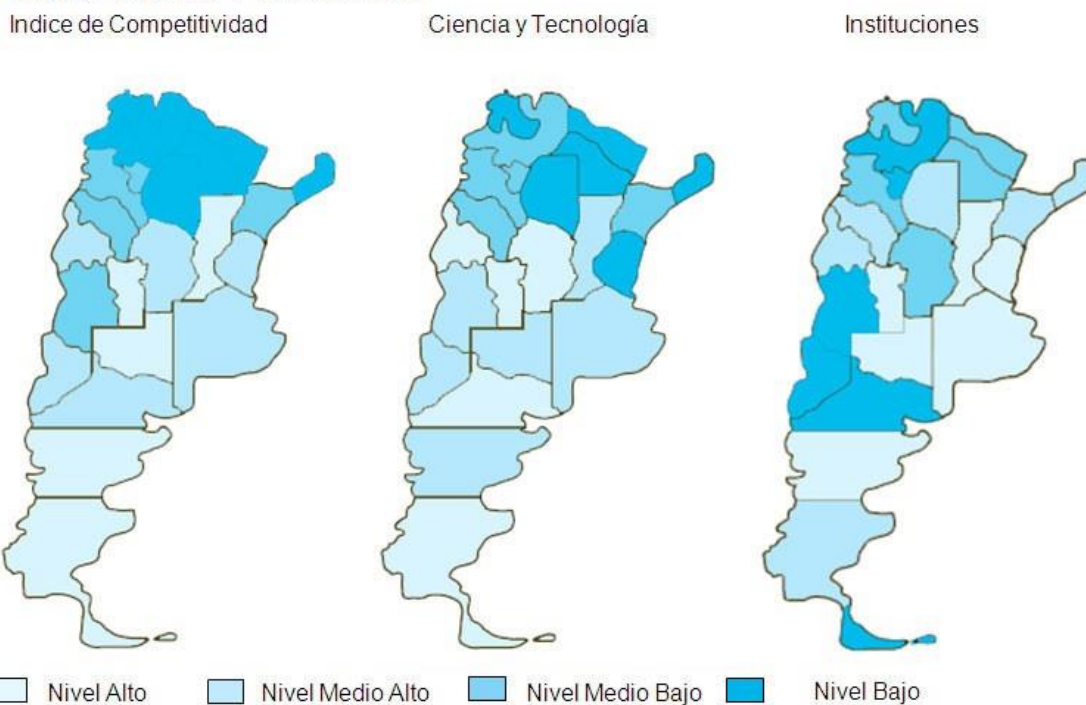


Figura 1 - Bolivia - Fuente CAF 2010

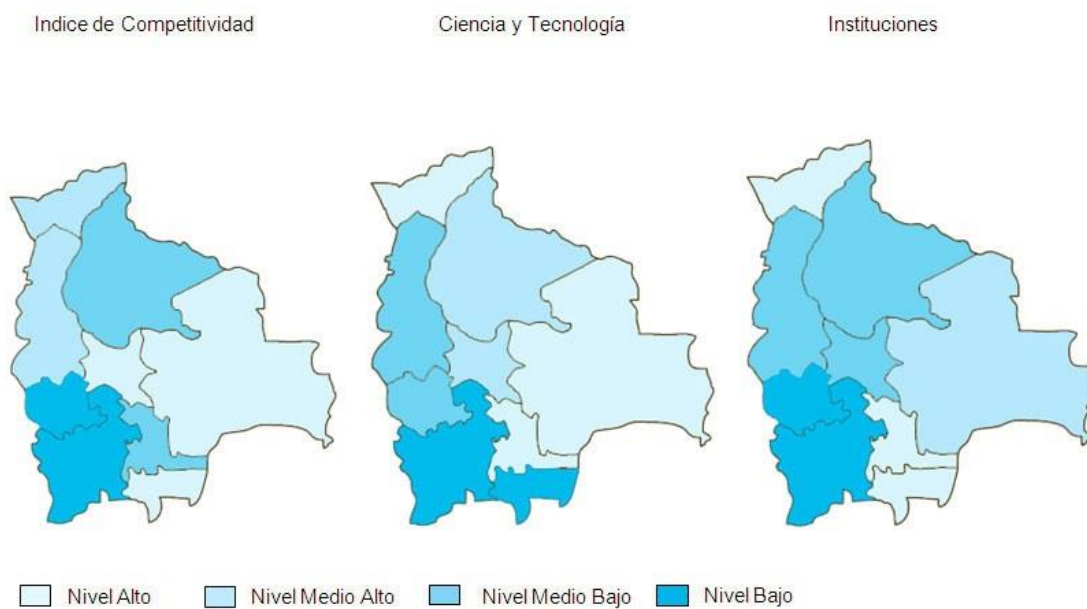


Figura 1 - Brasil - Fuente CAF 2010

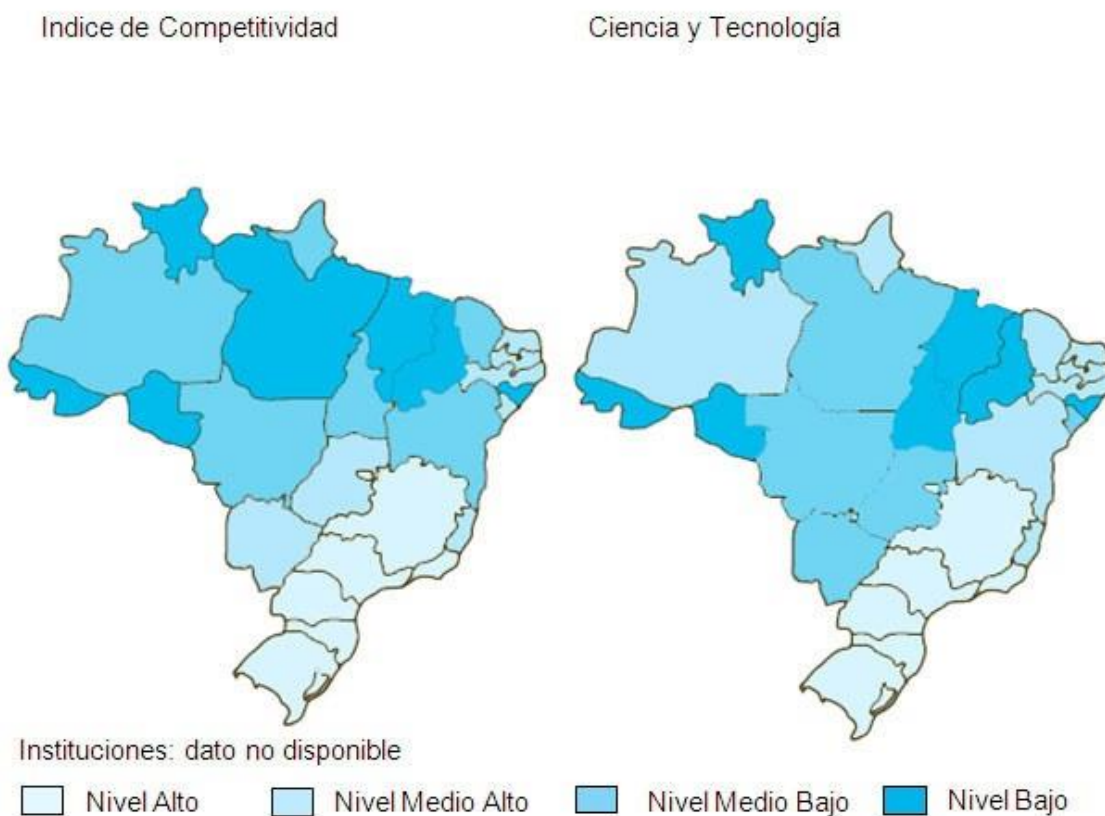
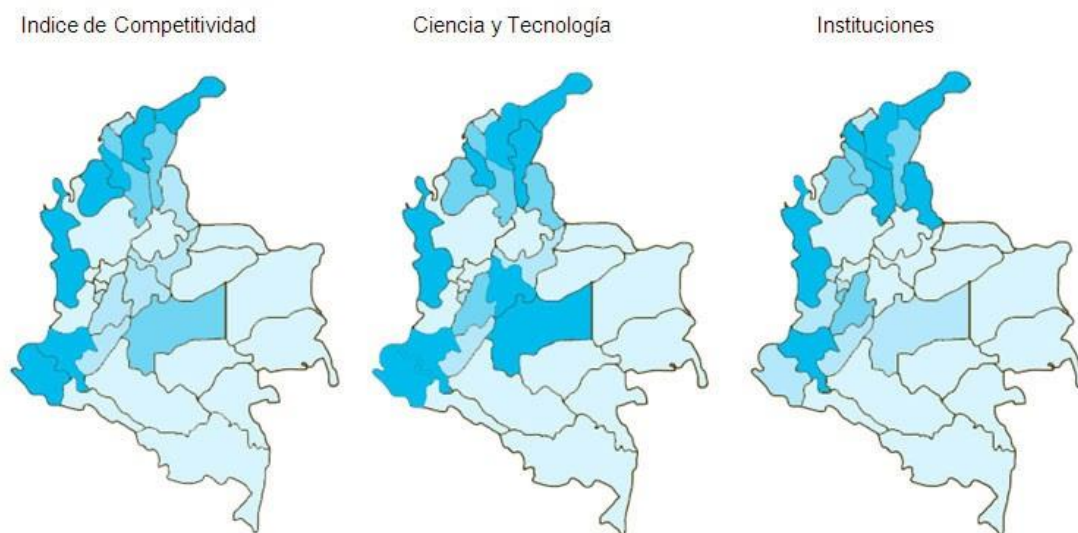


Figura 1 - Chile - Fuente CAF 2010



Figura 1 - Colombia - Fuente CAF 2010



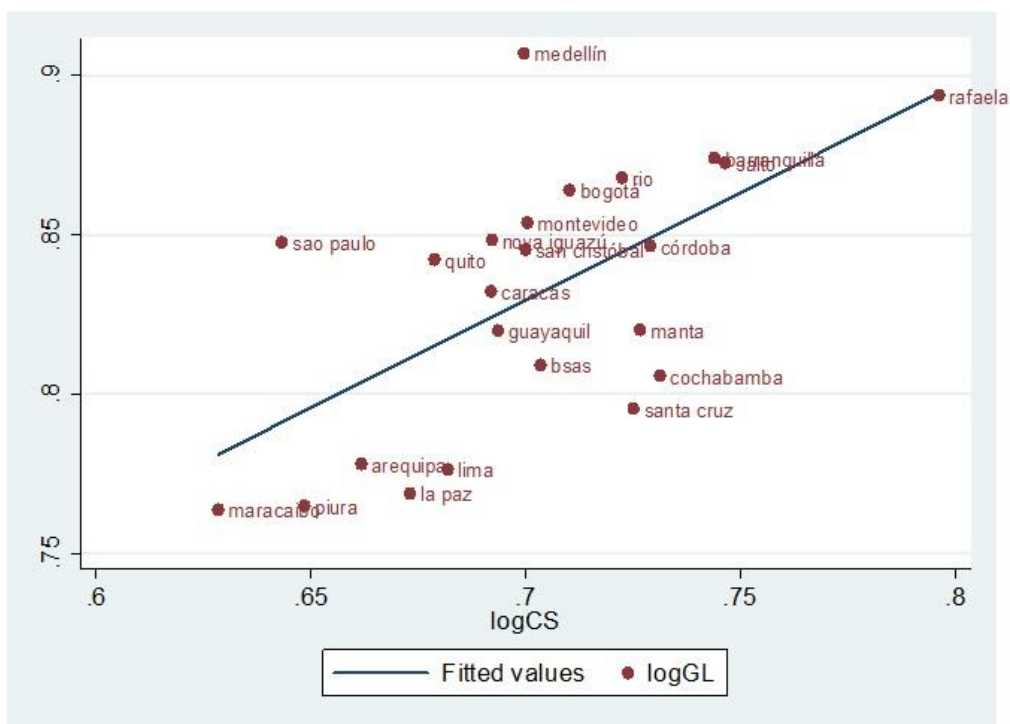
Nivel Alto
  Nivel Medio Alto
  Nivel Medio Bajo
  Nivel Bajo

Figura 2 - Esfuerzo Competitivo - Fuente CAF 2010



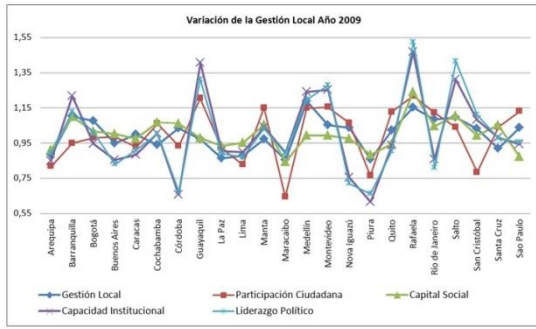
Nivel Alto
  Nivel Medio
  Nivel Bajo

Grafico N°1

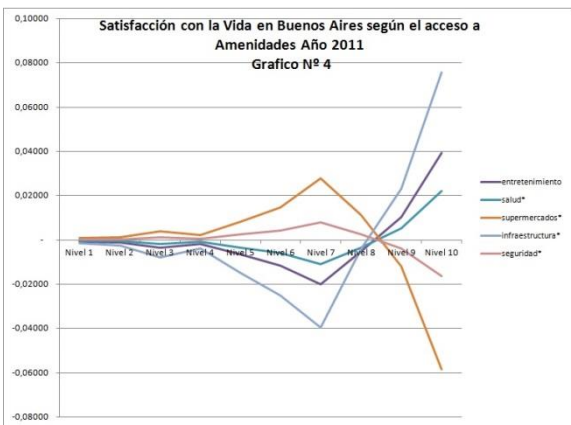
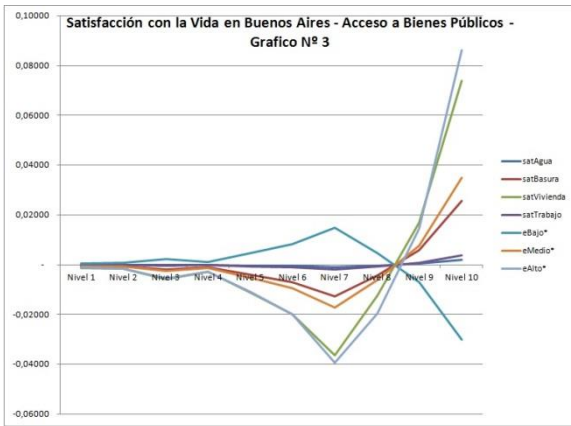


FUENTE: elaboración propia en base a la Encuesta CAF 2009

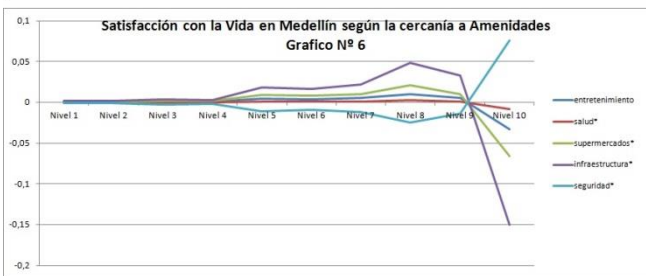
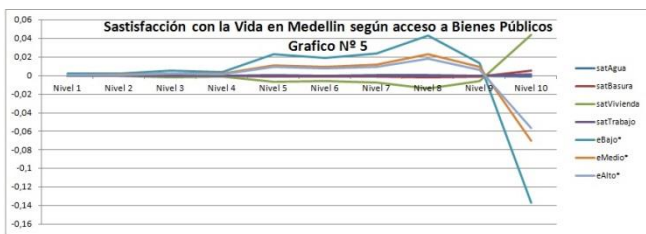
Gráfico N° 2



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la encuesta CAF 2009

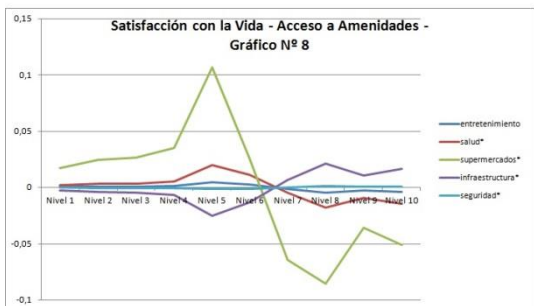


Fuente: elaboración propia en base a encuesta CAF 2011

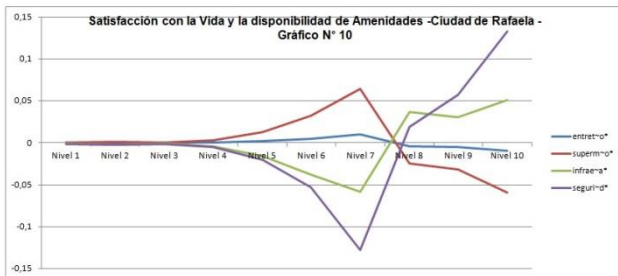


Fuente: elaboración propia en base a encuesta CAF 2011





Fuente: elaboración propia en base a encuesta CAF 2011



Fuente: elaboración propia en base a encuesta CAF 2009

## **CAPITALISMO, INCERTIDUMBRE Y EL ABORDAJE DE RACIONALIDAD LIMITADA<sup>1</sup>**

Alberto Müller (Fac. de Cs. Económicas)

### **RESUMEN**

A partir de algunas características propias del Capitalismo, se desarrolla un análisis que apunta a mostrar que éste genera situaciones de información incompleta, sea por no permitir la consideración de la totalidad de las opciones, sea por las decisiones vinculan presente un futuro. Con relación a esto último, se critica la aplicación de las probabilidades como forma de asegurar un comportamiento racional. Se sugiere en consecuencia, como vía de escape, la adopción de la hipótesis de racionalidad limitada.

### **1. PROPÓSITO**

Este trabajo tiene el propósito de desarrollar algunas consideraciones en torno de las nociones de riesgo e incertidumbre, con relación al análisis de las economías capitalistas.

Entenderemos por Capitalismo una sociedad donde el plano económico conforma una esfera autónoma. Las actividades de esta esfera muestran un acentuado desarrollo de la división del trabajo, que conlleva incrementos permanentes de productividad, debido a la constante revisión de las condiciones técnicas de la producción. Esto permite la obtención de un excedente; a su vez, la posibilidad de volcar este excedente a la acumulación de medios de producción introduce un nuevo factor de incremento de la productividad. La puesta a disposición de la producción se hace a través de relaciones de intercambio entre equivalentes entre los individuos involucrados en el proceso productivo.

La tríada división del trabajo-intercambio-excedente constituye una base inevitable para el estudio de la economía capitalista, por ser un elemento claramente distintivo, con relación a las sociedades precapitalistas.

### **2. MERCADOS, DIVISIÓN DEL TRABAJO E INFORMACIÓN INCOMPLETA EN EL CAPITALISMO**

El mercado, como ámbito donde se intercambian bienes y prestaciones, es un elemento constitutivo de las sociedades capitalistas. El intercambio requiere que no exista coacción, en el sentido de que ninguna de las dos partes involucradas en la operación de intercambio actúa bajo constreñimiento.

La generalización del intercambio, mediado por el dinero, y también la generación de un excedente creciente, dan lugar en forma sistemática a situaciones donde las decisiones individuales no pueden basarse en información completa. Damos aquí cinco razones diferentes y complementarias:

---

<sup>1</sup>Este trabajo contiene elementos de notas de clase de la Cátedra de la materia Organización Industrial, a cargo del autor (FCE-UBA).

1. El Capitalismo opera sobre la base de una organización descentralizada. Esto implica que las decisiones de producción no cuentan con información precisa acerca de cuáles serán las condiciones efectivas de realización, aun si se trata de plazos breves, porque no hay simultaneidad efectiva. La ausencia de plena coordinación introduce entonces desconocimiento<sup>2</sup>.

2. Las decisiones de los individuos se proyectan a futuro, no cognoscible, por dos razones:

- El excedente permite ampliar los horizontes de decisión, con relación a lo que ocurre con individuos en situación de subsistencia.
- El Capitalismo incrementa sustancialmente la disponibilidad y utilización de bienes durables de producción, dando lugar a lo que definimos como inversión; esto implica incrementar el impacto de las expectativas a futuro sobre las decisiones. Éste es un punto central en Keynes (1936).

3. Los individuos que usufructúan el excedente puedan diferir decisiones de gasto, dado que desaparece la presión por la supervivencia; su comportamiento se torna así más inestable, tal como se ve en situaciones de crisis.

4. En la medida en que se supera la cobertura de necesidades esenciales, se incrementa la variedad posible de gasto, el que pasa así a ser menos determinado por los requerimientos básicos y más influido por variables diversas, tales como comportamientos imitativos, los precios relativos, etc.

5. Por último, en sociedades con desarrollo sistemático de la división del trabajo e incorporación de progreso técnico, la introducción de innovaciones modifica permanentemente la base productiva, produciendo permanentemente escenarios no previstos.

Comprender la naturaleza de las situaciones con información sistemáticamente incompleta es entonces esencial, para aprehender la naturaleza de las sociedades capitalistas.

La información incompleta se manifiesta típicamente en el desconocimiento que tenemos del futuro; pero ésta no es la única instancia donde ello ocurre: tampoco conocemos la totalidad de las opciones que enfrentamos. Aun si el futuro no fuera relevante, existe aquí una situación de no completitud que no permite una decisión plenamente informada. Notemos que en este contexto no es lícito argumentar en términos de optimalidad, porque desconocemos todas las alternativas.

Es importante destacar la razón por la cual la cuestión referida a la existencia (o no) de información completa tiene interés central para el análisis económico: solo en un contexto donde puede asegurarse que existe información completa las decisiones de los individuos son plenamente racionales. Cuando es posible asumir plena racionalidad, será posible teorizar acerca de su comportamiento, en los términos usuales: para un dado conjunto de relaciones de preferencia, se tratará de caracterizar su elección como la que brinda la mayor satisfacción<sup>3</sup>.

---

2 *Noblesse oblige*, la propia Economía Neoclásica reconoce que el modelo de equilibrio general tampoco está en condiciones de asegurar la existencia del equilibrio, salvo en casos específicos (véase al respecto Mas-Colell et. al. 1995, cap. 17).

3 Esta hipótesis, que torna al individuo una suerte de "máquina de elegir" omnipotente y racional es también poco realista, por cierto. Pero no es necesario ingresar en este tópico aquí.

La cuestión de la carencia de información completa acerca de todas las alternativas no ha sido objeto de tratamiento in extenso en el marco de la Corriente Principal. Se trata de un problema que parece haber sido ignorado, aun cuando, como veremos, ha sido tratado desde otra óptica.

La otra fuente de desconocimiento, esto es, lo referido al futuro, ha sido considerada por la Corriente Principal. A esto nos referimos en el próximo apartado.

### **3. ANTE EL FUTURO NO COGNOSCIBLE: RIESGO E INCERTIDUMBRE**

¿Cómo se ha tratado la cuestión del desconocimiento del futuro? En forma sintética, podemos mencionar dos abordajes, en el ámbito del análisis económico:

- la teoría de los mercados futuros contingentes
- las nociones de riesgo e incertidumbre.

La teoría de los mercados contingentes no será tratada aquí; se trata de un ensayo de interés meramente referencial, por construir un escenario que carece de todo realismo<sup>4</sup>.

Encaramos en cambio lo referido a riesgo a probabilidades, riesgo e incertidumbre.

La distinción entre riesgo e incertidumbre fue originariamente propuesta por F. Knight (1921), y retomada luego por J. M. Keynes (1936).

Hablamos de riesgo cuando no podemos obtener una previsión precisa acerca de la ocurrencia de un fenómeno futuro, pero sí atribuir probabilidades a las posibles ocurrencias. Notemos que no tenemos duda alguna acerca de la veracidad de estos juicios; esto es, de los valores previstos y de sus correspondientes probabilidades.

Nos referimos a incertidumbre cuando en cambio no nos es posible construir una distribución de probabilidades, para los diferentes resultados esperables<sup>5</sup>, razón por la cual este cálculo no es posible. En tal caso, no podemos esperar una decisión enteramente fundada en la racionalidad plena.

El sentido de la distinción entre riesgo e incertidumbre reside entonces en que el riesgo es susceptible de cálculo, y si bien un resultado exacto no es posible, el individuo que debe tomar una decisión tiene a su alcance una indicación acerca de la probabilidad de que determinado resultado se produzca. Puede de esta forma adoptar la decisión que produzca el máximo beneficio (o mínimo costo) esperable, en términos de probabilidades; y en este sentido, su decisión será reconstruible (esto es, teorizable) en términos de racionalidad. En definitiva, será “la mejor decisión” que podrá tomar, aun cuando no sabrá sino a posteriori si fue la decisión correcta.

Si en cambio el contexto es de incertidumbre, la posibilidad de este cálculo desaparece, y las decisiones dejarán de ser racionales, y por lo tanto racionalizables. La incertidumbre nos introduce en un ámbito donde la racionalidad plena deja de tener cabida.

En la medida en que un cálculo de riesgo sea viable, podríamos preservar la hipótesis

---

4 Para más detalles sobre esta propuesta, se remite a Mas-Colell et. al. (1995, cap. 19). Una presentación breve e intuitiva puede encontrarse en Guerrien y Jallis (2008, págs.. 42-43).

5 Debe señalarse de todas maneras que muchas veces la literatura utiliza el término “incertidumbre” para designar situaciones en las que es posible realizar un cálculo probabilístico.

de racionalidad, aun en un contexto de conocimiento incompleto. Sin embargo, esta noción enfrenta problemas conceptuales importantes, originadas en el uso de las probabilidades. Desarrollamos a continuación una discusión al respecto<sup>6</sup>.

El concepto de probabilidad, pese a ser sugerente en términos intuitivos, no ha logrado todavía una lectura clara y satisfactoria. De hecho, se le han dado no menos de tres interpretaciones radicalmente diferentes:

- Interpretación analítica: resultado esperable de un proceso intrínsecamente aleatorio (esto es, de un proceso para el que no es posible predicar un resultado preciso), expresado como cociente entre casos favorables y casos igualmente posibles. En procesos de esta naturaleza, no podemos anticipar el resultado del próximo evento, pero sí podemos dar un juicio razonablemente certero acerca de los resultados acumulados en una sucesión de eventos; y, en rigor, podríamos dar una previsión absolutamente precisa en una secuencia infinita de pruebas.
- Interpretación frecuentista: el resultado de un conjunto de eventos reiterados, obtenido a partir de pruebas empíricas (vgr, arrojar un dado o una moneda), que es luego proyectado para reiteraciones futuras.
- Interpretación subjetiva: medición de la creencia subjetiva de que se producirá un resultado determinado, sobre una escala que va de 0 a 1.

Repasamos a continuación cada una de estas lecturas del concepto de probabilidad.

La definición analítica de probabilidades en realidad encierra una contradicción: si un fenómeno es intrínsecamente aleatorio, sucesivas pruebas – aunque sean estrictamente repetidas – no son suficientes para asegurar que en promedio el resultado va a ser la proporción de casos favorables sobre casos igualmente posibles, porque cualquier secuencia de resultados tiene igual probabilidad; esto es así si el resultado de cada prueba es independiente del de la anterior. Introducir aquí la posibilidad de que el resultado responda a infinitas pruebas no representa una ayuda, por cuanto cualquier afirmación que involucre la categoría “infinito” carece de aplicabilidad empírica<sup>7</sup>.

Por otra parte, la indicación de que se trata de casos “igualmente” posibles también contiene una contradicción: si desconocemos la naturaleza precisa del proceso bajo estudio, no tenemos elementos de juicio para decidir que se trata de casos “igualmente” posibles. Sólo podríamos decir que por casos “igualmente posibles” entendemos casos “igualmente probables”, lo que nos lleva a una circularidad,

Este punto da pie para un señalamiento de interés. Con frecuencia, atribuimos un carácter aleatorio a un fenómeno, cuando nuestro conocimiento del mismo no es suficiente como para predecir un resultado en forma determinista<sup>8</sup>. Esto ocurre incluso con los ejemplos clásicos que se mencionan de aleatoriedad: arrojar un dado o una moneda son procesos estrictamente mecánicos. No son previsibles debido a su

6 Lo que se expone a continuación ha sido en parte tomado de la excelente presentación de Landro (1999, cap. 1). Puede encontrarse una historia de la temática de las probabilidades y de sus usos, en un ensayo ambicioso en cuanto al alcance del concepto en la ciencia e incluso en la cultura, en Jacovkis y Perazzo (2012).

7 Por ejemplo, afirmar que “en infinitas pruebas de lanzamiento de un dado perfectamente equilibrado la proporción de resultados ‘2’ es 1/6 del total” es una afirmación ni verdadera ni falsa; es inverificable. Si los eventos no fueran independientes entre sí, la popular “falacia del jugador” dejaría de ser falacia: sería correcto apuntar sistemáticamente a un único número, porque “a la larga” sale.

8 Ésta es la interpretación que hace Poincaré del uso de las probabilidades. Ver Georgescu-Rögen (1970, págs. 101 y ss.).

complejidad; pero por su naturaleza (hasta dónde llega nuestro conocimiento hoy día), el control de todas las condiciones iniciales del experimento permitiría predecir el resultado, de la misma forma como ocurre con otros fenómenos mecánicos más simples. Si pudiéramos replicar exactamente un fenómeno de este tipo, obtendríamos el mismo resultado.

De hecho, con frecuencia no tenemos tal teoría, pero sí tenemos una intuición, una forma de teoría incompleta. Ellas nos dice que en determinadas circunstancias no se da la condición de aleatoriedad. Éste es el sentido de la condición de que “los dados no deben estar cargados”: si lo están, tenemos una teoría – no completa – acerca de cuál podría ser el resultado más esperable, dado que sabemos que el lado más pesado tenderá a ser el que en definitiva quede apoyado. Asimismo, esta teoría nos dice que en el caso de un dado perfectamente equilibrado, el resultado dependerá crucialmente de las condiciones iniciales de lanzamiento, las que al ser poco controlables hacen que los resultados no sean anticipables. Éstas son todas afirmaciones teóricas.

Si se trata de una situación donde impera la información incompleta, la noción de aleatoriedad por omisión de factores explicativos es nuevamente contradictoria. Omitir un elemento causal en un análisis no produce un residuo aleatorio ni una distribución probabilística determinable: da lugar a un error determinístico<sup>9</sup>.

Yendo ahora a la perspectiva frecuentista, la noción de repetibilidad es al igual que la anterior esencial, porque esta definición de probabilidad requiere reiterar una prueba un número elevado de veces. Sin embargo, al tratarse de una interpretación de naturaleza fáctica – la probabilidad resulta de pruebas repetidas –, esto adquiere un sentido específico: debe asegurarse empíricamente que se trata de pruebas iguales, porque en caso contrario no hay repetición. Y nuevamente, afirmar esta hipótesis requiere conocer el fenómeno con tal precisión que el resultado se torna determinístico. Esto es precisamente lo que ocurre con los ejemplos de arrojar dados o monedas: las sucesivas maneras de arrojar no son estrictamente iguales; por esa razón, como vimos, arrojan resultados diferentes. Si pudieran controlarse completamente las condiciones iniciales, el resultado quedaría determinado<sup>10</sup>. La lectura frecuentista no es entonces teóricamente viable.

Por último, la perspectiva subjetivista no hace sino plasmar creencias de cada individuo en términos de una escala numérica (que de hecho, podría tener cualquier extremo, y no necesariamente 0 y 1). Estas creencias no son compartibles per se con las de los demás; allí reside su carácter subjetivo. El abordaje subjetivista refleja entonces la confianza por parte del individuo de que ocurra un hecho determinado. Recalquemos que esto no significa un juicio convencional, pero no arbitrario, por cuanto cada individuo hace el mejor uso del conocimiento que tiene sobre el fenómeno para expresar su particular expectativa acerca del resultado a obtener.

Debe señalarse que, a la inversa de lo que ocurre con las otras dos nociones de probabilidad, la probabilidad subjetiva construye un juicio sobre hechos individuales, sin requerir reiteración. Un juicio de esta naturaleza no puede ser tratado en un pie de igualdad con los otros conceptos de probabilidad.

---

<sup>9</sup> En particular, esta afirmación vale para la usual hipótesis de distribución normal de residuos aleatorios, basada en el teorema de que toda combinación de variables aleatorias da lugar a una distribución de tipo normal. Véase nuevamente Georgescu-Rögen (loc. cit.).

<sup>10</sup> En rigor, esta afirmación implica asumir que los dados o las monedas no sufren alteraciones, producto de las sucesivas pruebas; esta hipótesis claramente no es correcta, por cuanto el cuerpo del dado o la moneda sufre alteraciones con cada prueba.

De hecho, para las visiones analítica o frecuencista, no tiene sentido argumentar en términos de probabilidades de eventos únicos. Nótese que este aspecto invalida en particular el uso de probabilidades para eventos tales “las ventas en los futuros T períodos”, que son por definición fenómenos no reiterables, aun si se pretendiera adoptar una perspectiva analítica o frecuencista.

En definitiva, la vía que abre el concepto de riesgo no es hábil, en términos de conocimiento, para postular alguna forma de comportamiento plenamente racional. No resta sino aceptar que el contexto en el que se mueven los individuos es de incertidumbre; allí es donde debería enmarcarse el análisis económico.

Cabe señalar que esta discusión no implica por si misma la invalidación de todo cálculo de probabilidades; pero debe ser considerado no más que una heurística.<sup>11</sup>

#### **4. INCERTIDUMBRE Y COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL: LA HIPÓTESIS DE RACIONALIDAD LIMITADA Y SUS LIMITACIONES**

Hemos concluido que en capitalismo existe incertidumbre endógena, en cuanto producto de sus propias características y dinámica.

Dos han sido los planos donde identificamos un impacto específico de la incertidumbre, producto de la ausencia de información completa. Por un lado, hemos señalado que nunca un individuo puede tomar una decisión conociendo la totalidad de las alternativas con las que se enfrenta. Por el otro, las decisiones se construyen estableciendo un puente entre presente y futuro, siendo que éste último no es cognoscible; en función de lo discutido en el apartado anterior, concluimos que no corresponde aplicar la noción de riesgo calculable.

¿Cuáles son las pautas que regirán el comportamiento del individuo, en este contexto? Éste es un problema extremadamente difícil, y que es objeto de numerosas investigaciones, que incluso incursionan en el campo de la psicología.

No ingresaremos en estas complejas cuestiones. Propondremos una salida de carácter pragmático, y apuntará tanto a capitalizar el esfuerzo teórico realizado desde la teoría neoclásica – aunque reinterpreta los resultados obtenidos – como a buscar un marco razonablemente realista.

La propuesta que encontramos a estos propósitos es la que brindan las nociones de racionalidad limitada y comportamiento satisfactorio, elaboradas por H. Simon<sup>12</sup>. Ellas proponen que, dentro de un conjunto dado de opciones, el individuo elige la que estime más satisfactoria a sus propósitos, a sabiendas que desconoce el universo de alternativas; se declara así “satisfecho” del conocimiento de que dispone.

Se trata de una salida pragmática, por cuanto está claro que ella dista de ofrecer una teorización autocontenida, como lo pretende la perspectiva neoclásica, asentada sobre la noción de racionalidad completa.

La hipótesis de racionalidad limitada desdobla analíticamente el comportamiento del individuo en dos fases. En la primera, éste identifica las opciones de decisión, en un proceso de búsqueda; en la segunda, escoge entre ellas la que le resulta más

<sup>11</sup> A nuestro juicio, Jacovkis y Perazzo (2012, págs. 38-40) se muestran ambiguos en este punto.

<sup>12</sup> Véase al respecto Simon (1947) y Williamson (1985, cap. 2). Un abordaje similar al presente es adoptado en Goodwin et. al. (2005).



favorable a sus propósitos. De esta forma, aísla – y en realidad no resuelve – el aspecto más complejo a analizar, que es la búsqueda de opciones, y la decisión de concluir esta búsqueda y decidir. Sólo una conjetura puede justificar esta decisión, conjetura que podrá ser razonable, pero no racional

La hipótesis de racionalidad limitada – con todas sus restricciones – tiene una ventaja, y es que permite una relectura relativamente sencilla de las contribuciones de origen neoclásico, con provecho (así lo señala el propio Simon). Se trata simplemente de sustituir el escenario de elección, pasando de uno donde sabemos todo a otro donde conocemos las opciones sólo parcialmente. En ambos casos, impera la elección “racional”, esto es, la decisión que brinda la mayor satisfacción a algún propósito determinado (por ejemplo, la opción que da el mayor rendimiento a una inversión). Pero debe quedar claro un aspecto importante: la noción de optimalidad desaparece bajo esta hipótesis. No estaremos ya habilitados a afirmar que un determinado curso de acción es “el mejor”, con relación a todos los demás cursos posibles, porque no los conocemos.

Notemos que la hipótesis de racionalidad limitada, tal como la planteara su creador, se refiere en rigor a la cuestión de la imposibilidad de evaluar la totalidad de las alternativas de decisión. Al incorporar la noción de imprevisibilidad de las consecuencias de cada decisión, estamos ampliando la cobertura de este término. Podemos argumentar a nuestro favor que un contexto donde no se consideran todas las opciones, pero en el que ellas son examinadas en forma completa, es muy artificioso. Es natural considerar que la racionalidad limitada se refiere a ambos planos.

Dijimos que la hipótesis de racionalidad limitada desdobra analíticamente el comportamiento del individuo en dos fases: la identificación de opciones y la selección de la opción más conveniente. Conviene una breve mención acerca de la primera, que como hemos indicado no es objeto de reflexión teórica.

La identificación de opciones procede de las reacciones que efectivamente adopta el individuo, ante situaciones de incertidumbre consciente. Tales reacciones cubren un amplio espectro de posibilidades, que van desde el comportamiento adaptativo frente a la experiencia pasada y la suposición de que lo pasado se reiterará de la misma forma a futuro, a la formulación de expectativas que no son reconstituibles en términos de tal experiencia. En otras palabras, tales opciones encierran necesariamente un componente de expectativas acerca del escenario futuro. Y dado que tales expectativas no son racionalizables en función de algún factor objetivo, debe abandonarse cualquier pretensión de elaborar una teoría determinística acerca del comportamiento de los individuos y del colectivo social; esto es, una teoría que se base en una noción estricta de causalidad.

En términos del esquema de decisión de fundado en la racionalidad limitada, no existe la posibilidad de formular una ley de formación de las opciones que el individuo formula para luego tomar una decisión al respecto. En consecuencia, ante una circunstancia determinada, no cabe esperar una decisión única y predecible. Esto añade un nuevo componente de incertidumbre, también endógena.

Como es sabido, éste es un punto central en la teorización de J. M Keynes (1936, caps. 5 y 12). Este autor sugiere que los individuos adoptan para el corto plazo lo que denomina “la convención de la estabilidad”, esto es, la creencia de que no habrá cambios esenciales en el curso de los acontecimientos, con relación al pasado reciente; pero para el largo plazo adopta una perspectiva radicalmente diferente, que sostiene que no existe ley de formación de las expectativas. Como puede constatar,se,

adopta dos leyes diferentes con relación a la formación de expectativas a futuro, fundadas en una partición neta – que se asume claramente definible – entre el corto y el largo plazo.

Es interesante mencionar una propuesta próxima al Main Stream para el tratamiento de la noción de racionalidad limitada. Ella alude a los costos requeridos para hacer frente a la limitación de información. La racionalidad posible sería “limitada”, en la medida en que la adquisición de la información necesaria resulte demasiado costosa. La decisión tomada sería – en rigor – “óptimamente imperfecta”. Esto es de hecho lo que proponen Baumol y Quandt (1964, citado or Conlisk, op. cit, pág, 689). Tal como señala Conlisk (op. cit., pág. 686 y ss.) la búsqueda de nueva información conlleva un costo, el que a su vez debe ser evaluado en cuanto a su conveniencia; si este cálculo a su vez también tiene un costo, esto lleva a una regresión al infinito.

Por otra parte, un cálculo del costo de adquirir información difícilmente sea posible en plenitud, porque no sabemos exactamente cuál va a ser el producto de la búsqueda; en consecuencia no hay espacio para las condiciones habituales de marginalidad. Este fenómeno ha sido designado como la “paradoja de la información” (ver Grillo y Silva, op. cit., pág. 49).

Es oportuna por último una aclaración: la hipótesis de racionalidad limitada no debe ser entendida como la base explicativa única y excluyente de todo el comportamiento del individuo. Lo que motiva su adopción es la presunción de que ella puede dar cuenta razonable del comportamiento en el ámbito de la esfera económica. Preferimos en este punto desdoblarse los planos de análisis del comportamiento – algo que una teorización con mayores ambiciones por cierto que rechazaría<sup>13</sup> – con el propósito de establecer un principio de operacionalización relativamente sencilla. Dejamos para otra oportunidad una apreciación más en profundidad de las críticas que se formulan a la hipótesis de racionalidad limitada<sup>14</sup>.

## 5. CONCLUSIONES

El presente artículo ha ensayado un análisis que apunta a determinar si el adecuado asumir una hipótesis de racionalidad plena para el comportamiento de los individuos, en el marco de una sociedad capitalista; ésta última ha sido definida como una sociedad en la que se conforma una esfera de actividades vinculadas a la reproducción de la vida social, regulada por relaciones de intercambio, donde por obra de la división del trabajo se produce un excedente relevante. Éste es el plano económico de la sociedad, tema central para la disciplina que denominamos Economía.

Se ha afirmado que una economía capitalista es endógenamente incierta, por obra de la descentralización, por la existencia del excedente y por la innovación a la que da lugar la división del trabajo. Esto no permite postular comportamientos enteramente racionales. en particular por la imposibilidad de anticipar el futuro. Al respecto, hemos desarrollado una discusión que concluye que el cálculo probabilístico no es apto para asegurar racionalidad en las decisiones que involucran el futuro.

A ello, agregamos que el individuo no tiene capacidad para examinar todas las opciones que enfrenta. Al ser el comportamiento no racionalizable, éste se torna no

---

13 Esto es, no acompañamos la postura de quienes asumen que todo comportamiento humano – en cualquier plano de actividad – puede ser reducido a una lógica de elección racional, sea ésta completa o limitada.

14 Véase al respecto Marqués y Waisman (2008, págs..87ª 116).

previsible, lo que produce una nueva fuente de incertidumbre, que es la que se refiere a qué comportamiento adoptarán otros individuos.

Proponemos adoptar, como una vía provisoria, la hipótesis de racionalidad limitada. Ella no permite resolver cabalmente el problema del comportamiento individual en una sociedad capitalista; pero ofrece la posibilidad de dar lugar a una relectura más realista de los modelos originados en el Main Stream.

## BIBLIOGRAFÍA

- Baumol, W. y Quandt, R. (1964). "Rules of thumb and optimally imperfect decisions". *American Economic Review* .54(1)
- Conlisk, J.(1996). Why bounded rationality?. *Journal of Economic Literature*. Vol XXXIV.
- Georgescu-Rögen, N. (1996 - Originalmente publicado en 1971). *La ley de la entropía y el proceso económico*. Fundación Argentaria.
- Goodwin, N., Nelson, J., Ackerman, F. y Weisskoopf. (2005). *Microeconomics in context*. Houghton Mifflin Company.
- Grillo, M. y Silva. F. (1999). *Impresa, Concorrenza e Organizzazione*. Carocci.
- Jakovkis, P. Perazzo, R. (2012). *Azar, Ciencia y Sociedad*. Eudeba
- Keynes, J. M. (1973 – Originalmente publicado en 1936). *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero*. Fondo de Cultura Económica.
- Landro, A. (1999). *Acerca de la Probabilidad*. Economizarte .Ediciones del CECE.
- Marqués, G. y Weisman, D. (2008). *Ensayos sobre racionalidad en Economía*. Documentos del CIECE. N° 4.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. D. y Green. (1995). *Microeconomic Theory*. Oxford University Press.
- Simon, H. (1982 – Originalmente publicado en 1947). *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa*. Aguilar
- Williamson, O. (1989 – Originalmente publicado en 1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. Fondo de Cultura Económica

## **ANÁLISIS COMPARATIVO DE LA AGROINDUSTRIA EN EL CONO SUR PERSPECTIVAS DEL SECTOR ARGENTINO A MEDIANO PLAZO**

Ing. Agron. Susana Merlo (CIEA, FCE, UBA)

Lic. Mercedes Muro de Nadal (CIEA, FCE, UBA)

### **AGROINDUSTRIA EN EL CONO SUR**

El Cono Sur de nuestro continente es una de las regiones del mundo con mayor potencial productivo en la actualidad por sus características climáticas, topográficas y de tipo de suelos; sobre todo si se considera que otras regiones, como la asiática, tienen problemas que no son factibles de vencer por ahora, como los áridos que requerirían de nuevas tecnologías, una gran reconversión y evolución de su población para llegar a los estándares mínimos que registra la producción actual. América Latina tiene la ventaja adicional de la baja densidad de su población respecto de su extensión cultivable. A esta característica generalizada se suma el hecho de tener en su territorio tres países líderes en agroindustria de características diferentes y complementarias, Argentina, Brasil y Chile.

Los países integrantes del Cono Sur difieren bastante por su tipo de producción agroindustrial de la de los cuatro países originariamente integrantes del Mercosur. Por esta razón se verán solamente algunos datos ilustrativos de Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Bolivia y Chile, con el acento en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay ya que son suficientemente representativos de lo que ocurre en la región y porque es así posible sistematizar sus datos y compararlos. Sin embargo, en el Anexo I se puede observar el potencial productivo de la región en el período de análisis elaborado por la CEPAL.

Respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED) total en la región en la década analizada, las cifras de la CEPAL muestran que casi todos los países crecieron en general durante la década 2000-2010. Las razones del crecimiento producido en el sector en casi todos los países de la región fueron el incremento de la demanda y sus condiciones agroecológicas y ambientales y, sobre todo, la importancia relativa que los alimentos tomaron en la última década en zonas emergentes del mundo y de gran densidad demográfica que experimentan crecimientos económicos destacables.

La región se encuentra en mejores condiciones ambientales por su baja contaminación relativa. Esto se debe al poco aprovechamiento intensivo hecho hasta ahora de los recursos naturales, que permiten su ingreso a la producción con todas las nuevas tecnologías que cuidan el medio ambiente, pero que también evitan las grandes contaminaciones químicas y de otro tipo que se dieron en Europa y otras áreas del mundo.

Existen entonces condiciones objetivas para atraer a la región inversión extranjera directa, tales como:

- A) Condiciones agroecológicas y ambientales;
- B) Importancia de la demanda de alimentos en la última década en países emergentes con alta densidad demográfica, pero con crecimiento económico;
- C) Demanda también notable de combustibles renovables por parte de países desarrollados, y
- D) La amplia extensión cultivable disponible en la región.

El alza de los precios internacionales de los productos agropecuarios y, en particular de la soja, indujo un proceso de fuertes inversiones de capital, especialmente en Argentina y Brasil, destinado a la producción agrícola para expandir las exportaciones extrazona.

Las inversiones extranjeras directas tuvieron una etapa de incremento sostenido hasta 1998 en Argentina y Brasil. A partir de entonces, las sucesivas crisis macroeconómicas y las indefiniciones en el proceso de integración, crearon un ambiente desfavorable para la Argentina. El Brasil continuó atrayendo capitales, captando entre 1990 y 2000 el 60% de la IED destinada a la región; incrementándose fuertemente en el período 2001-2004 hasta llegar al 91,7%. Solamente en el año 2004 las IED al país vecino eran el 89,6% del total.

Y si bien a partir del 2002 Argentina retomó el crecimiento de las exportaciones agroindustriales, buena parte del mismo se justificaría por la casi ininterrumpida suba de precios internacionales.

En la actualidad y con una economía brasileña que ha tomado una gran distancia de la Argentina que, además, no acompaña a su vecino, el proyecto de integración parece diluirse por falta de interés de los participantes, traducido en incumplimientos constantes de las reglas fijadas. Pareciera haberse perdido el objetivo del “regionalismo abierto.” Brasil tiene en la actualidad un papel muy destacado a nivel internacional y aspira a ampliarlo como líder de Sudamérica. Es en este el sentido que puede interpretarse su iniciativa para la conformación de la Comunidad Sudamericana de Naciones (UNASUR), dado que sus aspiraciones van más allá del bloque del sur del continente. Pese a ello, la alianza con la Argentina en el Mercosur sigue siendo un objetivo estratégico a defender.

## TIPO DE PRODUCCIÓN DEL CONO SUR

Mayoritariamente se trata de una región que produce alimentos de clima tropical y de clima templado, aunque también produce minerales e hidrocarburos. El tipo de producción regional se puede observar en el rápido paneo que sigue, el que, sin ser exhaustivo, enumera los principales productos de la región; si bien no todos ellos son de exportación, sino que en algunos casos son de subsistencia.

**Argentina:** cereales, oleaginosas, carnes, cueros, frutícolas, caña de azúcar, algodón, lácteos, vegetales, pesca

**Bolivia:** hidrocarburos y minería, azúcar, arroz, soja, sorgo, caña, girasol, café, coca, maíz, trigo, papa, cebada, quinua, hortalizas

**Brasil:** soja, algodón, habas, café, carnes, lácteos, maíz

**Chile:** cereales, frutas, verduras, maderas, vinos, minería

**Colombia:** café, hidrocarburos, minerales, flores, banano, carnes

**Paraguay:** electricidad, carnes, leche, granos, lanas, quebracho

**Perú:** minería, pesca, agricultura

**Uruguay:** carnes, lanas, lácteos, trigo, arroz, soja, cueros.

**Venezuela:** petróleo, agricultura de subsistencia, ganadería y pesca

## EL MERCOSUR AGROINDUSTRIAL – EJE SAN PABLO – BUENOS AIRES

Pero además, al amplio desarrollo experimentado en los últimos diez o doce años por el Mercosur Agroindustrial, se debe tomar en cuenta que se sumaron los efectos positivos del proyecto de integración y, que los mismos se dieron en el marco de la suba simultánea de precios de los commodities a nivel mundial. A esta realidad de

precios altos se sumaron las políticas de aliento a los sectores agroindustriales en varios países de la región. Chile inició ese camino con anterioridad, ya que desde los años '80 dieron comienzo a la tendencia, luego imitada por otros.

Las economías de Argentina y Brasil, socios iniciales y promotores de la integración regional en el Mercosur, con una fuerte impronta productiva y exportadora agroindustrial, presentaron a lo largo de los últimos años una evolución dispar. Los principales factores que marcaron esas diferencias se encuentran en el comportamiento de los mercados internacionales, las innovaciones tecnológicas, el clima, los capitales invertidos y -sobre todo- la incidencia de las políticas internas de cada país.

Lo cierto es que las estructuras productivas de los países del Mercosur se trastocaron en los últimos 20 años. La conformación del bloque influyó en estos cambios, pero no fue ese el único factor explicativo. En líneas generales, se puede decir que Brasil ganó lugar como base productiva manufacturera en la región, mientras los países más pequeños (Uruguay y Paraguay) vieron acentuar el peso del sector agropecuario. Pero, el sector agropecuario como tal tendió a ganar lugar en las estructuras productivas de los cuatro países.

Dentro del sector agropecuario hubo modificaciones parciales en las que la tecnificación de la producción y la consecuente mejora de la productividad fueron las más destacables, junto con el alza marcada en los precios internacionales de los distintos productos. Brasil tendió al autoabastecimiento de productos agrícolas y en todos los países comenzó a ganar lugar de manera importante la producción de soja, desplazando a otros granos y/o actividades en algunos casos.

Además, después del colapso del 2001, la participación de las importaciones brasileñas en el mercado argentino creció mucho respecto a años anteriores a la crisis. Simultáneamente, se contrajo la participación de Brasil como mercado de destino para las exportaciones argentinas, y la Argentina perdió participación en el mercado brasileño de forma sistemática. Esta caída se explica, en parte, por la mejora en los precios y el aumento de la demanda de productos agrícolas, sobre todo oleaginosas, que desviaron las corrientes de comercio argentino hacia otras regiones del mundo. El alza general de los precios internacionales de los productos agropecuarios y, en particular de la soja, indujo un proceso de fuertes inversiones de capital en ambos países destinado a la producción agrícola para expandir las exportaciones extrazona.

Sin duda, las industrias alimentarias constituyen la actividad más importante de la mayoría de los países que integran el Mercosur.

**Argentina** era al comienzo el granero de la región, ingresando históricamente a los mercados internacionales con carnes, trigo y sus derivados, lácteos y oleaginosas, productos todos reconocidos mundialmente, en especial, la carne vacuna.

**Brasil** a comienzos de los años '90 ya tenía en claro que su principal socio era la Argentina para lograr su ansiado espacio entre los países industrializados. Necesitaba asegurarse la provisión de alimentos a largo plazo, una reserva energética adecuada y mano de obra calificada. Era quien tenía el mayor interés político en la integración.

**Uruguay** estaba geográficamente enclavado en el centro del eje Buenos Aires–San Pablo y, tanto por su historia como por sus antecedentes, se veía como la posible plaza financiera del Mercosur y sabía que en general los países chicos encuentran

más ventajas que inconvenientes en un proyecto de integración. Aceptó el desafío y aceleró los tiempos para dar cumplimiento a las exigencias del proyecto.

**Paraguay** se encontraba políticamente atrasado y, por su ubicación mediterránea, estaba casi obligado a buscar una salida al mar. El hecho de unirse a dos países de mayor dimensión y avance le daba la posibilidad de encarar un ordenamiento territorial, político y administrativo que necesitaba urgentemente.

Con 200 millones de consumidores el resultado de las políticas de apertura y transformación en curso en aquel momento hacían suponer que la apuesta iba a ser exitosa.

En los últimos 20 años en el sector agropecuario hubo mejoras notables en la producción con mejoras de la productividad junto con el alza marcada en los precios internacionales de los distintos productos. **Uruguay** se especializó en carnes, lanas y lácteos y en agricultura arroz, trigo, maíz, madera y más recientemente soja. **Paraguay** en carnes, lácteos, oleaginosas, madera y azúcar. **Brasil**, por su extensión continental, tiene regiones especializadas en carnes y lácteos, otras en oleaginosas y otras en productos subtropicales (café, azúcar, etc.). También creció fuertemente en cereales y oleaginosas.

Muchos productores brasileños y argentinos se han expandido los últimos años adquiriendo tierras y encarando explotaciones agropecuarias en zonas fronterizas de Uruguay y Paraguay; mientras que los productores argentinos privilegiaron Uruguay y algo menos, Bolivia. En general, no hubo productores de la región que vinieran a producir en Argentina, aunque sí a comprar genética animal, algo de genética vegetal (semillas) y maquinarias.

## EL MERCOSUR AGRÍCOLA

*En relación a toda América Latina, si bien todos los países muestran un dinamismo creciente, no todos tuvieron los grandes incrementos de productividad, tecnología y exportaciones que marcaron al Mercosur.*

*Tomando solamente la soja, la expansión fue constante en casi toda la región en los últimos 20 años. De hecho la CEPAL reconoce que Brasil y Argentina, por su peso en los mercados internacionales y las posibilidades de expansión interna, tienen potencialmente más peso que los países de la región que firmaron en años recientes, acuerdos con Estados Unidos y la Unión Europea.*

*La organización del proceso productivo, asociado estrechamente a la prestación de servicios de provisión de insumos, crédito, maquinaria, asistencia técnica de alto nivel, transporte, etc., pasó a ser la conducta empresarial necesaria para asegurar el éxito en los mercados.*

*Alto grado de modernización, especialización, eficiencia en la cadena de proveedores y enlace con los servicios fueron los que ubicaron a Brasil y a la Argentina en los primeros puestos mundiales. Además, es en Argentina, Brasil y Uruguay donde la agroindustria muestra la mayor participación en la mano de obra manufacturera total, siendo la agroindustria de alimentos la que más aporta al empleo.*

*En el Anexo II se puede observar la comparación de los cultivos de soja y maíz y su evolución en una década en los cuatro países integrantes originales del Mercosur. En el rubro Cereales y Oleaginosas, la Argentina tiene un lugar destacado como principal productor mundial de harina y aceite de soja, abasteciendo alrededor del 40% de la*

demanda mundial. En 2004 las exportaciones argentinas de maíz abastecían el 50% de la demanda europea, Japón y Corea del Sur. Además, proveía aproximadamente el 10% de la demanda mundial de trigo y de los tres principales importadores mundiales que son Egipto, la Unión Europea y Brasil.

Argentina tenía una gran relevancia en el mercado brasileño ya que aportaba el 78% de las importaciones de dicho país y, a su vez, el 46% de las exportaciones argentinas de trigo tenían como destino Brasil. *Se redujo mucho los últimos años merced a las limitaciones implementadas en la Argentina a la exportación de trigo con la consecuente caída de los volúmenes de producción, obligando al Brasil a comprar en terceros mercados (del Hemisferio norte), aún perdiendo la preferencia arancelaria que cuenta Argentina como socio del Mercosur.*

*En la última década la expansión sojera, gracias a las nuevas tecnologías y metodologías de producción en los cuatro países, llevaron a que Brasil, Paraguay y Uruguay ampliaran extraordinariamente su cultivo sin desplazar otros cultivos y actividades productivas, como lo hizo la Argentina. El trigo, la ganadería, el maíz, el algodón y otros cultivos sufrieron en la Argentina el avance de la soja. La fuerte expansión sojera de Argentina y Brasil repercutió, a su vez, en los países vecinos, mediante fuertes inversiones de empresarios de ambos países en Bolivia, Paraguay y Uruguay. En general, no hubo productores de la región que vinieran a producir en Argentina, aunque si a comprar genética animal, algo de genética vegetal (semillas) y maquinarias.*

## **MERCOSUR GANADERO**

*Respecto a la evolución del sector en el Mercosur, tanto el stock como el consumo y las exportaciones registraron un fuerte incremento después de la crisis de 2001. y la evolución de cada país.*

*En el caso argentino, la suba en stock y consumo comenzaron a revertirse a partir del 2006, con posterior caída drástica, como consecuencia de la liquidación de stock y suba posterior de precios a raíz de las políticas públicas que privilegiaron el consumo interno sobre las exportaciones en 2006, pero que tampoco pudieron evitar la reducción de la demanda local. Hasta el 2010, la Argentina perdió en cabezas de ganado el equivalente al rodeo completo del Uruguay. Mientras, en Brasil, desde 1990 la producción de carne se expandió a una tasa anual promedio de alrededor del 5.8%. Durante el período 2000-2004 el crecimiento del 5.6% es el reflejo de demanda interna y de mercados externos. Así, mientras en la Argentina se iban perdiendo cabezas de ganado y caía drásticamente el consumo interno y las exportaciones, en Brasil se mantuvo constante el aumento del rodeo que hoy supera los doscientos millones de cabezas y que llegó a ser el primer exportador mundial de carne.*

*Como dato comparativo de fuerte impacto negativo para la Argentina, ambos países contaban con un rodeo similar a mediados del siglo pasado cuando, en los años 50, rondaban los 58-60 millones de cabezas. Además, Brasil empezó a exportar carne vacuna recién en 1914 mientras que para Argentina este producto fue el más emblemático y por el que se la reconoció desde inicios del siglo XX a nivel mundial.*

## **RESUMEN MERCOSUR**

En líneas generales, el sector agropecuario tendió a ganar lugar en las estructuras productivas de los cuatro países. Brasil ganó lugar como base productiva



manufacturera en la región y buscó el autoabastecimiento en productos agrícolas, mientras los países más pequeños (Uruguay y Paraguay) vieron acentuar el peso del sector agropecuario en general y el de la soja en particular. Los casos de avance en Argentina y Brasil de la producción de soja se basaron en semillas transgénicas, técnicas de siembra directa y uso de biocidas y fertilizantes por un lado, y por otro lado, en nuevas formas de organización de la producción, con una mayor tendencia hacia la tercerización de actividades y, por supuesto, en el alza de los precios internacionales.

El alza de los precios internacionales motorizó fuertes inversiones de capital destinado a la producción agrícola para expandir las exportaciones extrazona. En este sentido, las IED tuvieron una etapa de incremento sostenido hasta 1998 en Argentina y Brasil. A partir de entonces, las sucesivas crisis macroeconómicas y las indefiniciones en el proceso de integración, crearon un ambiente desfavorable para la Argentina.

Y, si bien a partir del 2002 Argentina retomó el crecimiento de las exportaciones agroindustriales, buena parte del mismo se justificaría por la casi ininterrumpida suba de precios internacionales.

En la actualidad y con la economía brasileña que ha tomado una gran distancia de la Argentina que, además, no acompaña a su vecino, el proyecto de integración parece diluirse por falta de interés de los participantes, traducido en incumplimientos constantes de las reglas fijadas.

La posición actual de Uruguay es la de una nación más pequeña sin una industria tan desarrollada. Está concentrado en sostener un proceso de integración que le permita abrir las puertas de los mercados externos para su producción agropecuaria especializada.

Finalmente, Paraguay tuvo en 2010 el mayor crecimiento en cuatro décadas, -15%-, impulsado casi exclusivamente, por el sector agropecuario, ya que el conjunto de los demás rubros anotaron un leve retroceso. Sin embargo, no termina de superar aún su estructura productiva de escaso desarrollo.

## **DOS TIPOS DE PAÍSES EN EL CONO SUR DE LATINOAMÉRICA**

Retomando lo ocurrido en los últimos años en materia agroindustrial en la región sur de América, se ve que existen actualmente dos tipos de países de acuerdo a los resultados de las políticas aplicadas:

- **1) Mayoritario:** iniciado por Chile, liderado por el Brasil y del que también forman parte Perú y Colombia
- **2) Minoritario:** Ecuador, Venezuela, Argentina y -en menor medida- Bolivia

## **PERSPECTIVAS PARA LA ARGENTINA**

En los últimos veinte años, se produjeron una serie de avances técnicos que impulsaron una sustancial mejora de la productividad, especialmente, agrícola. En primer lugar, se registró la apertura económica de la región, luego el avance tecnológico geométrico, que posibilitó mayores rindes e incorporación de nuevas tierras a la producción.

La Argentina conserva su aparato productivo intacto. Se mantienen sus ventajas comparativas a nivel de desarrollo tecnológico, su baja contaminación ambiental y su rol en el mercado internacional de alimentos. Sin embargo, su principal fortaleza exportadora ha sido hasta ahora, la venta al exterior de commodities, o productos con muy bajo proceso de transformación. La evolución del complejo oleaginoso estuvo dada tanto por iniciativas privadas como por medidas gubernamentales, especialmente en la década de 1990 a partir de la apertura económica, la privatización de los puertos, la desregulación del comercio de granos, el Diferencial Arancelario y, en particular, por la eliminación de las retenciones a las exportaciones.

A futuro, surgen alertas, ya que los análisis especializados sostienen que será imposible mantener la competitividad internacional y el perfil exportador agropecuario. Además, en su política comercial es indispensable que la Argentina diseñe estrategias de relaciones internacionales que posicionen al país dentro del contexto mundial. Es poco probable la reversión de las políticas actuales que colocan al sector como adversario y no como aliado. Argentina debería complementar sus políticas de promoción de IED. Las ventajas agroindustriales de la Argentina existen, pero son relativas. Chile exporta más en agroindustria que Argentina.

Por su parte, respecto a las debilidades, se pueden mencionar falta de clima de negocios (previsibilidad, regulaciones, parámetros macroeconómicos, etc.) y la débil articulación entre la esfera pública y la privada, además de las dificultades de financiamiento y dotación de recursos humanos.

El salto de Brasil se dio por los espectaculares avances tecnológicos existentes que neutralizan las condiciones agroecológicas del país. Brasil se esforzó y neutralizó parte de sus defectos naturales e incorporó tecnología, respaldo crediticio y la infraestructura necesaria. Y, si al principio el avance se dio sobre los rubros de producción tropical (azúcar, café, jugo de naranja, arroz, etc.), paulatinamente fue avanzando sobre los de zonas templadas, como es el caso del trigo.

## BIBLIOGRAFÍA

- ESTADÍSTICAS oficiales de los cuatro países del Mercosur  
ESTADÍSTICAS de CEPAL  
INSTITUTO URUGUAY , Promoción de Inversiones y Exportadores, 25 de octubre 2012.
- NARBONDO, Ignacio.; OYHANTÇABAL, Gabriel. *Radiografía del agronegocio sojero: descripción de los principales actores y de los impactos socio-económicos en Uruguay*. Edición ampliada y actualizada a 2010, REDES-AT, Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA), Series históricas. Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca MGAP – DIEA 2011 *Encuesta Agrícola Primavera*, Montevideo, 2010.
- SANTOS, Carlos, OYHANTCABAL, Gabriel y NARBONDO, Ignacio, *La expansión del agronegocio agrícola en Uruguay: impactos, disputas y discursos*, Uruguay, Universidad de La república, 2012, Inédito.
- SOUTO, Guillermo. “Oleaginosos y derivados: situación y perspectivas”, en: *Anuario OPYPA MGAP*, Montevideo, 2010.
- URBANI, F. Consejero agrícola en Brasil, “Alimentos para el socio: El comercio agropecuario con Brasil”; Buenos Aires, en *Revista Alimentos N° 48*, 2010.
- VÁZQUEZ PLATERO, Roberto, “El Mercado Internacional de la Carne y los desafíos de la ganadería uruguaya”, en *Jornada de perspectivas de mercados ganaderos*, Frigorífico San Jacinto – Nirea S.A., 2012

## PROBLEMAS DE EPISTEMOLOGIA DE LA ECONOMIA

Prof. nadzw. dr hab. Grażyna Musiał (University of Economics in Katowice - Faculty of Finance and Insurance)

### INTRODUCCION

En la presente ponencia me planteo como objetivo presentar ciertas intuiciones relativas al conocimiento científico con referencia a la economía.

La ponencia consta de tres partes:

- La primera trata las intuiciones de partida y básicas dimanantes de la metodología científica general,
- La segunda presenta la definición de la verdad, los tipos de la verdad y dificultades a la hora de marcar el criterio de la verdad en la concepción clásica. La verdad se considera la parte más importante de la epistemología,
- La tercera emprende la prueba de contestar a una pregunta muy importante epistemológicamente, o sea cómo crece el conocimiento científico.

Como metodología se entiende el estudio de las ideas, teorías y normas básicas de pensamiento sobre un objeto, y la noción en este sentido es el objeto de interés en la presente elaboración. Mark Blaug (03.04.1927 – 18.11.2011)<sup>1</sup> define brevemente la metodología como una filosofía de la ciencia aplicada a la economía.

La metodología contemporánea determina procedimientos de investigación universales para toda la ciencia. Los procedimientos universales desde el punto de vista gnoseológico resultan decisivos. Permiten definir lo que es y lo que no es científico. Ello se refiere tanto a las ciencias naturales como a las sociales, ya que los procedimientos universales son el elemento que une varias disciplinas consolidándolas en una estructura general de la ciencia.

Las ciencias sociales, las económicas incluidas, son empíricas. Es un empirismo específico, en el cruce entre la experiencia hermenéutica y la empírica. Los términos científicos y teóricos y las afirmaciones de estas ciencias no son estrictamente generales, sino numericamente generales. Las ciencias sociales se sirven de tipos ideales, formulan afirmaciones generales y de idealización<sup>2</sup>. Las estructuras científicas lingüísticas y teóricas no abstraen de la realidad, de la práctica social o económica, sino la asumen como una ya estructurada y continente de sentidos inmanentes.

### 1. QUID IURIS O QUID FACTI?

Como la noción "metodología de las ciencias" desde el punto de vista etimológico significa la ciencia de los métodos utilizados en la ciencia, podría suponerse que la metodología es una ciencia sobre las ciencias y que el objeto de sus deliberaciones son tan sólo los métodos de investigación. El que un metodólogo entienda así el objeto de la metodología, no significa –por lo menos no tiene por qué significar– que se postule, como programa, limitar la reflexión metodológica a las deliberaciones acerca de los métodos científicos. La disputa si es correcto caracterizar la metodología de las ciencias como una ciencia acerca de los métodos científicos o no, no es en sí una disputa puramente verbal, disputa sobre las palabras, sino una discusión estrictamente sustancial. En los últimos años, la "metodología" ha llegado a ser una palabra de

---

1 Mark Blaug: *Metodologia ekonomii (Metodología de la economía)*. Wydawnictwo Naukowe PWN. Varsovia 1995, pág. 13.

2 A las afirmaciones generales y de idealización, a los principios de la ciencia y teorías científicas está dedicado el texto, véase Grażyna Musiał: *Ernest Nagel and Economic Methodology. A New Look*. "Journal of Economics & Management". Volume editor: Barbara Kos. No 7, 2011, pp. 73-86.

moda, usada muchas veces inadecuadamente en el contexto científico y técnico con un sinónimo presentuoso de la voz "método". Es así más o menos como definió Alfred Tarski el estado de los estudios metodológicos al preparar el congreso de la lógica, metodología y filosofía de la ciencia en 1960. En el I Congreso de la Lógica, Metodología y Filosofía de la Ciencia participaron los economistas tan renombrados como: Leonid Hurwicz o John Charles Harsanyi (o: Harsányi János Károly).

La idea metódica, a pesar de su aparente simplicidad, de dominar primero el método y después conocer lo que de la gana y cuando de la gana, siempre ha sido objeto de una reflexión crítica. En el enfoque de Aristóteles (384 a.C. – 7 de marzo de 322 a.C.), el método es un orden interno de investigación, es la lógica de procedimiento científico, marcada cada vez por su objeto. El método es siempre el dominio de los conocimientos prácticos en el uso de los medios accesibles de cognición científica. Se puede adquirir fluidez y experiencia en ciertos tipos de las actividades cognitivas. No obstante, esto no quiere decir que el método sea un algoritmo a arrancar mecánicamente por un individuo.

Aristóteles inició el pensamiento lógico y de procedimiento y formalista sobre el método. Todo el canón de Aristóteles de las ciencias sobre las ciencias (los conceptos centrales de Aristóteles son: tópica, ciencia de silogismos, lógica y organon) podría llamarse hoy en día "escritos metodológicos".

Algunos metodólogos procediendo a los estudios de la ciencia, presumen de antemano lo que es una ciencia y lo que no lo es. Partiendo de tal suposición, consideran por ejemplo la cuestión de la estructura lógica de una rama de ciencia dada / determinada igual de importante que la cuestión de los métodos aplicados en aquella rama. Otros metodólogos en cambio parten de una premisa completamente distinta. Asumen que los límites que dividen un saber científico del extracientífico no están claramente definidos. Deseando señalar una línea de demarcación, empiezan por construir la teoría del método. Esta teoría permite conseguir la respuesta a las preguntas cuándo y con qué métodos se puede alcanzar una saber firme que cumpla los estándares de científicidad. Es sabido que el problema: cuándo llegamos al conocimiento, cuándo tenemos el derecho de considerar verdadera una frase, qué métodos conducen a un saber concienzudo, éstas son preguntas que pertenecen a la teoría de la cognición, o sea epistemología. Todo el saber, la economía incluida, tiene lugar en el campo de alguna epistemología<sup>3</sup>. Las nociones básicas de la epistemología clásica son las nociones de la verdad, objetividad, racionalidad, desarrollo de la ciencia.

Immanuel Kant (22.04.1724–12.02.1804) estableció el límite entre un conocimiento directo e indirecto, entre la observación y el razonamiento. El conocimiento indirecto se identifica con un pensamiento limpio, independiente y abstraído de la observación. Kant escribió: "Llamo transcendental todo el conocimiento, que no se ocupe generalmente de los objetos, sino de nuestro método de conocer los objetos, siempre que esté método haya de ser *a priori* posible"<sup>4</sup>. La metodología transcendental de Kant determina las condiciones formales de la firmeza de la ciencia que depende

---

3 El mismo término epistemología se deduce de la palabra *epistemology*, creada a base de la voz griega *episteme*, que significa el saber. Lo usó por primera vez James Frederick Ferrier (16.06.1808 – 11.06.1864). Fue un filósofo escocés. Escribió el libro: *Institutes of Methaphysic, The Theory of Knowing and Being* [1854]. Durante su estancia en Alemania en Heidelberg en 1834 estudió filosofía idealista de Georg Wilhelm Friedricha Hegel. Trabajó allí en los años 1816-1817. Ferrier puso en el título de su libro *theory of knowing*, que los autores posteriores cambiaron a *theory of knowledge*. Aunque en inglés aparezcan dos términos: *epistemology* y *theory of knowledge*, se suele usar mucho más la noción *epistemology*. Hay que llamar atención a la noción gnoseología que es igual de popular a la epistemología. La palabra gnoseología de origen latino la usó como primero Alexander Gottlieb Baumgarten (17.07.1714 – 26.05.1762), un filósofo alemán, en su manual *Metaphysica* [1776], para definir la ciencia de epistemología como teoría de conocimiento por la razón. El término gnoseología apareció como el nombre general de la teoría de conocimiento, opuesto a la epistemología como teoría de conocimiento científico de la ciencia.

4 Immanuel Kant: *Crítica de la razón pura*. Serie: Biblioteca europea.. Edicioneso Antyk. Kęty 2001, pág. 68.

de la estructura del cerebro humano. La categoría *a priori* la entiende de modo absoluto. Las frases aprióricas las califica como independientemente de la experiencia.

Desde los tiempos de Kant las cuestiones epistemológicas se denominan a menudo *quid iuris*. Son las preguntas relativas a la firmeza, validez. De ahí que, muchos metodólogos mantengan que los problemas metodológicos son precisamente los problemas *quid iuris*. Según esta opinión, la metodología no es sino la epistemología del saber científico, se use el término tradicional metodología o más moderno, dominante en el mundo anglosajón, la filosofía de la ciencia, o epistemología de la ciencia. Otros metodólogos postulan la práctica de la metodología procedente de las preguntas *quid facti*, es decir de las preguntas sobre cómo de hecho proceden los científicos llevando a cabo sus investigaciones científicas. En Polonia este método de practicar la metodología la divulgó Kazimierz Ajdukiewicz (12.12.1890 – 12.04.1963). Pero él no trató la metodología como una rama de epistemología, o sea una disciplina que formula las preguntas *quid iuris*. Ajdukiewicz propuso que en vez de las preguntas sobre los hechos, la metodología formulara preguntas especulativas como: ¿cómo practicar la ciencia?, ¿se puede construir la ciencia de modo que queden eliminados de la misma las afirmaciones basadas en la experiencia? La metodología procedente de las cuestiones especulativas, como se expresó Ajdukiewicz, es más cercana a la noción kantiana de la metodología<sup>5</sup>.

## 2. EL CRITERIO (O SEA: GALGA O CALIBRE) DE LA VERDAD EN LA ECONOMIA

La ciencia de la economía tiende a conseguir la verdad de los juicios en su área. Como criterio de la verdad aparecieron en la historia de esta ciencia varios criterios. Con más frecuencia se asumía que es verdadero, o mejor dicho es verdaderamente pensado lo que corresponde a la realidad. Puede ser verdadera (falsa) una tesis, una afirmación, una frase. Simplemente existe, "es". La verdad debe distinguirse rigurosamente de la realidad, para que no se confundan las nociones. La puesta en acuerdo con la realidad da unas bases duraderas para tomar un juicio por verdadero. Aunque la desconformidad con los hechos decide que la frase no es verdadera, la conformidad con los hechos no tiene por qué ser la garantía de que la frase sí es verdadera.

Las frases que relatan las observaciones tienen una cualidad: no son la única fuente del saber válido cognitivamente, ni son las razones definitivas para aceptar cierto saber como cognitivamente válidos. El mito de lo que está dado en la experiencia sensual está destruido. Toda observación es secundaria con respecto a las hipótesis teóricas que la hagan posible.

En la metodología hay varios conceptos de la verdad. Cada una de las necesidades debe contener: la definición de la verdad, definir su objeto, concretar el método de formular juicios verdaderos, dar el criterio de la veracidad de los juicios, definir la corrección formal de los juicios.

A las ideas de la verdad más importantes pertenecen: la idea clásica de la verdad, la idea coherentista de la verdad, la idea pragmática de la verdad, la idea semántica de la verdad.

Las teorías mencionadas se distinguen sobre todo por la definición de la verdad y criterios de la verdad de los juicios.

A los criterios de la verdad de los juicios pertenecen: el criterio de la evidencia, verdad empírica, utilidad, consenso general, coherencia.

La definición de la verdad define con qué cualidad se asocia la palabra "verdadero". Y así que:

---

5 Kazimierz Ajdukiewicz : *Das Weltbild und die Begriffsapparatur*, "Erkenntnis" IV, 1934, p. 259-287.

– La teoría clásica de la verdad (la idea clásica de la verdad se denomina también la idea correspondentista de la verdad) dice que la verdad es la cualidad del juicio que le corresponde cuando está conforme con la realidad. Jürgen Habermas expresa sin embargo la opinión de que "El enfoque correspondentista de la verdad tiende a hipostazar los hechos en forma de algo existente en el mundo"<sup>6</sup>, mientras Hilary Putnam llama la atención a la relación de la correspondencia que supone un rasgo relevante de la noción de la verdad correspondentista (clásica), sin que esta relación le sea clara. Escribe: "Decir que la verdad es "la correspondencia con la realidad" no es falso, sino vacío, hasta que se define esa <<correspondencia>>"<sup>7</sup>;

En las deliberaciones sobre la verdad correspondentista se ha de decir que ésta no proporciona el criterio de la verdad. Se pueden comparar consigo enunciados o hechos, pero no se pueden comparar los enunciados con los hechos. No obstante, al decir que la verdad (veracidad) consiste en la conformidad de las frases con los hechos, entonces el criterio de la verdad debería radicar en la comparación de las frases con los hechos, lo que no es posible. La cuestión de la representación proporciona la solución del problema de la verdad. La correspondencia es otra denominación de la representación. Esta noción se refiere a la relación entre el saber y la realidad extracognitiva, es decir metafísica. O sea, el problema de la correspondencia / representación contiene en sí dos preguntas clave, una ontológica, otra epistemológica. La pregunta ontológica se refiere a eso, cómo es la realidad, la epistemológica se refiere a eso, cuál accesible es ella para el conocimiento;

– La teoría coherentista de la verdad dice que es una cualidad, que el juicio alcanza como resultado de la conformidad con otros juicios. Se trata de la conformidad de un conjunto de juicios, que "se basan en la experiencia". No se sabe, sin embargo, si el juicio verdadero es sólo aquél que se desprende de los mismos, o también el que no esté contradictorio con los mismos;

– La teoría pragmática de la verdad une en el enfoque de William James (11.01.1842 – 26.08.1910) la definición clásica de la veracidad y el principio pragmático de la utilidad.

La teoría pragmática de la verdad se desprende de la actitud crítica hacia la definición clásica de la verdad. La verdad se define en la idea pragmática en el lenguaje de las actividades que conducen a la misma. El rasgo (sustancia) más importante de la verdad es que se identifica con el bien y transforma del problema en la cuestión de utilidad. Sufre destrucción la imagen metodológica relacionada con la categoría de la verdad como un valor cognitivo;

– La teoría semántica de la verdad se refiere al rasgo de los enunciados lógicos pertenecientes al lenguaje que es metalenguaje<sup>8</sup> con respecto a la lengua en que estos enunciados se expresen.

La teoría semántica de la verdad ha sido formulada de esta manera por Alfred Tarski (14.01.1901 – 26.10.1983) aún en Polonia en 1933<sup>9</sup>. No se puede construir una definición correcta de la frase verdadera para lengua coloquial y para lenguas de una serie interminable de las ciencias formalizadas de deducción. Una definición como

6 Jürgen Habermas: *Erkenntnis und Interesse. Mit einem neuen Nachwort*. [2. Aufl.] Suhrkamp, Frankfurt am Main 1973.

7 Hilary Putnam: *Pragmatism. An Open Question*. Blackell, Oxford 1995, s. 10.

8 Metalengua = lengua objetiva + nombres de las frases del lenguaje objetivo + términos de la ciencia de la estructura de la lengua (morfología de la lengua). El lenguaje objetivo de la correspondencia debe distinguirse de las declaraciones metalingüísticas metodológico-epistemológicas. Jerzy Kmita inicio la teoría de la metodología de las ciencias, que llamó epistemología histórica. Véase Jerzy Kmita: *Problems in Historical Epistemology*. D. Reidel – PWN. Varsovia 1988, p. 55.

9 Alfred Tarski: *Pojęcie prawdy w językach nauk dedukcyjnych* [Noción de la verdad en las lenguas de las ciencias de deducción] (1933). [En:] Alfred Tarski: *Pisma logiczno – filozoficzne* [Escritos lógico-filosóficas]. Tomo 1. *Prawda* [Verdad]. Biblioteka Współczesnych Filozofów. Wydawnictwo Naukowe PWN. Varsovia 1995, pp. 13-172.

ésta puede construirse para una lengua de serie acabada en el sistema de deducción. Tarski distinguió dos lenguas:

- Lengua que se habla,
- Lengua de la que se habla.

La frase cuya veracidad se va a definir pertenece a la lengua de la que se habla. No obstante, la definición misma pertenecerá ya a la lengua que se habla.

Tarski es el autor de dos teorías de la verdad. Aparte de la ya mencionada, semántica, ha elaborado la teoría sintáctica de la verdad. El desarrollo de la teoría sintáctica de la verdad se encuentra en los sistemas de Stanisław Leśniewski (30.03.1886 – 13.05.1939): prototética, ontología y mereología. La prototética es el cálculo de proposiciones. El sistema de la prototética generaliza la lógica de la proposición.

La verdad no es cuestión de alguna conformidad de la "imagen" con el "original". La verdad es de adaptación de la existencia – fragmento a existir – totalidad. Se puede hablar de la "adecuación", pero es la adecuación de la llave a la cerradura, y no la de la fotografía con el fotografiado. La verdad – como se había dicho anteriormente – aparte de dos otros valores cognitivos: racionalidad y objetividad, pertenece a los valores fundamentales de la ciencia. A éstos pertenecen también los valores metodológicos, como aclaración y la previsión científica.

De las cuatro teorías de la verdad, en adelante se presenta la idea pragmática de la verdad. En particular, el pragmatismo se limita exclusivamente a las opiniones de William James.

De la verdad se puede hablar en las categorías de propiedad y en las categorías de la relación. En el primer caso, el término "verdadero" es la categoría que significa el rasgo. En el segundo caso, la palabra "veracidad" no se refiere a la propiedad del conocimiento, no determina el conocimiento en sí, sino se refiere a las relaciones que ocurren entre cierto conocimiento y la entidad. William James escribió sobre la verdad: "La posesión de la verdad no es un fin en sí mismo, sino un medio para satisfacer otras necesidades vitales. (...) La verdad – es el nombre de cada idea que inicia el proceso de verificabilidad; la utilidad - el nombre para su función demostrada en la experiencia. Las ideas verdaderas no se separarían como tales, no adquirirían nunca el nombre de la clase, y menos aún un nombre que sugierese el pensamiento del valor, si no fueran útiles así desde el mismo principio"<sup>10</sup>.

La aclaración de lo que es la verdad, es para James equivalente a la explicación, en qué consiste el proceso psíquico de considerar algo como verdadero.

En la cultura europea la verdad se ha tratado siempre como un valor<sup>11</sup>. No siempre se ha visto en la misma, sin embargo – como lo mantuvo Platón (427 a.C –347 a.C) – un valor principal, más grande, uno de la tríada de los valores absolutos: verdad, bien y belleza. A veces el valor de la verdad se rebajó, viéndola por ejemplo tan solo en que se cumple el criterio de la utilidad. La lógica de Platón ha sido tachada también de omitir el aspecto personal de las convicciones (juicios). En el caso de la verdad, este aspecto quiere decir que "la veracidad" no debería tratarse como una cualidad inmanente del conocimiento, sino como una relación que se produce entre el conocimiento y las personas.

La relativización completa de la veracidad al sujeto y sus procesos psíquicos es la función del psicologismo que caracteriza las deliberaciones del representante del pragmatismo americano citado, William James. El pragmatismo hizo un cambio sustancial del sentido y carácter de la verdad, transformándolo de una cuestión de lógica y teoría de conocimiento en un cuestión de psicología. El pragmatismo, al

---

10 William James: *Pragmatyzm [Pragmatismo]*. Traducción de W.M. Kozłowski, Varsovia 1957, pp. 109-110.

11 A las cuestiones de la verdad y del realismo se les dedicó un panel en la Academia Polaca de las Ciencias celebrado el 24 de enero de 2013. El objeto de las deliberaciones fueron, entre otras, las siguientes cuestiones: verdad como un valor (prof. dr hab. B. Tuchańska), cuestiones de verdad y realismo (prof. dr hab. Paweł Zeidler), método de tratar las cuestiones de la verdad ( prof. dr hab. M. Czarnocka).

introducir la tesis de la unidad de pensamiento y actividad, cambia los marcos en que se deliberan los problemas esenciales de la epistemología. La categoría de la verdad, que aparece siempre en relación al conocimiento, y sólo al conocimiento, ha sido introducida en un contexto más amplio. La esencia del concepto pragmático radica en el cambio del ámbito, en que se resuelve el problema de la veracidad. La cuestión de la verdad ha sido desplazada de la esfera del pensamiento a la esfera de la actividad, en que el pensamiento supone tan solo uno de los elementos.

Mientras otras teorías de la verdad resuelven, cuál es el valor cognitivo de lo que es verdad, la utilidad ha de sustituir –según el pragmatismo- a la veracidad. El valor como una categoría cognitiva llega a ser un valor de la derivada de otro valor que se realiza en la esfera práctica.

Hasta ahora se ha tratado la definición de la verdad. Pasemos a analizar el caso cuando los datos de la experiencia (datos de base) coinciden con la teoría. Surge la pregunta si se puede decir que esta teoría es verdadera. A la luz de la interpretación de uno de los metodólogos más relevantes de s. XX Karl Raimund Popper ([28.07.1902](#) – [17.09.1994](#)), sobre todo en base de la *Lógica de la investigación científica*, está autorizado afirmar que la hipótesis o teoría están confirmadas debido a experiencias dadas. No se puede decir que en el caso de la conformidad de los datos de la experiencia con la teoría, ésta sea verdadera. Está tan solo confirmada. Definiendo la teoría como verdadera, abusaríamos la noción de la verdad. Dicho sea de paso, Popper estuvo convencido de que la verdad tiene un carácter atemporal. Se produciría entonces una circunstancia incómoda en que las teorías consideradas hace algún tiempo como verdaderas, a la luz de datos más recientes pudieran considerarse falsas<sup>12</sup>. Este convencimiento está en las obras de Popper justificado con premisas adicionales. La clase de las afirmaciones básicas está en Popper desarrollada bastante bien<sup>13</sup>.

La rica y continuamente apareciente literatura más reciente en esta materia convence que la verdad es un valor cognitivo fundamental.

### 3. COMO CRECE EL CONOCIMIENTO CIENTIFICO?

En todas las concepciones objetivas existen ciertas nociones primarias. Son: noción de la cosa, relación o cualidad. Entre las nociones primarias se encuentra la noción del subjetivismo.

Las ideas de las que se empieza a construir la teoría suelen ser metafísicas y poco desarrolladas. La metafísica, a la medida del desarrollo de la teoría, se elabora detalladamente desde el punto de vista de las afirmaciones formuladas y precisión de las previsiones.

No se puede más considerar que el conocimiento científico crece a raíz de los hechos que se "recogen" hacia las teorías que se generan de los mismos (por inducción). Es sólo la teoría del positivismo la que se dedujo asumiendo que un ser se realiza en los hechos, acontecimientos, cosas que se pueden y deben conocer en sus definibilidades positivas, buscando su regularidad, es decir principios científicos. Y la respuesta a la pregunta epistemológicamente importante, cómo el conocimiento crece, se la consigue saliendo más allá del contexto de la justificación. Aceptando la distinción de Hans Reichenbach (26.09.1891 – 9.04.1953) sobre el contexto de descubrimiento y el

---

12 Karl Raimund Popper: *Lógica de la investigación científica*. Traducción al polaco Urszula Niklas. PWN, Varsovia 1977, pp. 211-215.

13 Un análisis profundamente documentado de la opinión metodológica de K.R. Popper lo presentan las obras publicadas casi al mismo tiempo: en Polonia, Jan Such: *Czy istnieje experimentum crucis? Problemy sprawdzania praw i teorii naukowych [¿Existe un experimentum crucis? Problemas de verificación de los principios y teorías científicas]*. PWN, Varsovia 1975, pp. 563; en EEUU: (Ed.) Paul Arthur Schilpp: *The Philosophy of Karl Popper*. The Library of Living Philosophers, volume 14. Open Court Publishing Company, La Salle, Illinois 1974, pp. 1323.



contexto de justificación, hay que indicar que el científico involucrado en el trabajo en el ámbito del contexto de justificación, está a la vez comprometido en los procedimientos de verificación en la ciencia, investigando las teorías, está involucrado también en la verificación de la teoría en la ciencia.

En el contexto de la investigación, el científico se interesa por ideas nuevas. Los creadores de las revoluciones científicas llaman la atención a las ideas en el marco de las ciencias físicas del s. XX.

Hay también manuales metodológicos contemporáneos anunciando que el formalismo matemático da inicio a las teorías. Cabe consentir que no son las fórmulas de matemática, sino pensamientos e ideas, los que atrajeron la atención de los creadores de las revoluciones científicas del s. XX.

En el discurso científico sobre el desarrollo de la ciencia de economía se pueden distinguir dos aspectos: metafísico (ontológico) y metodológico. Analizando las líneas de desarrollo de la ciencia contemporánea del Oeste Leszek Nowak (7.01.1943 – 20.10.2009) distinguió antropocentrismo, sociocentrismo y culturocentrismo.

La escuela austríaca de la economía da mucha importancia al aspecto metafísico a costas del componente metodológico. En las opiniones de Carl Menger se deja notar una influencia indudable de la filosofía de Immanuel Kant, sobre todo si se trata de la necesidad del juicio *a priori*. Según Menger los principios económicos estrictos, que deben observarse al menos en un caso, son necesarios a consecuencia de nuestros principios de pensamiento<sup>14</sup>.

Ludwig Heinrich Edler von Mises (29.09.1881 – 10.10.1973), representante de esta escuela, caracteriza uno de los rasgos principales de la escuela austríaca, en el plano ontológico de la siguiente manera: "(...) todas las acciones son obras de los seres humanos individuales, (...) al conjunto social no le corresponde un ser o realidad independiente de las acciones de sus miembros particulares". Se trata del individualismo enfocado en la versión ontológica.

Es difícil aceptar la tesis del individualismo en la economía. Esta tesis del individualismo la cuestionan varias formas del antiindividualismo, pronunciadas por ejemplo por las autoridades como: Hilary Putnam<sup>15</sup> y Jacek Tittenbrun<sup>16</sup>.

Para que una teoría económica cumpla las condiciones básicas de la aclaración epistemológica, para que sea una ciencia coherente y lógica, habría que renunciar a la tesis del individualismo.

La economía ortodoxa hace prioritario el aspecto metodológico, a costas del componente metafísico. La existencia del componente ontológico no queda sin impacto en la metodología de las ciencias económicas.

En la historia de la ciencia hay períodos de cambios que tienen el carácter de revoluciones teóricas. Durante las mismas se producen procesos poco conocidos desde el punto de vista metodológico y epistemológico. El conocimiento de estos procesos puede ser decisivo para la respuesta a la pregunta importante para la ciencia acerca de las fuentes de su crecimiento.

Uno de los problemas más difíciles –por lo menos que más se reiteran– es la inconmensurabilidad. Lo levantó Kazimierz Ajdukiewicz (1934), Kuhn (1962), y antes aún Duhem (1906).

---

14 Carl Menger: *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*.

Ed. Louis Schneider, trans. Francis J. Nock. New York University Press. New York 1985. En el original, el libro se publicó en alemán cien años antes. Véase Dr. Carl Menger, o. ö. Professor der Staatswissenschaften an der Wiener Universität: *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften, und der Politischen Ökonomie insbesondere*. Verlag von Duncker & Humblot. Leipzig 1883.

15 Hilary Putnam: *The meaning of <<meaning>>*. "Minnesota Studies in the Philosophy of Science" 1975, No 7, pp. 131-193.

16 Jacek Tittenbrun: *Economy in Society: Economic Sociology Revisited*. Cambridge Scholars Publishing. Newcastle upon Tyne 2011.

Kuhn describe tan plásticamente este cambio de modo de ver el mundo al asumir la mayoría de los científicos un nuevo paradigma, que merece la pena citar este fragmento de su libro. Kuhn dice "(...) el acuerdo entre los aficionados a paradigmas de competencia está por definición limitado. Todas estas causas se han presentado conjuntamente como inconmensurabilidad de la tradición ante- y posrevolucionaria de la ciencia normal"<sup>17</sup>. En cuanto a las perspectivas del desarrollo de la ciencia, Kuhn formuló opinión diciendo: "Hablando más claro estaremos forzados a renunciar a la opinión de que el cambio de los paradigmas acerca más –a los científicos y a los que aprovechan su saber– a la verdad"<sup>18</sup>.

Las conclusiones al analizar el libro de Kuhn son las siguientes:

- Afirmación de la inconmensurabilidad, desconformidad conceptual entre varios estadios del desarrollo científico, que divide la revolución científica,
- Cuando un científico pasa su reconocimiento de un paradigma o otro, sufre modificación su manera de ver el mundo,
- Varias teorías son inconmensurables una con otra. Esto quiere decir que las tesis de una teoría no se pueden traducir a la lengua de otra. No se da entre ellos la relación de la correspondencia,
- La comparación sistemática de las teorías requiere que se determinen las denotaciones de los términos inconmensurables.

Parece justificada la opinión que la inconmensurabilidad en el enfoque de Kuhn significó la ausencia de la lengua en que dos teorías pudieran formularse y servir para comparar las tesis de las teorías. En la filosofía de la ciencia, siempre surge la cuestión si gracias a este libro de Kuhn puede abrirse un camino a negar la posibilidad de criterios objetivos y valoraciones del crecimiento del saber científico en las categorías de la verdad y adecuación con respecto a la práctica.

## FIN

La presente ponencia presenta los problemas principales de la epistemología de la economía. Lo científico y lo estricto es más difícil de conseguir en esta ciencia que en otras ciencias que tratan la naturaleza y al ser humano. Para dar claridad a las nociones y categorías de la economía, hay que revisar continuamente los fundamentos de conocimiento científico, en general y de la ciencia económica, en particular.

En la epistemología la verdad ocupa una posición destacada. Se considera que es el fin único y objetivo de la ciencia. La verdad es un valor vigente en la ciencia y un valor límite. Supone una idealización inalcanzable de la reconstrucción racional de la ciencia.

No obstante, no son raras las voces de crítica que rechazan la idea de la verdad, que no entran en detalles de varias teorías de la verdad. La mayoría de los argumentos críticos deriva de la aceptación de un modelo que postula la limitación del área de la filosofía a la filosofía de la lengua o filosofía de la razón. Las voces de crítica vienen principalmente de parte de los posmodernistas y neopragmatistas que conducen la ciencia a un absurdo metafísico.

## LITERATURA

Ajdukiewicz K.: *Das Weltbild und die Begriffsapparatur*, "Erkenntnis" IV, 1934.

---

<sup>17</sup> Thomas Samuel Kuhn: *Struktura rewolucji naukowych*. [Original: *The Structure of Scientific Revolutions*]. Traducción al polaco: Helena Ostromecka. ALETHEIA, Varsovia 2011, pp. 258.

<sup>18</sup> Thomas Samuel Kuhn: *Struktura ...*, op. cit., p. 294.

- Blaug M.: *Metodologia ekonomii*. [Metodología de la economía] Wydawnictwo Naukowe PWN. Varsovia 1995.
- Habermas J.: *Erkenntnis und Interesse. Mit einem neuen Nachwort*. [2. Aufl.] Suhrkamp, Frankfurt am Main 1973.
- James W. *Pragmatyzm*. [Pragmatismo] Traducción W.M. Kozłowski, Varsovia 1957.
- Kmita J.: *Problems in Historical Epistemology*. D. Reidel – PWN. Varsovia 1988.
- Kmita J.: *Jak słowa łączą się ze światem. Studium krytyczne neopragmatyzmu*. [Como las palabras se unen con el mundo. Estudio crítico del neopragmatismo] Edición II, corregida. Wydawnictwo Naukowe Instytutu Filozofii Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Tomo XLIV. Poznań 1998.
- Kuhn T. S.: *Struktura rewolucji naukowych*. [Tytuł oryginału: *The Structure of Scientific Revolutions*]. Traducción: Helena Ostromęcka. ALETHEIA, Varsovia 2011.
- Menger C.: *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*. Ed. Louis Schneider, trans. Francis J. Nock. New York University Press. New York 1985.
- Musiak G.: *Ernest Nagel and Economic Methodology. A New Look*. "Journal of Economics & Management". Volume editor: Barbara Kos. No 7, 2011.
- Popper K. R.: *Logika odkrycia naukowego*. [Lógica de la investigación científica] Traducción Urszula Niklas. PWN, Varsovia 1977.
- Putnam H.: *Pragmatism. An Open Question*. Blackell, Oxford 1995.
- Putnam H.: *The meaning of <<meaning>>*. "Minnesota Studies in the Philosophy of Science" 1975, No 7.
- Schilpp P. A. (Editor): *The Philosophy of Karl Popper*. The Library of Living Philosophers, volume 14. Open Court Publishing Company, La Salle, Illinois 1974.
- Such J.: *Czy istnieje experimentum crucis? Problemy sprawdzania praw i teorii naukowych*. [¿Existe un experimentum crucis? Problemas de verificación de las leyes y teorías científicas] PWN, Varsovia 1975.
- Tarski A.: *Pojęcie prawdy w językach nauk dedukcyjnych* (1933). [Noción de la verdad en las lenguas de las ciencias de deducción] [En:] Alfred Tarski: *Pisma logiczno-filozoficzne* Tom 1. *Prawda*. [Escritos lógico-filosóficos. Tomo 1. Verdad] Biblioteka Współczesnych Filozofów. Wydawnictwo Naukowe PWN. Varsovia 1995.
- Tittenbrun J.: *Economy in Society: Economic Sociology Revisited*. Cambridge Scholars Publishing. Newcastle upon Tyne 2011.

## A PROBLEMÁTICA DO SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO BRASILEIRO

Daniele Neuberger (UFSM)

### RESUMO:

O conceito de Sistema Nacional de Inovação vem sendo difundido desde o final da década de 80, como resultado da importância que a inovação exerce sobre as diversas atividades econômicas e, principalmente, da interação entre os diversos atores institucionais. O Brasil, no entanto, enfrenta uma problemática por ser classificado como um dos países que ainda não possui um Sistema Nacional de Inovação maduro e consolidado. O presente artigo propõe-se a estudar as causas desta problemática e, para tanto, analisa o conceito de Sistemas de Inovação e investiga as particularidades históricas do caso brasileiro, a fim de não incorrer em equívocos ao propor soluções *prontas* ao desenvolvimento do país.

**Palavras-chave:** Sistema Nacional de Inovação; Brasil; Freeman.

### INTRODUÇÃO

A importância da inovação é ressaltada desde a obra de Schumpeter (1982), na qual o autor ressalta que as inovações inseridas nas economias capitalistas são fundamentais tanto para o bom desempenho das empresas, através do aumento de sua competitividade com a conquista de lucros extraordinários, quanto para a sociedade em geral, uma vez que as inovações são difundidas através do processo concorrencial, aumentando o nível de emprego, salários e renda da população e conduzindo o sistema econômico ao desenvolvimento.

Segundo Dosi (1988, p. 1120), os agentes alocam recursos para explorar ou desenvolver novos produtos ou novas técnicas, se eles acreditam na existência de algum tipo de oportunidade ainda não explorada, se esperam que haja algum mercado para os seus produtos e se vislumbram um benefício econômico líquido decorrente das inovações.

No atual paradigma tecnoeconômico<sup>1</sup> das tecnologias de informação, marcado pela constante incorporação do conhecimento aos processos produtivos, a atividade inovadora assume papel essencial, bem como a compreensão da forma pela qual tal conhecimento é gerado e difundido no sistema econômico. A inovação passa a ser encarada como variável estratégica fundamental para o aumento da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade nacional. (CASSIOLATO E LASTRES, 2005).

De acordo com Marques e Abrunhosa (2005, p. 02-03), logo após a Segunda Guerra Mundial, o processo de inovação era visto de forma linear, iniciando pela pesquisa básica, passando pela pesquisa aplicada, pela invenção, pelos testes de mercado e, finalmente, pela difusão. Este processo era constituído por diferentes estágios que, no entanto, ocorriam de forma sequencial e eram independentes entre si. Contribuições recentes, no entanto, demonstram que a inovação é um processo bem mais complexo e sistêmico, destacando a importância da interação entre diversos agentes: empresas, sistema educacional, organizações de ciência e governo.

Tais contribuições envolvem, principalmente, os trabalhos desenvolvidos por Chris Freeman, Richard Nelson e Bengt-Åke Lundvall, no final da década de 80, que utilizaram o termo “Sistema de Inovação” para designar o conjunto de instituições

---

1 De acordo com PEREZ (2004, p. 32), o “paradigma tecnoeconômico” é um termo neo-schumpeteriano que deriva do “paradigma tecnológico”- criado por Giovanni Dosi para referir-se à lógica condutora da trajetória de tecnologias, produtos e indústrias individuais – que, por sua vez, deriva do conceito de “paradigma científico” de Thomas Kuhn. O “paradigma tecnoeconômico” refere-se, de forma geral, às mudanças na estrutura econômica causadas pelas revoluções tecnológicas.

públicas e privadas que contribuem para o desenvolvimento e difusão das inovações. (SBICCA E PELAEZ, 2006).

Este texto objetiva contribuir com a literatura existente sobre os Sistemas Nacionais de Inovação (SNI) e investigar as razões pelas quais o SNI brasileiro ainda é classificado como imaturo e não consolidado, bem como analisar alguns indicadores de esforço e desempenho dos processos inovativos no país. Optou-se pela dimensão nacional dos Sistemas de Inovação a fim de ser possível estabelecer comparações entre o desempenho brasileiro e o de outros países, principalmente aqueles classificados como líderes na produção científica e tecnológica mundial. O presente estudo conta com três seções, além desta breve introdução. Na seção dois, são analisados a origem e os conceitos atribuídos ao SNI. Na seção três, averiguar-se-ão algumas especificidades e características do SNI brasileiro. Na seção quatro, apresentam-se as considerações finais.

## 2 O CONCEITO DE SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO

Segundo Nelson e Nelson (2002), o conceito de “Sistema de Inovação” teria surgido devido à insatisfação dos economistas evolucionários com o tratamento dado pelos economistas neoclássicos aos avanços tecnológicos. Para estes, as tecnologias eram determinadas através da concorrência *ex-post* e, portanto, não desenvolveram a noção de que seguem um processo evolutivo.

Um “Sistema de Inovação” é o resultado de numerosas interações de uma comunidade de atores e instituições que influenciam o desempenho das empresas e das economias<sup>2</sup>; A importância desse sistema é medida pelo seu poder de distribuição do conhecimento e pela sua capacidade de assegurá-lo aos inovadores. (OCDE, 1996)

Sbicca e Pelaez (2006) esclarecem que um “sistema” pode ser definido como um conjunto de elementos relacionados, que são capazes de formar uma unidade. Assim, de acordo com essa abordagem, “a análise do comportamento isolado de uma firma torna-se insuficiente para entender a dinâmica do processo de inovação, pois ela não inova de maneira isolada.” (SBICCA-FERNANDES E PELAEZ, 2006, p. 417). Para os autores, o âmbito “nacional” geralmente é o escolhido para a análise, pois esta é facilitada se as partes envolvidas no processo possuem o mesmo ambiente nacional e normas em comum<sup>3</sup>. Além disso, “o estudo de um país pode oferecer explicações fundamentais sobre o ambiente em que se dá a inovação” (SBICCA-FERNANDES E PELAEZ, 2006, p. 422)

De acordo com Sbicca-Fernandes (2004, p. 02), é possível apontar dois aspectos comuns nas análises sobre os Sistemas de Inovação: em primeiro lugar, a importância da inovação como fonte de crescimento e aumento da produtividade e, em segundo lugar, a compreensão de que a inovação é um processo sistêmico, que envolve diversas instituições.

De acordo com Nelson e Nelson (2002, p. 266), o papel desempenhado pelas instituições, tanto formais quanto informais<sup>4</sup>, é de suma importância, uma vez que são elas que criam o ambiente onde as inovações desenvolver-se-ão. Para os autores, há uma estreita relação entre economistas evolucionários e institucionalistas, pois cada

22 De acordo com Nelson e Rosenberg (1993, p.04), não há presunção de que o sistema seja conscientemente projetado ou que as instituições envolvidas trabalhem em conjunto de forma harmoniosa e coerente, mas que as mesmas sejam capazes de influenciar o desempenho inovador.

3 Nelson e Rosenberg (1993, p. 03) chamaram de “tecnacionalismo” a crença de que as capacidades tecnológicas das empresas de alguns países são uma fonte chave de sua capacidade competitiva, e que essas capacidades são em certo sentido uma capacidade de caráter nacional, e que podem ser construídas por uma ação nacional.

4 Segundo North (2003, p. 02), as instituições podem ser formais - que incluem regras, leis, constituições, regulamentos, que possuem o caráter de ser específicas e definidas com precisão – ou informais, representadas pela cultura, comportamento e hábitos.

vez mais os primeiros estão vendo as instituições como moldagens para o progresso da inovação.

Freeman (1995, p.14) também reconhece o papel central das instituições nos SNI, ao analisá-los de uma perspectiva histórica e comparar o desempenho tecnológico de países latino-americanos com o leste-asiático, por exemplo. O autor argumenta que as instituições nacionais tem poder de afetar as taxas de mudança técnica e, portanto, do crescimento em diversos países.

“The ‘coupling mechanisms’ between the education system, scientific institutions, R&D Technological infrastructure and international competitiveness facilities, production and markets have been an important aspect of the institutional changes introduced in the successful ‘overtaking’ countries.” (FREEMAN, 2005, p. 565-566)

Segundo Nelson e Rosenberg (1993, p. 07), dada a ligação entre a ciência e a tecnologia, as pesquisas de universidades são uma importante contribuição para o avanço técnico, sendo parte constituinte dos Sistemas de Inovação. Além disso, os autores destacam também o papel fundamental desempenhado pelos laboratórios de pesquisa industrial, definidos por eles como centros de pesquisa e desenvolvimento de novos ou melhorados produtos e processos, sendo compostos por cientistas, engenheiros e universitários, indicando o acoplamento com as universidades. (NELSON E ROSENBERG, 1993, p. 10)

Além dos laboratórios de pesquisa industrial, Nelson e Rosenberg (1993) apontam a atuação de outros importantes atores institucionais na composição dos SNI, tais como firmas, as universidades, os laboratórios de pesquisa do governo, as instituições financeiras, bem como o sistema econômico e político como um todo.

Sbicca-Fernandes e Pelaez (2006, p. 418) apontam para três principais atores institucionais dos Sistemas Nacionais de Inovação: as universidades e centros de pesquisa, o Estado e as empresas; sendo as universidades, os centros de pesquisa e o Estado, responsáveis pela pesquisa básica, e as empresas, responsáveis pela pesquisa aplicada<sup>5</sup>. Os autores ressaltam ainda, que o Estado pode ser visto como agente coordenador do sistema, tendo o papel de estimular a capacitação tecnológica, gerar infraestrutura e dar diretrizes à política de C&T para o desenvolvimento nacional.

A importância do Estado como agente coordenador dos Sistemas Nacionais de Inovação também é apontada por Cassiolato e Lastres (2005). Segundo os autores, cabe a este agente a tarefa de intervenção a fim de fomentar o desenvolvimento produtivo e tecnológico e a expansão de setores estratégicos, além do desenvolvimento e difusão de novas tecnologias através de atividades de P&D e “o reforço de malhas de pequenas e médias empresas e o desenvolvimento de atividades consideradas estratégicas para o crescimento econômico doméstico” (CASSIOLATO E LASTRES, 2005, p. 39)

Na próxima seção será analisado o Sistema Nacional de Inovação Brasileiro, de acordo com as suas características e particularidades históricas, a fim de verificar porque ainda é classificado como imaturo e não consolidado.

### **3 O SISTEMA NACIONAL DE INOVAÇÃO BRASILEIRO**

Para se compreender a análise dos Sistemas Nacionais de Inovação, é necessário o entendimento das especificidades de cada país em questão. (SBICCA-FERNANDES, PELAEZ, 2006; SBICCA-FERNANDES, 2004; CASSIOLATO, LASTRES, 2005; AVELLAR, OLIVEIRA, 2008; VILLASCHI, 2005). De acordo com

---

<sup>5</sup> Sbicca e Pelaez (2006, P. 418) argumentam que, enquanto as empresas apresentam um comportamento orientado para o ganho pecuniário, as universidades caracterizam-se mais pela “pesquisa por excelência”.

Sbicca e Pelaez (2006), isso ocorre porque uma das características desta análise é a perspectiva histórica e, assim sendo, o processo de inovação muitas vezes é dependente da trajetória (*path dependence*) de desenvolvimento adotada, de forma que a simples “cópia” de padrões de Sistemas de Inovação mostra-se inviável:

“Quando se estuda um SNI que obteve êxito pode-se observar os elementos que contribuíram para este resultado. Mas a transposição pura e simples desse modelo para outros países, regiões ou setores é impraticável, na medida em que cada sistema apresenta características específicas que só se revelam ao longo de um processo histórico de formação. “(SBICCA E PELAEZ, 2006, p. 420)

Perez (2004) descreve as “ondas de desenvolvimento”<sup>6</sup> como sendo resultado das revoluções tecnológicas e mudanças de paradigma; tais ondas de desenvolvimento acabam por estabelecer um nível mais alto de produtividades nas economias dos países, abrindo “janelas de oportunidade” para os que ainda não se desenvolveram alcançarem os já desenvolvidos (processo de *catching up*).

Segundo Gordon (2009, p. 10), uma vez que a mudança de um paradigma tecnológico para outro cria janelas de oportunidade para os países subdesenvolvidos mudarem de situação, é importante respeitar a situação específica de cada país e a sua trajetória histórica, para que estas oportunidades possam, de fato, ser aproveitadas.

Albuquerque (1996) elabora uma tipologia dos Sistemas Nacionais de Inovação, no intuito de averiguar a posição brasileira. Segundo o autor, diversos países podem ser enquadrados em três categorias, de acordo com o desenvolvimento de seus respectivos Sistemas de Inovação. A primeira categoria é constituída por países que possuem sistemas de inovação maduros, que são capazes de manter o país na fronteira tecnológica e na liderança da produção científica mundial. Os Estados Unidos, a Alemanha e o Japão podem ser citados como participantes desta categoria. A segunda categoria envolve países cuja função de seus sistemas de inovação é a difusão de inovações; tais países possuem forte atividade tecnológica interna que os capacita a absorver as inovações geradas nos centros mais avançados e a difundi-las. Países como a Suécia, a Dinamarca e a Holanda constituem esta categoria. Já na terceira categoria, estão presentes os países cujos sistemas de inovação ainda não estão consolidados. De acordo com Albuquerque (1996, p.58), “são países que construíram sistemas de ciência e tecnologia que não se transformaram em sistemas de inovação”. Segundo o autor, os países desta categoria dependem fundamentalmente do acesso à tecnologia estrangeira. O Brasil e a Argentina são países que fazem parte desta categoria.

“Os países desse grupo, periféricos e semi-industrializados, construíram uma infraestrutura mínima de ciência e tecnologia. Porém, dada à pequena dimensão dessa infraestrutura, a sua baixa articulação com o sistema produtivo, a pequena contribuição à eficiência no desempenho econômico do país, pode-se dizer que não foi ultrapassado um patamar mínimo que caracteriza a presença de um sistema de inovação.” (ALBUQUERQUE, 1996, p. 58)

Torna-se necessário, desta forma, analisar a situação brasileira de acordo com suas particularidades. Sbicca-Fernandes (2004, p. 13) esclarece que a industrialização brasileira iniciou a partir da década de 1930 como resultado do aumento dos preços dos produtos importados e da queda das receitas advindas das exportações de café. De fato, a participação da indústria aumentou de 32,6% para 80% entre 1930 e 1980.

---

6 Segundo Perez (2004), uma “onda de desenvolvimento” pode ser definida como “o processo mediante o qual uma revolução tecnológica e o seu paradigma se propagam por toda a economia, trazendo consigo mudanças estruturais na produção, distribuição, comunicação e consumo, assim como mudanças qualitativas profundas na sociedade.” (PEREZ, 2004, p. 46, tradução nossa)

No entanto, os avanços técnicos não se fizeram presente durante este processo, sendo que houve apenas o aumento da produção, e não da produtividade. Isto ocorreu porque a penetração do capitalismo industrial no Brasil deu-se em um momento no qual as condições mundiais eram de um forte capitalismo monopolista, que impediu a disseminação de um ambiente concorrencial para a produção das firmas.

Sbicca-Fernandes e Pelaez (2006) explicam que na década de 1950 houve grande participação do Estado na industrialização brasileira, principalmente através do Plano de Metas (1956-1960). Nesta década e na década seguinte foram criadas importantes instituições como o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), a Finep (Financiadora de Estudos e Projetos) e o CNPq (Conselho Nacional de Pesquisas), que em muito auxiliaram no desenvolvimento dos Planos Nacionais de Desenvolvimento (PND I, PND II e PND III) das décadas seguintes. Porém, a política econômica não encontrava respaldo na política científica e tecnológica. De acordo com os autores, ao longo deste período pode-se notar a completa ausência de investimento fiscal ao desenvolvimento tecnológico, sendo que este ficou basicamente restrito ao investimento em instituições de pesquisa e ensino universitário, mas quase sem vínculos com o setor produtivo. Mesmo em 1973, depois do choque do petróleo, quando o Brasil completou a sua indústria de base e o setor de bens de capital, o que permitiu a consolidação de setores dinâmicos, a desarticulação entre instituições de pesquisa e o setor produtivo permaneceu, e as empresas estatais assumiram a responsabilidade do desenvolvimento científico e tecnológico no país e houve grande participação de capital estrangeiro. Já na década de 80, diante das baixas taxas de crescimento e alta da inflação, a posição defensiva adotada pelas empresas e pelo governo, diante das altas taxas de inflação, impediu que avançassem no processo desenvolvimento tecnológico.”

Em relação à década de 90, Villaschi (2005, p. 03) destaca que a maioria das mudanças na estrutura institucional e econômica brasileira, como as privatizações e as liberalizações comerciais e financeiras, não levou em conta as modificações que estavam ocorrendo no paradigma techno-econômico mundial. Além disso, embora a economia tenha superado o problema da instabilidade de preços, “no domínio tecnológico, o compromisso político com o déficit público tem implicado corte nos gastos em áreas cruciais para a inovação em tempos de aprendizado econômico.” (VILLASCHI, 2005, p. 04).

Ainda segundo Villaschi (2005), na análise do Sistema Nacional de Inovação Brasileiro, o aspecto educacional assume grande importância. No entanto, apesar do maior número de alunos que frequentam as escolas em todos os níveis, o desempenho qualitativo ainda não é razoável. O autor apresenta dados que demonstram que o número de alunos universitários quase dobrou desde o início da década de 90; porém, esse aumentou deu-se quase que exclusivamente em instituições privadas de ensino, enquanto o número de instituições públicas praticamente se estabilizou. Além disso, de acordo com um exame mais atento feito pelo autor, existe forte concentração das instituições públicas em áreas relacionadas à engenharia, por exemplo:

“Por um lado, há concentração em áreas de conhecimento em que o investimento em laboratórios e equipamentos é mais baixo (sobretudo nas humanidades). Por outro, tomando-se como representativos os números das instituições que oferecem cursos em engenharia mecânica e elétrica, as escolas públicas (em sua maioria, mantidas pelo governo federal) respondem por mais de 60% do total de matrículas nessas áreas no país.” (VILLASCHI, 2005, p. 15)

Em síntese, Sbicca-Fernandes e Pelaez (2006) consideram que o país ainda não possui um Sistema Nacional de Inovação consolidado. Segundo os autores, um dos fatores responsáveis pela atual situação foi a inflação persistente ao longo da



história brasileira, que acabou por prejudicar a tomada de decisões sobre inovações. Além disso, apontam que não houve uma política de C&T articulada com as políticas econômicas, além da inexistência de articulação com o setor empresarial. Por fim, chamam a atenção para o fato de que cada país precisa descobrir o próprio caminho para o seu SNI, não sendo aconselhável copiar modelos prontos de outros países.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procurou-se evidenciar a importância do conceito de “Sistema Nacional de Inovação”, desde a sua origem até o importante papel desempenhado pelo caráter interativo das instituições que o compõem: as firmas, o governo, os laboratórios de pesquisa, as instituições financeiras, o sistema educacional, político e social.

De acordo com a tipologia elaborada por Albuquerque (1996), o Brasil é um dos países que se encontra na *terceira categoria* dos sistemas nacionais de inovação, com um SNI ainda não consolidado e imaturo, distante do desenvolvimento de países inclusos na *primeira categoria*, considerados líderes no desenvolvimento tecnológico mundial.

Procurou-se demonstrar que é importante levar em consideração alguns aspectos determinantes para esta posição brasileira, tais como: a industrialização atrelada ao desempenho externo e com forte participação do Estado, a pequena articulação com o setor empresarial, a baixa produtividade, a elevada participação do capital estrangeiro, a desarticulação entre as instituições de pesquisa e o setor produtivo, a predominância de empresas estatais, a elevada inflação na década de 80 e o déficit público.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBUQUERQUE, E. M. Sistema Nacional de Inovação no Brasil: uma análise introdutória a partir de dados disponíveis sobre a ciência e a tecnologia. *Revista de Economia Política*, v. 16, n. 3 (63), jul/set, 1996.
- AVELLAR, A. P. M; OLIVEIRA, F. C. B. Comportamento do sistema Nacional de Inovação Brasileiro (2000-2007). *Revista Economia Ensaios*, v. 23, n. 8. UFU. Uberlândia. 2008.
- CASSIOLATO, J. E., LASTRES, H. M. Sistemas de Inovação e Desenvolvimento: as implicações de política. *São Paulo em Perspectiva*, v. 19, n. 1, p. 34-45, jan/mar. 2005.
- DOSI, G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic Literature*, ABI/INFORM Global, vol. 26, n. 3, p. 1120-1171, September, 1988.
- FREEMAN, C. The national system of innovation in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 1, p. 5-24, 1995.
- \_\_\_\_\_. Technological infrastructure and international competitiveness. *Industrial and Corporate Change*, Vol. 13, N. 3, pp. 541–569. 2005.
- GORDON, J. L. P. L. Sistema Nacional de Inovação: Uma alternativa de desenvolvimento para os países da América Latina. Sessões Ordinárias. ÁREA: 7. Trabalho, Indústria e Tecnologia. SUBAREA: 7.3. Economia da Tecnologia e da Inovação, 25 p., 2009.
- LUNDEVALL, B. Å. National innovation systems – analytical concept and development tool. *Industry and Innovation*. 14 (1): 95-119. 2004.
- MARQUES, A.; ABRUNHOSA, A. Do modelo linear de inovação à abordagem sistêmica: aspectos teóricos e de política econômica. Documento de Trabalho nº. 33. Centro de Estudos da União Europeia (CEUNEUROP), Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Coimbra, Portugal. 2005.

- NELSON, R. R; NELSON, K. Technology, Institutions, and Innovation Systems. *Research Policy*. 31 (2002). 265-272. NH Elsevier. 2002.
- NELSON, R. ROSENBERG, N. *National Innovation Systems: A comparative analysis*. New York: Oxford University Press, 1993.
- NORTH, D. *The Role of Institutions in Economic Development*. Discussion Paper Series. United Nations Economic Commission Europe, Geneva, Switzerland. 2003.
- OECD. *Organisation for Economic Co-operation and Development. The Knowledge-based Economy*. Paris, 1996.
- PEREZ, C. *Revoluciones Tecnológicas y Capital Financeiro: La dinamicas de las grandes busbujas financeiras y las épocas de bonanza*. Argentina: sigloxxi editores argentina. 2004.
- SBICCA, A; PELAEZ, V. *Sistemas de Inovação*. In: Victor Pelaez e Tamás Szmerecsányi (org). *Economia da Inovação Tecnológica*. São Paulo: Editora Hucitec, 2006.
- SBICCA-FERNANDES A. *Reflexões sobre a abordagem de Sistema de Inovação*. Textos para discussão. *História Econômica Geral*. Faculdade de Economia. Curitiba: UFPR, 2004.
- SCHUMPETER, J. A. *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas) [1911]
- VILLASCHI, A. *Anos 90: Uma Década perdida para o Sistema Nacional de Inovação Brasileiro?* *São Paulo em Perspectiva*, v. 19, n. 2, p 3-20, abr/jun. 2005.

## CARACTERIZACIÓN DE PROCESOS VIRTUALIZADOS.

Mariano Olmos

### RESUMEN:

El fenómeno organizacional, como concepto dinámico va adquiriendo nuevas variables y características conforme a que avanzan nuevas tecnologías (TICS) y dinámicas del entorno en el que se desenvuelve.

Es así que las organizaciones van adquiriendo mayor complejidad en los procesos que ejecutan, donde la realidad temporal y física requieren que la gestión de estos procesos se adecue a este nuevo escenario.

Los procesos definidos tradicionalmente, buscan contar con una mayor estandarización, comunicación y coordinación de los mismos. El fenómeno de la virtualización de las organizaciones y procesos, vuelven a las características mencionadas anteriormente más críticas y adquieren mucha mayor importancia las herramientas de gestión para asegurar el cumplimiento de los mismos.

Este trabajo busca avanzar sobre la caracterización de los procesos que tienen algún grado de virtualidad en su ejecución, tratando de apuntar a una mejor gestión de los procesos y su consecuente obtención de mejores resultados.

### DESARROLLO:

La necesidad de caracterizar estos procesos virtualizados, surge como consecuencia de la necesidad de adaptar la gestión ante procesos con distintas características a los tradicionales, donde la presencialidad y la temporalidad de los mismos generan un desafío en su gestión.

A continuación se caracterizarán a los procesos virtualizados, para luego avanzar sobre la caracterización de estos procesos.

#### ***Problemática sobre los procesos virtualizados:***

Para poder caracterizar y marcar las diferencias vamos a partir de lo que define a un proceso como tal. Un proceso es una actividad o grupo de actividades que emplee un insumo, le agregue valor a este y suministre un producto a un cliente externo o interno. Los procesos utilizan los recursos de una organización para suministrar resultados definitivos (1).

Para caracterizar a la virtualidad (sin intención de desarrollar el tema) podemos partir de la definición de la Real Academia Española en sus diferentes acepciones: (Del latín *virtus*, fuerza, virtud). 1. adj. Que tiene virtud para producir un efecto, aunque no lo produce de presente, frecuentemente en oposición a efectivo o real. 2. adj. Implícito, tácito. 3. adj. Fís. Que tiene existencia aparente y no real. Aplicado a los procesos identificamos que los que poseen esta característica, aquellos cuyos proveedores poseen una presencialidad no física, o que sus actividades son realizadas en distintos lugares y momentos, cuyos servicios son intangibles o brindados a clientes que poseen la misma característica que sus proveedores. También poseen canales de flujo del producto y la información cada vez menos tangibles y apoyados por tecnologías cada vez más sofisticadas.

Algunos elementos que podemos rescatar de esta definición es que los procesos se caracterizan por la presencia de una entrada, un grupo de actividades realizadas que utilizan recursos con un fin en común, un producto resultante de estas actividades y un cliente que lo recibe. Sobre estos elementos podemos realizar un análisis sobre aquellos con algún grado de virtualización.

**Proveedores:** los proveedores de insumos e información se encuentran dispersos geográficamente, y muchas veces pertenecientes a una organización diferente. Esto hace muy necesario la formalización de los requerimientos de entrada para el proceso.

**Insumos:** las entradas se realizan sobre soportes que incluyen nuevas TIC, insumos no físicos.

**Actividades:** las actividades se realizan en distintas locaciones geográficas, en distintas organizaciones, en diferente momento del tiempo y con contextos culturales diferentes. Tienen soporte en TICs y no dejan registros físicos (formularios, listas de chequeo, etc.). Hay presencia de trabajo virtual de los ejecutantes del proceso.

**Organizaciones:** las actividades se ejecutan en distintas organizaciones o con trabajadores con distinta modalidad de contratación.

**Recursos:** los recursos utilizados, son definidos de manera descentralizada y su gestión presenta un desafío.

**Producto/Servicio:** los productos o servicios se vuelven cada vez más intangibles lo que genera un desafío en cuanto a la definición y gestión de la calidad.

**Clientes:** los clientes pueden encontrarse en cualquier parte del mundo (sea interno o externo) soportado por canales cada vez más variados y soportados por las TICs.

### **Características de los procesos tradicionales**

Los procesos presentan características como:

- Tiene un responsable del proceso.
- Tienen una misión u objetivo definido.
- Tienen definido límites.
- Tienen definidos roles (proveedores, ejecutantes y clientes) y sus relaciones con otros procesos.
- Tienen definidos procedimientos.
- Buscan ser efectivos, eficientes y adaptables.
- Los elementos de entrada para un proceso son generalmente los resultados de otros procesos.
- Los procesos de una organización son generalmente planificados y puestos en práctica bajo condiciones controladas para aportar valor.

### **Características de los procesos virtualizados:**

Los procesos virtualizados no necesariamente son realizados en una misma realidad temporal (asincrónicos) y no son ejecutados en una misma realidad física. Entre sus características:

- Tiene un responsable (con responsabilidades e interacciones más complejas).
  - La misión u objetivo debe estar definido para orientar las acciones (que tienen una mayor dispersión).
  - Deben tener límites definidos.
  - La definición de roles y sobre todo de las relaciones, responsabilidades y procedimientos se vuelve más crítica debido a sus características temporales y espaciales.
  - Los riesgos de alcanzar los objetivos de efectividad, eficiencia y adaptabilidad se vuelven más importantes.
  - La relación entre procesos se vuelve más dinámica ya que los procesos pueden estar en diferentes organizaciones.
  - Presencia de modalidades de trabajo virtual en alguno de sus ejecutantes.
  - Presentan más complejidad por ejecutarse en distintas realidades y diferentes culturas organizacionales de los ejecutantes.
  - Tienen una gran dependencia de los soportes informatizados (soporte de TICs)
- Todas estas características generan que la gestión de estos procesos también tengan particularidades en cada una de sus fases.

### **Gestión de los procesos virtualizados**

El propósito de gestionar las actividades por proceso es el de facilitar la comprensión de las actividades y propiciando el perfeccionamiento de las interfaces funcionales.

En el caso de los procesos virtualizados se vuelve crítico la comprensión de las actividades ya que al no ser temporales ni ejecutados en un mismo ambiente, la comprensión y alineación al objetivo es más difícil de lograr. Igualmente las interfaces funcionales son más difusas por estas mismas causas requiriendo una gestión proactiva de los procesos para obtener los resultados deseados.

Otras variables que condiciona y apuntalan la necesidad de gestión de este tipo de procesos son:

- La complejidad del entorno (entornos cambiantes, mercados competitivos y globalizados, teniendo que alcanzar buenos resultados)
- La complejidad del mercado (necesidad de centrarse en el cliente y sus recursos)
- Necesidad estratégica de predecir y controlar el cambio.
- Mejorar el uso de los recursos disponibles.
- Suministrar medios para realizar cambios en operaciones completas.
- Necesidad de gestionar la calidad (contar con medidas de los costos de no calidad)
- Mejorar el diseño de los sistemas informáticos. Los procesos definidos son la base para el desarrollo de los mismos. También facilitar la integración de nuevos sistemas o mejora de los existentes
- Facilitar la comunicación e interacción entre las personas.

### **CONCLUSIÓN**

Los procesos ejecutados con algún grado de virtualización, tienen características que hacen que su gestión deba ser revisada y puesta la atención sobre algunos aspectos relevantes.

De esta manera y al encontrar características distintivas y diferentes, hace pertinente la evaluación de las herramientas y soportes que hoy son utilizados para la gestión de los procesos.

Esta primera aproximación a los procesos virtualizados y sus características tiene su objetivo en sentar las bases para revisar luego las herramientas de gestión por procesos y realizar los ajustes, contribuciones y adaptaciones pertinentes para que su eficiente gestión genere los resultados esperados.

### **BIBLIOGRAFÍA**

Harrington, H. James - Mejoramiento de los Procesos de la Empresa - Editorial Mc Graw Hill – 1996

## REFLEXIONES ACERCA DE LA EPISTEMOLOGÍA EN EL CAMPO ECONÓMICO.

Clemente Panzone\* (ex profesor de FCE (y Sociales) de UBA, UCA, ex U Prov. M. del Plata, UNNE, UBelgrano, USAL).

### INTRODUCCIÓN.

Las reflexiones que se realizan a continuación, quedan enmarcadas en el objeto de la economía como un sistema económico sustentable<sup>263</sup>, abierto y NO cerrado como es el sistema de la escuela del equilibrio económico y la maximización privada de los beneficios empresarios, lo cual requiere de principios económicos válidos para ser considerados en la instrumentación de políticas económicas.

Al respecto se puede observar como S. F. Baker<sup>264</sup>, en su “Estudio sobre la lógica de la confirmación”, plantea la inexistencia de la necesaria implicación como conexión lógica y la dificultad de establecer necesarias relaciones causales. Concluye que obliga a considerar bajo qué condiciones lógicas una hipótesis puede estar MEJOR confirmada que otra apelando a un conjunto o sistema de elementos de juicio. En otras palabras, es posible expresar el conocimiento empírico como una trama de hipótesis confirmadas por los elementos de juicio que aporta la experiencia, pero siempre queda pendiente el grado de confirmación.

Este problema fue resuelto por la propia actividad científica a los largo de su historia. Citando a Bertrand Russel<sup>265</sup>, “En el estado actual de las ciencias, ni los hechos ni las hipótesis están aislados: existen dentro del cuerpo general del conocimiento científico.....La ciencia, en su último ideal, consiste en una serie de proposiciones dispuestas en orden jerárquico”.

Cuando se refiere a este orden jerárquico ubica a los hechos particulares en el nivel más bajo y así subiendo de nivel hasta alcanzar “leyes” de nivel general que se enuncian por inducción, quedando establecidas las conexiones lógicas siguiendo un camino de ida inductivo y uno de regreso deductivo cuando se retorna a los hechos particulares. Obviamente, sugiere que sólo la física se ha aproximado a este grado de perfección.

Al efecto ilustra con la ley de gravitación de Newton, quien apela al método científico en las proposiciones de Galileo y su contemporáneo Kepler, superadoras de las creencias inspiradoras que provenían de los antiguos griegos retomadas por Copérnico, pero que no las demostraban. Así pasaron de la observación de hechos particulares a la enunciación de leyes cuantitativas con la cuales podían predecir los hechos particulares futuros. Este nacimiento obedeció a la actitud observadora de los

---

\* Debo reconocer al Profesor Ernesto Vaihinger como coautor involuntario de este trabajo, con quién compartimos, por espacio de más de un año, un intercambio periódico sobre epistemología económica.

263 Vaihinger, Ernesto (Profesor de Desarrollo Económico, FCE de la USAL. “Reflexiones acerca del objeto de estudio de la economía”. Ponencia presentada ante las XVIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, organizadas por el Centro de Investigaciones en Epistemología –CIECE- de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, octubre 2012.

264 Barker R. F., “Inducción e hipótesis. Estudio sobre la lógica de la confirmación”. EUDEBA, 1963. (Traducción del inglés, Cornell University Press, New York, 1957). La elección de este autor, se debe a su propuesta de indagar sobre la noción de confirmación, alcanzando sólo a sugerir algunas respuestas parciales, luego de iniciar su tarea con la idea de las creencias y criterios básicos para distinguir entre lo absurdo y lo razonado, actividad tradicional de la epistemología como una rama de la filosofía.

265 Russell, Bertrand, “La perspectiva científica”. Editado por SARPE SA año 1985, traducción del título original editado por G. Allen and Unwin Ltd, Londres 1949.

hechos, confrontando así con la creencia prevaleciente que la autoridad en el saber emanaba de las bibliotecas que consultaban los eruditos.

Entonces, las condiciones lógicas de confirmaciones de hipótesis no fueron resueltas por la filosofía de las ciencias, pero sí a partir del desarrollo de cada una de las disciplinas científicas acompañadas de sus propios criterios epistemológicos aceptados por sus respectivas comunidades científicas.

Simplificando, prevaleció el criterio de analizar conjuntos de hipótesis, adoptando el criterio, que su grado de confirmación dependería de su pertenencia a un sistema de enunciados empíricos no contradictorios, en los que cada uno contiene elementos de juicio acompañados de algunas hipótesis<sup>266</sup>.

A manera de síntesis de referencia, es posible concebir el desarrollo científico como una gran construcción, con sus componentes articulados a partir de distintos niveles del saber. Por consiguiente, el conocimiento científico de cualquier disciplina, no puede ser disociado de su propia evolución histórica y en consecuencia, del tiempo y el espacio en el sentido cotidiano y en particular, cuando nos referimos a las disciplinas sociales, en nuestro caso, la economía. Citando la reflexión de A. Einstein<sup>267</sup>, “no hay ningún camino lógico que conduzca a los principios de la teoría”. En otras palabras, los hechos las recomiendan, pero no las imponen.

A los efectos de una mejor comprensión, se analizarán los principales conceptos, aportados por algunos de los más destacados referentes de la concepción epistemológica, que nos permitirán reflexionar acerca de la naturaleza del conocimiento científico en las disciplinas de la economía<sup>268</sup>.

## **PROPIEDADES CARACTERÍSTICAS.**

### **La economía es una disciplina empírica con limitaciones experimentales.**

Primero. Como disciplina empírica, la economía construye sus teorías y, en correspondencia, sus modelos, a partir de la observación sistemática de la realidad y debe tener en cuenta que esos modelos, tengan aptitudes prospectivas para orientar la toma de decisiones. De acuerdo a esta característica, realiza una observación sistemática de las características de regularidad y permanencia sobre el comportamiento de sus unidades activas (los agentes económicos) y de las formas que asumen sus creaciones culturales (instituciones y tecnología) y de acuerdo a las restricciones dadas por la dotación relativa de recursos naturales y humanos, en el horizonte de una economía sustentable.

Estas observaciones, no se limitan, a los fenómenos que parecen como tales en la observación, específicamente empírica. Apuntan a comprender, desde un punto de vista sistémico, cuales son las relaciones entre estas apariencias (intrínsecas y extrínsecas). Claude Lévy Strauss<sup>269</sup> intuyó esta cuestión a partir de sus reflexiones

266 Con esta interpretación se pretende superar la simplificación de Karl Popper cuando sostiene que las hipótesis no se confirman por la verificación de sus consecuencias, sino mediante la refutación de las hipótesis rivales: podría conducir a la confirmación de una hipótesis absurda porque simplemente no se la pueda refutar.

267 Reflexión de A. Einstein en su discurso con motivo de los 60 años de Max Planck:

268 Como referencia específica para este tema, estamos adoptando uno de los criterios utilizados por Jean Piaget en su Tratado de lógica y conocimiento científico, Tomo 1, Naturaleza y Métodos de la epistemología. Edit. Paidós, México, 1985. Original en francés. Edit. Gallimard, París (Francia), s/f.

269 Referencia: el filme basado en una entrevista concedida en el año 1972, con Jean-J. Marchand, realizada en la casa de C. Lévy-Strauss.

acerca de la naturaleza, pensando en leyes de organización que debían gobernar una articulación tan completa y armoniosa, no podía esperarse que fueran el resultado de una serie de cuestiones al azar acumuladas.

A partir de esta reflexión complementó sus ideas con el saber del estructuralismo lingüístico, porque lo importante es la relación entre los fonemas, según el lugar que ocupan, sirviendo para distinguir significados y no los sonidos de los fonemas en sí mismos.

Al respecto sostiene, que las disciplinas requieren de la capacidad de enfocar el objeto de estudio de las mismas, evitando confundir los fenómenos: en sí mismos o como se nos aparecen o como las interpretaciones que nos podemos dar nosotros mismos. Así explicó el origen de las organizaciones sociales que superan las instancias de las organizaciones familiares.

Segundo. Como disciplina experimental, las observaciones del hecho económico no son reproducibles en un sentido estricto, no son replicables mediante el diseño y la planeación de experimentos económicos. Esta segunda característica distingue a la economía y en general a las disciplinas sociales (reales, “blandas”) de dominios importantes de otras disciplinas (formales, “duras”), creando zonas de diferente interpretación por parte de los especialistas.

Entonces, las teorías económicas se presentan como modelos, cuya predilección se ha inclinado por modelos matemáticos<sup>270</sup> en sus diferentes ramas: desde las que se corresponden al análisis matemático (máximos y mínimos condicionados) hasta las que se corresponden con el enfoque topológico (cualitativo, programa de H. Poincaré). Este amplio conjunto, es un “servidor” (ser útil para) y se debe proceder a seleccionar el modelo aplicable al problema económico analizado, o en su defecto realizar la “modelización” del fenómeno correspondiente –incluyendo la econometría- El método la simulación y/o la experimentación numérica del modelo seleccionado actúa como una representación de la población disponible o de la elaboración de una “modelización” de la cuestión analizada. Debe advertirse sobre la mala práctica de adecuar la realidad al modelo mediante abstracción, aproximación y adaptación.

Se debe entender que en ambos casos, persiste una cuestión de validez., si se prefiere de validez sobre los conocimientos. Pero como teóricos con orientación empírica, se debe descartar desde el comienzo, los “formalismos “estériles”” - expresión de T. C. Koopmans- y los “pulidores de diamantes” –expresión de L. G. Reynolds-, que son actitudes representativas de “excesos” que deben evitarse.

a. El primer corolario que se puede obtener de esta segunda característica, se refiere al alcance de la aplicación de la cláusula *ceteris paribus* en la economía. Esto es posible, cuando se posee el control aproximado o completo de un grupo de variables y se fija un marco de comportamiento, para lo cuál debemos decidir, qué

---

270 Se nos presenta otro tema relacionado en forma directa con las denominadas analogías, tan empleadas en los estudios científicos como su alter ego, las metáforas. La historia de las doctrinas económicas no está ausente de su utilización ni de la variedad de las analogías utilizadas en economía, desde la fisiológicas (F. Quesnay), las mecánicas (físicas) (W. Pareto) y toda la escuela del equilibrio general y en la actualidad reciente, constituyen mayoría las formalmente matemáticas, en sus distintas ramas. Pero a partir de la década del 50, las analogías, son un punto de reflexión de las disciplinas cognitivas, por lo cuál entendemos que las mismas no se establecen por simple reflexión u opinión. Comienzan a presentarse determinados requerimientos, resultado de disciplinas que enfocan específicamente el tema de las analogías. Ver: Palma, Héctor A. “Metáforas y modelos científicos. El lenguaje en la enseñanza de las ciencias.” 1ª. Edición. Libros del Zorzal. Buenos Aires (Argentina), 2008. Especialmente: 2. 1. La física newtoniana como metáfora: analogías entre la mecánica (física) y la economía de W. Pareto (1848-1923) e I. Fisher (1967-1947), págs. 52-59.



condiciones son constantes y cuáles son de variaciones controladas. En estos casos y con estas limitaciones el experimento puede repetirse.

Si bien en economía es un recurso a los efectos de las simplificaciones que permiten la construcción de modelos (teorías), debe tenerse en cuenta que paralelamente requiere tener criterios claros para su uso, pues no deben afectar, en su defecto, la validez de esos modelos (teorías).

b. El segundo corolario, está referido a que los agentes económicos no actúan en forma pasiva con relación a los acontecimientos, previstos e imprevistos, por lo cual no se cumplen los requerimientos de la experimentación señalada en el primer corolario. Si bien hay períodos de retardo, no se trata de retardos por “maduración” sino por el comportamiento psico-sociológico de los agentes económicos, que no excluyen la anticipación de determinados comportamientos económicos producto de realidades y expectativas, que en su conjunto producen un efecto de realimentación o retroalimentación alterando las predicciones realizadas. Como resultante conforman un comportamiento donde se forman expectativas y acciones que tienden a modificar las pautas iniciales. ¿Es la “absorción de teorías” de acuerdo a la expresión de Oscar Morgenstern? ¿Es un componente del enfoque actual de la neuroeconomía?

Además, como otra referencia de la complejidad del comportamiento económico cabe señalar las características de la individualidad de los agentes, que ellos forman parte de la sociedad y que en consecuencia son sujetos de decisiones que conforman comportamientos con sus incidencias en el mercado, como así lo expresara F. Perroux.

### **Condición necesaria y suficiente en epistemología.**

En sus orígenes, el cumplimiento de esta condición, era tema propio de la llamada genéricamente filosofía de las ciencias. Siguiendo en este aspecto a S. F. Barker<sup>271</sup>, este autor planteaba la noción de confirmación y sus problemas ante la presencia de razonamientos no demostrativos que aportan nueva información. Al respecto, sostiene que tienen el carácter de conjeturas –hipótesis- que reciben confirmación como hechos probables a partir de los elementos de juicio que les suministra la experiencia.

Ante la abstracción, que significa saber si un enunciado implica a otro, sugiere que el problema es determinar en qué condiciones lógicas una hipótesis está mejor confirmada que otra con respecto a un conjunto de elementos de juicio. Por lo cual, nunca puede someterse a ensayo experimental una hipótesis aislada, sino todo un conjunto de hipótesis, sometiendo su grado de confirmación a su pertenencia a un sistema de hipótesis confirmado, que sea lo suficientemente simple como para que sus contenidos excluyan el mayor número de posibles modelos alternativos.

De otra manera y a los efectos de mejor interpretación, formulando preguntas: ¿Qué determinada información acerca de lo que se ha observado, puede confirmar determinadas hipótesis, acerca de lo que no ha sido observado? ¿Qué derecho tenemos a suponer, que el futuro será igual que el pasado? según lo planteara Hume. Respecto de estos interrogantes, se produjo un largo período de propuestas y discusiones, que giraron en torno a los principales métodos de inferencia.

Pero en la medida que las diversas disciplinas científicas profundizan su conocimiento, éstas van formulando sus propias epistemologías y consecuentes condiciones necesarias y suficientes a la manera de validez. Aún más, en las disciplinas sociales la

---

271 S. F. Barker, op. cit.

reconstitución de los criterios de verdad pueden lograrse atendiendo a las prácticas sociales y políticas –enfoque sistémico, con su externalidad- tal como se enunciará en la tercer pauta de las consideraciones que siguen, para la validación de la epistemología<sup>272</sup>.

## PAUTAS O MARCOS REFERENCIALES PARA EL SABER CIENTÍFICO.

Después de estas consideraciones, se considera que se deben explicitar las pautas o marcos de referencia que se corresponden con el direccionamiento propuesto en este trabajo. Para ello resulta conveniente comenzar con el “Tratado de lógica y conocimiento científico” de Jean Piaget<sup>273</sup>. A estos fines corresponde explicitar tres aspectos.

El primero, se refiere al procedimiento de selección elegido de los autores que participaron en la elaboración del Tratado. Con referencia a las diferentes disciplinas, **se recurrió a especialistas en estas disciplinas (tales como matemática, física, economía) que se interesan por la epistemología, o a especialistas en epistemología especializados en tal o cuál rama de ésta.**

El segundo aspecto, se refiere al **grado de especialización de la reflexión epistemológica, la que surge cada vez con más fuerza en el seno de las propias disciplinas.** Ello es debido a ciertas crisis o conflictos, que se producen en el surgimiento de las construcciones deductivas o de la interpretación de los datos experimentales o empíricos, que requieren de una crítica retroactiva de los conceptos, métodos o principios que eran empleados hasta el momento en que se produjeron y se producen las citadas reflexiones. En estos casos, **la crítica epistemológica deja de constituir una reflexión general y se transforma, en un instrumento de progreso en la organización interior de los fundamentos en las diferentes disciplinas.** Ello, no obstante, mantiene la vinculación en un entorno de la lógica, el método, la teoría del conocimiento y la epistemología en una disciplina específica.

La tercer pauta, cuya vinculación con la segunda **con referencia a la aplicabilidad de los fundamentos de las disciplinas** y una interpretación de la economía (sustentable) como disciplina hermenéutica (JHG. Olivera<sup>274</sup>), **nos conduce a considerar la reconstitución de los criterios de verdad, a través de la historia y la filosofía de las ciencias, con las prácticas políticas y sociales de cada época,** lo que hacen posible que la economía o en su caso la renovación de la misma, tenga su validez lógica y su validez epistemológica<sup>275</sup>.

272 Robert L. Heilbrunner. “Los filósofos de la vida material. Vida, tiempos e ideas de los grandes economistas”. Edit. Aguilar, México, 1956. Original en inglés: “The Wordly Philosophers”, Simon and Schuster Inc., traducción A. Lázaro Ros.

273 Jean Piaget. Tratado de lógica y conocimiento científico . (Original en francés: Logique et connaissance scientifique. Gallimard, París (Francia).). Especialmente en tomo I, “Naturaleza y métodos de la epistemología.”: La epistemología y sus variedades, págs. 13-59. y Los métodos de la epistemología., págs. 61-117. y en Tomo VI. “Epistemología de las ciencias del hombre”: Epistemología económica de G.G. Granger. Edit. Paidós Mexicana SA. México, 1985.

274 J.H.G. Olivera. “Economía y Hermenéutica. Una selección de veinte artículos sobre temas de Teoría Económica”. Compilación y nota introductoria de Luis Blaum. EDUNTREF. Edit. de la Universidad. Buenos Aires (Argentina ), 2010. Esp. Cap. 19. Realidad e idealidad en la ciencia económica, págs. 191-198. Además, para un enfoque desde las categorías kantianas: Luis Blaum. “De las categorías kantianas a la hermenéutica social”. Comunicación del autor, a la Academia Nacional de Ciencias de Buenos Aires, del 11 de abril de 2008.

275 Jean Piaget, ob. cit. (Tratado de lógica y...). Definición de epistemología . Primera aproximación. El estudio de la constitución de los conocimientos válidos. La constitución abarca las condiciones de acceso (acceder al conocimiento) y las propiamente constitutivas. La validez de los conocimientos es

## ALGUNAS CONSIDERACIONES COMPLEMENTARIAS.

Los métodos de simulación y de experimentación numérica, cuando se utiliza en su característica predictiva en las decisiones de política económica, merecen una consideración especial.

De acuerdo a Robert E. Shannon<sup>276</sup>, simulación es el proceso de diseñar un modelo de un sistema real y realizar experimentos con él para entender el comportamiento del sistema o evaluar varias estrategias para la operación del sistema.

Dentro de las reflexiones filosóficas sobre los problemas de la validación, nos parece adecuado resaltar la referencia de la validación de los sistemas de modelos simulados por computadora. Ello nos retrotrae brevemente a las tres teorías concernientes a la validación: racionalismo, empirismo y positivismo (economía positiva, M. Friedman). Pero el método de simulación en computadora sugiere además, un cuarto método posible para resolver el problema: la validación de etapas múltiples<sup>277</sup>.

“La validación de etapas múltiples implica que cada una de las posiciones metodológicas antes mencionadas (racionalismo, empirismo y positivismo) constituyen un procedimiento necesario para validar los experimentos de simulación, pero que ninguno de ellos constituye un procedimiento para resolver, por sí solo, el problema de validación”.

Aquí el autor señala tres instancias para este procedimiento, que hemos sintetizado de la siguiente manera. La primera, consiste en los requerimientos de la formulación de un conjunto de postulados hipotéticos y aquí se refiere a los “sintéticos a priori” de Kant. La segunda etapa, requiere que el análisis intente validar los postulados sobre los que se basa el modelo, mediante las “mejores” pruebas estadísticas disponibles. Y la tercera, consiste en poner a prueba la capacidad del modelo, para predecir el comportamiento del sistema analizado. Y agrega al final: “... Por lo tanto, la decisión final concerniente a la validez del modelo se debe basar en sus predicciones”.

El método de experimentación numérica<sup>278</sup> con modelos matemáticos, tiene parentesco y diferencias con el llamado método de simulación. Puede considerarse

un aspecto normativo. Segunda aproximación. El estudio del pasaje de los estados de menor conocimiento a los estados de conocimientos más avanzados.

Como señala Piaget, si nos ubicamos desde el punto de vista de las disciplinas (ciencias) tales como se presentan concretamente y dado que ninguna de ellas (incluidas las disciplinas matemáticas y lógicas) se consideran que han alcanzado un grado definitivo en su evolución, esta segunda aproximación de definición genética “equivale idénticamente a la primera”.

276 Robert E. Shannon. “Simulación de sistemas: diseño, desarrollo e implementación.” Original en inglés: *Systems simulation: the art and science*. Prentice-Hall, Inc.). Edit. Trillas., México, febrero de 1997. Esp.: Prólogo, págs. 5-8; Cap. 1, Fundamentos del modelado, págs. 11-48. y Cap. 6, Validación y análisis, págs. 234-271. Del autor: “Simular, según Diccionario Webster: fingir, llegar a la esencia de algo, prescindiendo de la realidad”.

277 Thomas H. Naylor. “Experimentos de simulación de computadoras con modelos de sistemas económicos” Edit. LIMUSA. México, 1977. (Original en inglés: *Computer Simulation Experiments with Models of Economic Systems*. John Wiley and Sons, Inc., 1971). Versión española: H. Corona Rodríguez. Revisión: R. Ruiz Revilla. Esp. Cap.5. Validación, págs. 161-172.

278 Oscar Varsavsky y Alfredo Eric Calcagno (compiladores). “AMÉRICA LATINA. Modelos matemáticos. Ensayos de aplicación de experimentación numérica a la política económica y a las ciencias sociales”. Esp.: Introducción de OV y AEC., págs. 11-15; Cap. I. Modelos matemáticos y experimentación numérica de OV, págs. 16-54 y Cap. II. Algunos problemas técnicos de OV, págs. 55-76.

que el primer trabajo en esta dirección metodológica, es la tesis académica de Edward P. Holland (1961)<sup>279</sup>. Después de casi tres años de trabajo, consiguió reproducir la historia económica venezolana entre 1950 y 1962, a nivel de dos sectores productivos: petróleo y resto. Fue quien introdujo la idea de hacer planificación económica con macromodelos, preocupándose más por su realismo, que por sus dificultades matemáticas, ya que estas se superaban con el uso de computadoras-

Pero cabe recordar que el grupo de trabajo de experimentación numérica para realizar un modelo utilizable en planificación, tuvo su sede sucesivamente en Buenos Aires, Caracas y Santiago de Chile. En 1962, en Buenos Aires, O. Varsavsky, organizó un grupo de “modelistas” (Facultad de Ciencias Exactas de UBA), adoptando el método de “simulación”.

La finalidad última de este método es operar con un modelo complejo, por el número de sus variables y de las hipótesis de sus relaciones, permitiendo comparar los resultados emergentes con comportamientos del proceso estudiado, que la experiencia indica como razonables. Así es posible, irse aproximando a una descripción adecuada de una realidad empírica con el sistema de “ensayo y error”<sup>280</sup>. Cada reemplazo, que implica supresión o agregado de una variable o de una tendencia de relación entre variables, da lugar a un conjunto de simulación o experimentación numérica.

La construcción de este modelo requiere los siguientes pasos:

1. Se debe definir un “sistema” como objeto de estudio,
2. Especificar claramente cuales procesos dinámicos se analizarán y en qué condiciones. Para ello hay que realizar una lista completa de las propiedades que interesen del sistema y de los factores que, se supone, que intervienen causal o aleatoriamente. Cada una de estas propiedades o factores, constituye una variable del modelo.
3. Establecer las relaciones funcionales entre las variables. Como puede apreciarse, es posible expresar relaciones complejas, que incluyan alternativas lógicas, variables aleatorias, variables exógenas (manejables por el investigador) y en principio, cualquier tipo de función algebraica o diferencial, lineal o no lineal.
- 4, Asignar a toda variable, una ley de variación endógena o exógena.

El modelo será “congruente”, cuando no existan en él, contradicciones lógicas o empíricas. La congruencia empírica, en cambio, es un criterio de experiencia para juzgar la razonabilidad del comportamiento y otros aspectos del modelo.

En síntesis<sup>281</sup>, la simulación de comportamientos y sus consiguientes experimentaciones numéricas, pueden considerarse como instancias válidas para el ordenamiento del pensamiento, al tener que comprender procesos socioeconómicos cuya simplificación en un modelo puede restarle significación al momento de su interpretación y comprensión.

Se puede considerar que la utilización de la simulación (experimentación numérica) de modelos, ha sido un instrumento empleado en diferentes disciplinas, con resultados positivos y prácticos, pudiéndose afirmar que consiste en el mejor método cuantitativo,

---

279 Edward P. Holland. “Simulation on an economy with development and trade problems”. MIT, Cambridge (Tesis), 1961. Nosotros hemos seguido, del mismo título y autor, la publicación en: The American Economic Review, Vol. LII, No. 3, págs. 408-430, June 1962.

280 “Prueba y error” o “prueba y éxito”.

281 Ver: nota 23.

en el actual nivel de conocimiento de las aplicaciones económicas<sup>282</sup>, coadyuvando con la validación epistemológica.

## A MANERA DE SÍNTESIS Y CONCLUSIONES.

En el esquema que se está proponiendo, la validación se sostiene en la secuencia que surge de la interpretación a través de diferentes autores y de la experiencia que se ha realizado del tema bajo análisis. Con carácter enunciativo y sometido a las posteriores modificaciones del caso, esas etapas serían: objetivo de la teoría económica (objeto), las teorías como modelos<sup>283</sup>, la matemática como analogía dominante, la selección de la rama matemática ( vbg. econometría), las herramientas o instrumentos de la elección de la rama, el método utilizado (vbg. simulación o experimentación numérica, teoría de catástrofes, funciones generalizadas), inferencias de política económica y sus alternativas (por ejemplo centros dominantes-países emergentes, regiones), la validación final (por ejemplo contraste de predicciones).

Esta secuencia, está en relación directa con la exigencia que la evaluación de los conocimientos válidos debe hacerse por etapas. El primero, sobre el conocimiento del sistema y el segundo sobre la validación, propiamente dicha, que debe adoptar el criterio de ser realizado por pasos.

¿Por qué? Porque cuando se trabaja con perspectiva epistemológica en el campo de la economía, las grandes abstracciones, simplificaciones, analogías, aparecen rápidamente con sus limitaciones, restricciones, tergiversaciones, al igual que en la búsqueda de la teoría única, de la ciencia universal. Si bien la economía es una ciencia social, es o debería ser, una disciplina del ser humano como se observa en la realidad cotidiana, ello no implica que se avance en la rigurosidad del análisis, de los procedimientos, de los métodos, de su interpretación.

En síntesis, las propiedades de generalidad y validez, corresponden al grado de precisión con que la realidad objeto del conocimiento económico, es representada por el sistema axiomático y los teoremas. Como su utilidad en la realidad práctica, han encontrado numerosas diferencias, observaciones, incomprensiones y pese a que el proceso es similar, se debe intentar proceder a diferencia de la física en su relación con la matemática, que se ha tomado como una referencia inalterable y realizar el procedimiento de partir de la economía hacia la analogía seleccionada, en este caso, la matemática.

---

282 Además de los ya citados de simulación y experimentación numérica, señalamos: .D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers, W. W. Behrens III. (Original en inglés, 1972). FCE. México, 1973. "Modelo mundial, método específico utilizado: dinámica de sistemas de J. W. Forrester", págs. 28-31. La utilidad, comportamiento y reservas de recursos naturales duplicadas del modelo mundial, Con recursos "ilimitados", control de la contaminación, incremento de la productividad agrícola, control de la natalidad; costo de reducción de la contaminación, págs. 151-177. J. W. Forrester. "Dinámica Industrial". (Original en inglés Industrial Dynamics, MIT Press, 1961, En Español: traducción M. Pereiro de Manzanal, El Ateneo, 1971. M. Mesarovic y E. Pestel. "La Humanidad en la encrucijada" , FCE. México, 1975. Enfoque de sistemas (nota), págs. 54-58. Regionalización del modelo mundial en (10) regiones. Modelo de niveles múltiples de un sistema mundial , págs. 59-72. (Agregado nuestro: consideramos que el modelo de niveles múltiples está basado en la planificación de niveles múltiples, cuyo autor es el economista húngaro János Kornai). Modelo de computadora del sistema mundial (Nota). Dos tesis de interpretación: Forrester-Meadows y Mesarovic-Pestel, págs. 75-85. Apéndice II. Agrupación de los países en las (10) regiones, págs. 204-207. Región 6. América Latina. IV. Biblio de informe científicos y técnicos, págs. 241-244

283 En el caso específico, de las teorías del crecimiento (y desarrollo), a cada una hay diseñado un modelo desde Harrod-Domar.

Aquí aparecen dos opciones: seleccionar el modelo que mejor se adapte a la realidad compleja y problemática o en su caso, proceder a “modelar” o construir el modelo, en base al objetivo establecido y la realidad observada y analizada. En el primer caso, seleccionar el modelo, las propiedades lógicas son condiciones necesarias pero no suficientes, para la validez del modelo en economía, una disciplina social. Aquí podría cumplirse, que la utilización de la disciplina matemática, desde el punto de vista epistemológico, traslade sus propias conceptos y métodos –evidentemente válidos en su disciplina-, pero no suficientes en economía, donde la captación –en su caso, aproximada- de la realidad, son fundamentales en las decisiones de política económica.

No es que la realidad no se adapta a las condiciones del modelo, sino que el modelo no se ha hecho para esa realidad. En otra palabras, se confunde –por efecto de una extensa tradición- el campo de las disciplinas formales (“duras”) con el campo de las disciplinas sociales (“blandas”). O en la terminología de Platón<sup>284</sup>, las condiciones formales del pensamiento con las condiciones reales del ser, diferencia significativa e importante de su propio bagaje filosófico.

---

284 Manuel García Morente. “Lecciones Preliminares de Filosofía”. Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional del Tucumán (Argentina). Editorial Losada, SA. Buenos Aires (Argentina), 1952. Esp.: VI. El realismo de las ideas de Platón, págs. 79-94. XI, Fenomenología del conocimiento, págs. 159-172 y I. El conjunto de la filosofía, págs. 1-15 (Concepto de vivencia, La filosofía y su vivencia).

## **LA PERSPECTIVA DEL CONSUMIDOR EN EL CONSTRUCTO DE LA SUSTENTABILIDAD ORGANIZACIONAL. CONCLUSIONES DE UN RELEVAMIENTO EN LA CIUDAD DE CÓRDOBA.**

Esp. María Florencia Peretti (FCE – UNC)

Mgter. Mónica Buraschi (FCE – UNC)

### **RESUMEN**

El consumidor asume principalmente dos roles en relación a la sustentabilidad organizacional: por un lado, demandar acciones responsables a las empresas; por el otro, comportarse individualmente de manera sustentable al momento de comprar y de hacer uso de los productos adquiridos. En el presente trabajo nos proponemos conocer cuál es el rol que predomina en los consumidores de la ciudad de Córdoba. En el marco de una muestra interactiva organizada por la Universidad Nacional de Córdoba en el año 2013, se implementó una herramienta de autoevaluación que proponía a los visitantes medir su nivel de “conciencia sustentable”. A partir del análisis de las respuestas obtenidas en dicha oportunidad se realiza una caracterización de las conductas y de las demandas de los consumidores en materia de sustentabilidad.

### **PALABRAS CLAVE:**

**Sustentabilidad, Consumidor, Conciencia sustentable.**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Este trabajo se enmarca dentro del proyecto “Análisis de los componentes de la sustentabilidad organizacional según la percepción de los empresarios de la Provincia de Córdoba” que busca determinar la génesis epistemológica de los conceptos de sustentabilidad organizacional y responsabilidad social desde la óptica de los empresarios. En esta oportunidad nos posicionaremos desde la perspectiva del consumidor, ya que entendemos que pueden realizarse aportes al abordaje de la sustentabilidad organizacional desde este enfoque. Por otra parte, en el marco de nuestro proyecto bianual, consideramos que la perspectiva del consumidor puede brindar aspectos interesantes de contraste con respecto a la perspectiva de los empresarios.

En un trabajo anterior (Buraschi y Peretti, 2012) analizamos el abordaje epistemológico de la sustentabilidad organizacional, distinguiendo los conceptos de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) y sustentabilidad organizacional. Los conceptos de RSE y sustentabilidad, así como el de gestión de la “triple bottom line” (“triple línea de base”, haciendo referencia a las tres dimensiones: económica, social y ambiental) están muy relacionados y muchas veces se utilizan como sinónimos. En términos generales, el concepto de sustentabilidad es más amplio que el de RSE, ya que este último no reconoce abiertamente la preocupación por la rentabilidad, sino que se orienta más específicamente al reporte de las acciones en materia social y ambiental. Más aún, autores como Salas, Ríos y Álvarez (2011) consideran que la sustentabilidad tiene status de ciencia en formación.

Desde la RSE el consumidor es analizado como uno de los grupos de interés hacia el cual la empresa debe dirigir sus acciones de sustentabilidad (Freeman, 1984; Elkington, 1999 y 2006) y el rol del consumidor es el de demandar dichas acciones. Según Crouch (2006), el conflicto potencial entre la dimensión económica (la maximización de valor para los accionistas) y las dimensiones social y ambiental que caracterizan a la RSE se resuelven a través del juego de la oferta y la demanda, a medida que los consumidores comienzan a asignar un mayor valor a las prácticas sustentables.

El enfoque de la sustentabilidad pone el énfasis en el consumo sustentable a nivel global. Annie Leonard (2010), en su libro *La Historia de las Cosas*, defiende la necesidad de detener la obsolescencia programada y modificar los patrones de consumo de la sociedad hacia otros más responsables para la conservación del planeta y sus recursos naturales.

En un enfoque crítico hacia la teoría del desarrollo sustentable, Banerjee (2003) sostiene que la sustentabilidad debería enfocarse desde los resultados específicos que produce en la sociedad, es decir desde el lado de la demanda de acciones sustentables.

También desde el marketing se aborda el estudio del comportamiento del consumidor en temas de sustentabilidad. Hoyer y Mc Innis (2010) sostienen que dos cuestiones relativas a la responsabilidad social que reciben una atención especial en el marketing son las que se refieren a cómo fomentar el “comportamiento ambientalmente consciente” y el “comportamiento de conservación”.

Como surge de esta revisión de la literatura, el consumidor asume principalmente dos roles en cuanto a la sustentabilidad organizacional: por un lado, demandar acciones responsables a las empresas; por el otro, comportarse individualmente de manera sustentable al momento de comprar y de hacer uso de los productos adquiridos. En el presente trabajo nos proponemos conocer cuál es el rol que predomina en los consumidores de nuestra ciudad.

## **2. MÉTODOS Y TÉCNICAS**

Para abordar el análisis del rol del consumidor con respecto a la sustentabilidad organizacional, nuestro equipo de investigación realizó un relevamiento en ocasión de la muestra interactiva CuatroCiencia, organizada por la Universidad Nacional de Córdoba entre el 15 de marzo y el 14 de abril de 2013. Para dicho evento, se confeccionó un formulario interactivo de autoevaluación que estaba a disposición del público visitante al stand de Conciencia Sustentable y que contenía preguntas destinadas a evaluar las conductas ciudadanas cotidianas de los participantes así como el comportamiento de los mismos como consumidores y sus demandas hacia las empresas.

La encuesta se dirigió a tres poblaciones objetivo que se definían de la siguiente manera: una vez que se accedía al formulario se seleccionaba la edad y en función de ello se abrían diferentes cuestionarios según se tratara de niños, en caso de ser menores de 18 años, o de adultos. Dentro del cuestionario para adultos, existía la posibilidad de responder asumiendo el rol de consumidores o de empresarios, para lo cual las preguntas variaban en función de la opción seleccionada.



Dado el abordaje metodológico del presente trabajo, interesa analizar las respuestas del grupo de personas mayores de 18 años que respondieron asumiendo el rol de consumidores.

Del relevamiento se obtuvieron 758 observaciones de adultos que respondieron asumiendo el rol de consumidores. Para el análisis de las respuestas se utilizaron las técnicas de regresión logística y suma ponderada y promedio simple.

El cuestionario de autoevaluación dirigido a mayores de 18 años que se posicionaban desde el rol de consumidores, constaba de nueve preguntas de las cuales a ocho de ellas se les asignó un puntaje ponderado por cada opción de respuesta a fin de poder establecer el nivel de conciencia sustentable de cada individuo. Cada pregunta tenía un puntaje máximo de un punto, por lo que el puntaje total máximo del test era de ocho puntos y se requerían cuatro puntos para aprobar el test, es decir para establecer que el individuo posee o no “conciencia sustentable”.

Cabe aclarar que el instrumento de relevamiento utilizado no fue diseñado específicamente a los fines del proyecto de investigación troncal, sino que formó parte de un proyecto de extensión relacionado con la temática. Las opciones de selección estaban predefinidas para favorecer una rápida respuesta, lo que puede afectar la exactitud en el alcance de los atributos que el entrevistado desea resaltar, y no permite sugerir subcriterios omitidos en las opciones. Sería aconsejable ajustar el instrumento de relevamiento para reflejar de manera más confiable el criterio de la comunidad local.

### 3. RESULTADOS

Sobre el total máximo posible de 8 puntos, el puntaje general promedio obtenido por la muestra de 758 participantes fue de 4.32 puntos, es decir que el promedio de los encuestados aprobó el test.

A partir de cada una de las preguntas, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

#### 3.1. Relación entre nivel educativo y aprobación del test:

Para analizar la influencia de la capacitación sobre el nivel de conciencia sustentable de los consumidores, aplicamos el método de regresión logística a los resultados del relevamiento. La selección de este método se basa en que se busca explicar una respuesta dicótoma: la aprobación o no de un test de actitudes hacia la sustentabilidad.

La variable “Nivel de estudios alcanzado” se trabajó como una variable dicótoma, agrupando los niveles primario y secundario por un lado, y terciario y universitario por el otro. Por otra parte, se tuvo en cuenta también de manera dicótoma la respuesta obtenida a la consulta “¿Ha recibido Ud. capacitación sobre la temática?”.

El resultado de la regresión puede apreciarse en la *Figura 3.1*

Este modelo sostiene que la chance de aprobar el test de conciencia sustentable se incrementa en un 147% si el consumidor tiene título terciario o universitario y en un 64% si ha recibido capacitación sobre la materia.

#### 3.2. Indicadores de conciencia sustentable.

Son preguntas que apuntan a determinar el nivel de conciencia sustentable que tienen los consumidores. Al analizar las respuestas obtenidas, se puede determinar a qué aspectos los consumidores le dan mayor relevancia a partir de escalas de Lickert donde se valora el grado de acuerdo con cada uno de los aspectos en una escala del

1 al 5. Cuanto más alto el puntaje obtenido, significa una mayor importancia relativa de dicho aspecto.

**3.2.1 Reconocimiento e identificación de prácticas sustentables.** Ante la pregunta: ¿En qué medida estás de acuerdo con las siguientes afirmaciones acerca de las prácticas sustentables? el puntaje promedio general fue de 0,64 sobre un punto posible.

El detalle de los puntajes promedios obtenidos para cada afirmación se detallan en el *gráfico 3.2.1*

**3.2.2 Atributos valorados por los consumidores para calificar a una empresa como responsable.** Ante la pregunta: señalá cuán importante te parecen cada uno de los siguientes aspectos a la hora de considerar que una empresa es responsable ante el ambiente y la sociedad, los consumidores encuestados obtuvieron un puntaje global promedio de 0,73 sobre uno. El detalle de los puntajes promedios obtenidos para cada afirmación se detallan en el *gráfico 3.2.2*

### **3.3. Indicadores referidos a acciones cotidianas**

Esta pregunta estaba orientada a identificar aquellas acciones cotidianas que realizan los consumidores encuestados y que demuestran un grado de compromiso con el cuidado del ambiente o con la dimensión social de la sustentabilidad.

Ante la pregunta: habitualmente, ¿realizás alguna de estas acciones?: el puntaje general promedio obtenido fue de 0,46 sobre uno.

El porcentaje de respuestas obtenidas para cada afirmación se detallan en el *gráfico 3.3* (se debe tener en cuenta que se podía marcar más de una alternativa)

### **3.4. Indicadores referidos a acciones y decisiones de consumo**

#### **3.4.1. Consideración de aspectos de sustentabilidad al momento de efectuar una compra.**

En esta instancia se evaluaba la decisión del consumidor al momento de la compra para determinar si el mismo tiene en cuenta las dimensiones de la sustentabilidad cuando elige los productos que va a adquirir.

En la pregunta: Al momento de comprar ¿te fijás en alguna de estas cosas?; se obtuvo un promedio general ponderado de 0,31 sobre un total posible de 1, El porcentaje de respuestas obtenidas para cada afirmación se detallan en el *gráfico 3.4.1* (se debe tener en cuenta que se podía marcar más de una alternativa)

#### **3.4.2 Acciones de castigo con la “no compra” ante aspectos inherentes al producto o a la empresa que lo produce.**

Aquí se evaluaba la decisión del consumidor al momento de dejar de comprar un producto. Ante la pregunta: ¿Alguna vez dejaste de comprar un producto por alguna de estas razones?; se obtuvo un puntaje promedio general ponderado de 0,40 sobre un total posible de 1

El porcentaje de respuestas obtenidas para cada afirmación se detallan en el *gráfico 3.4.2* (se debe tener en cuenta que se podía marcar más de una alternativa)

#### **3.4.3 Acciones de programación de la compra.**

En las preguntas a los consumidores sobre la elección del día en que hacían las compras y las acciones de planificación de la compra se obtuvo un puntaje promedio general de 0,50 sobre un punto en el primer caso y 0,56 sobre uno en la segunda pregunta.

A continuación se exponen los porcentajes de frecuencia de cada respuesta. *Gráficos 3.4.3.1 y 3.4.3.2*

#### **3.4.4 Acciones de reclamo**

En la pregunta referida a si alguna vez expresó su descontento y/o reclamo a una organización por un producto que no cumplía con sus expectativas, se obtuvo un puntaje general de 0.30 sobre uno y las respuestas obtenidas se resumen en el *gráfico 3.4.4*

#### **3.5 Capacitación específica de los consumidores en temáticas de sustentabilidad.**

En la pregunta sobre si alguna vez había recibido algún tipo de capacitación sobre sustentabilidad, sólo el 30% de los encuestados manifestó que sí, siendo el ámbito de mayor ocurrencia la escuela secundaria.

El 90% de los encuestados que no recibieron capacitación en la temática estarían interesados en recibirla.

### **4. DISCUSIÓN**

Resulta relevante indagar sobre los distintos aspectos que constituyen la conciencia sustentable de los consumidores locales para poder después definir un constructo del concepto de sustentabilidad desde las concepciones y prácticas reales de dicho grupo de interés.

Las conclusiones de este estudio serán tenidas en cuenta a la hora de analizar el constructo del concepto de sustentabilidad desde la óptica de los empresarios. El comportamiento de los consumidores y sus demandas a las empresas en relación a las implicancias de la sustentabilidad se reflejará inexorablemente en la visión y la conciencia de los empresarios y por ende en la construcción del concepto por parte de los mismos. Esta afirmación se basa en el hecho de que los empresarios también son consumidores de otros productos y clientes de otras empresas y por lo tanto su visión y su comportamiento como consumidores se asemejará al de los consumidores encuestados; y también en la realidad de que las empresas tratan de dar respuesta a las demandas de sus grupos de interés, por lo que las prácticas de sustentabilidad deberían seguir la línea que señalan o demandan los consumidores (Crouch, 2006).

A partir de los resultados obtenidos podemos resumir las características del escenario definido por los consumidores cordobeses encuestados:

- La educación incide sobre la conciencia sustentable. Tal como vimos en los resultados, las chances de aprobar el test de conciencia aumentan considerablemente para aquellos consumidores de nivel terciario y/o universitario y se observa también una relación positiva entre aquellos que recibieron algún tipo de capacitación sobre la temática y la posibilidad de aprobar la prueba.
- La capacitación específica en la temática de sustentabilidad recibida por los consumidores cordobeses desde distintos ámbitos puede considerarse escasa (sólo el 30% de los encuestados afirmó haberla recibido), pero existe un gran interés por parte de los encuestados de acceder a este tipo de capacitación.
- Los consumidores tienen un grado considerable de conciencia y de demanda a las empresas de prácticas sustentable, valorando más aquellas prácticas empresarias que sienten más cercanas a su realidad inmediata. La dimensión ambiental aparece como prioridad en las prácticas sustentables; en segundo lugar la atención de los derechos de los consumidores y en tercer lugar la dimensión social, en lo que se refiere a trato igualitario en la empresa y atención de las necesidades de la

comunidad. Por el contrario, la ética empresarial no está instalada aún como una prioridad que sea valorada por los consumidores.

– En las decisiones de compra se observó un bajo nivel de consideración de aspectos de sustentabilidad por parte de los consumidores que respondieron la encuesta. En las opciones se prioriza la evaluación de aspectos que tienen que ver con los derechos del consumidor, dejando en segundo lugar los aspectos que tienen que ver con el cuidado del ambiente y por último la dimensión social. El 50% de los consumidores tiene en consideración el impacto del producto que va a adquirir sobre su salud, el 40% considera la veracidad de la publicidad del producto, un porcentaje menor (entre el 23 y el 33%) de los consumidores prefieren los envases y productos que no dañan el ambiente, el 21% se preocupa por los aspectos sociales y sólo el 17% considera el impacto del proceso productivo.

– En las acciones de castigo a las empresas con la “no-compra”, los consumidores reflejan preferencias meramente utilitaristas; es decir que prevalece la conciencia de defender los derechos individuales de cada uno por sobre el bienestar de la sociedad y el cuidado del ambiente. En los aspectos relacionados con el bienestar individual de los consumidores, se ve una mayor tendencia al “dejar de comprar”. El 70% de los consumidores dejan de comprar por razones de precio/calidad o porque el producto es dañino para la salud, mientras casi un 50% reacciona ante la publicidad engañosa, un 40% deja de comprar si la empresa fue acusada de contaminación y sólo un porcentaje menor de consumidores (entre un 20 y un 30%) reacciona ante casos de explotación, despidos masivos o discriminación laboral.

– Esta baja puntuación en la conducta de consumo de los encuestados, no alcanza a revertirse en las cuestiones vinculadas con la programación de la compra donde los puntajes promedios rondan los 0.52 sobre uno, siendo que no existe una cultura demasiado expandida de planificación de la compra en pos de hacer compras más eficientes y sustentables.

– En la pregunta que tiene que ver con las acciones cotidianas que realizan los consumidores, se observa un bajo nivel de compromiso con la sustentabilidad. El 80 % de los encuestados controla que las canillas no goteen y apagan las luces y los artefactos eléctricos cuando no los utilizan; pero ante las opciones que requieren mayor esfuerzo el porcentaje de respuesta es bastante menor, el 40% desecha la basura electrónica y pilas y baterías en los lugares adecuados, el 36% lleva su bolsa de compras al supermercado y solamente el 20% separa la basura. También el 20% de los encuestados participa en programas de voluntariado.

– Tampoco se observa una cultura de reclamo que promueva la mayor responsabilidad social de las empresas. Cabe resaltar que el 44% de las quejas se canalizan por teléfono, medio al cual consideramos es el que reviste el menor impacto para las empresas, existiendo otros como las redes sociales y los comentarios a conocidos que generan una mayor posibilidad de divulgación y, por ende, resultan más efectivos.

Desde el enfoque del marketing, Hoyer y Mc Innis (2010) indican que “las conductas ambientalmente conscientes tienden más a ocurrir cuando los consumidores perciben que sus acciones harán la diferencia, lo que se conoce como eficacia percibida por el consumidor”, y también que “los consumidores tienden más a conservar cuando aceptan su responsabilidad personal en el problema de la contaminación” (p 489). De acuerdo con esta visión, los resultados obtenidos en el relevamiento nos muestran que los consumidores cordobeses en general no internalizan aún la responsabilidad individual en la conservación del ambiente o no perciben la eficacia de modificar sus comportamientos, lo que actúa como una barrera a la incorporación de conductas sustentables.

## 5. CONCLUSIÓN

En la conciencia de los consumidores cordobeses encuestados existe un grado medio de reconocimiento de las problemáticas de la sustentabilidad y, si bien ponen la mira en el cumplimiento de estas prácticas por parte de las empresas, reflejan una baja incorporación de esta conciencia en sus decisiones de compra, mostrando además un bajo compromiso en sus acciones cotidianas.

Tomando como marco de referencia cada una de las dimensiones de la sustentabilidad: económica, social y ambiental; observamos que los consumidores cordobeses demandan acciones por parte de las empresas más orientadas a la dimensión ambiental restándole importancia a la dimensión social. También en sus acciones de compra y cotidianas reflejan una fuerte protección de sus intereses individuales y económicos dejando en segundo lugar las cuestiones relacionadas con la protección del ambiente y mucho más relegadas aún las cuestiones de índole social.

Esto nos debería llevar a la reflexión acerca de la necesidad de reforzar la conciencia de los consumidores y lograr un mayor compromiso hacia la sustentabilidad. Esto demandará un trabajo conjunto entre empresas, gobierno, ONGs, centros educativos. Los centros educativos deben aportar capacitación específica además de incorporar transversalmente estas temáticas en sus planes de estudio. Las empresas pueden ayudar a los consumidores implementando estímulos al consumo responsable y el gobierno fomentando el reciclado y regulando los impactos de la producción y el consumo.

Todas las acciones de difusión y concientización requerirán un esfuerzo mancomunado que redundará en un mayor nivel de adopción de conductas sustentables por parte de los consumidores y de prácticas acordes por parte de las empresas.

## 6. BIBLIOGRAFÍA:

- Banerjee, S. (2003). Who Sustains Whose Development? Sustainable Development and the Reinvention of Nature. *Organization Studies* 24 (1) 143–180
- Buraschi, M y Peretti, M. F. (2012) Aproximación al debate conceptual entre sustentabilidad y responsabilidad social empresaria. Ponencia de las XVIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas - Facultad de Ciencias Económicas – UBA, 18 y 19 de octubre de 2012.
- Crouch, C. (2006). Modelling the Firm in its Market and Organizational Environment: Methodologies for Studying Corporate Social Responsibility. *Organization Studies* 27(10) 1533-1551.
- Elkington, J. (1999) *Cannibals with forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*, Reino Unido: Capstone.
- Elkington, J. (2006). Governance and Sustainability. *Corporate Governance* 14(6) 522-529.
- Freeman, R. (1984) *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.
- Hoyer, W. y Mac Innis, D. (2010) *El Comportamiento del Consumidor*, México: Cengage Learning.
- Leonard, A. (2010) *La Historia de las Cosas*, Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Peretti, M.F.; Buraschi, M.; Mayer, P. y Moreno, F.(2012-2013) Análisis de los componentes de la Sustentabilidad organizacional según la percepción de los empresarios de la Provincia de Córdoba. Proyecto de Investigación financiado por Secyt- UNC para el período 2012/2013.

Salas, W; Ríos, L. y Álvarez, J. (2011) La ciencia emergente de la Sustentabilidad: de la práctica científica hacia la constitución de una ciencia. Interciencia, 36(9) 699-706

### GRÁFICOS Y FIGURAS

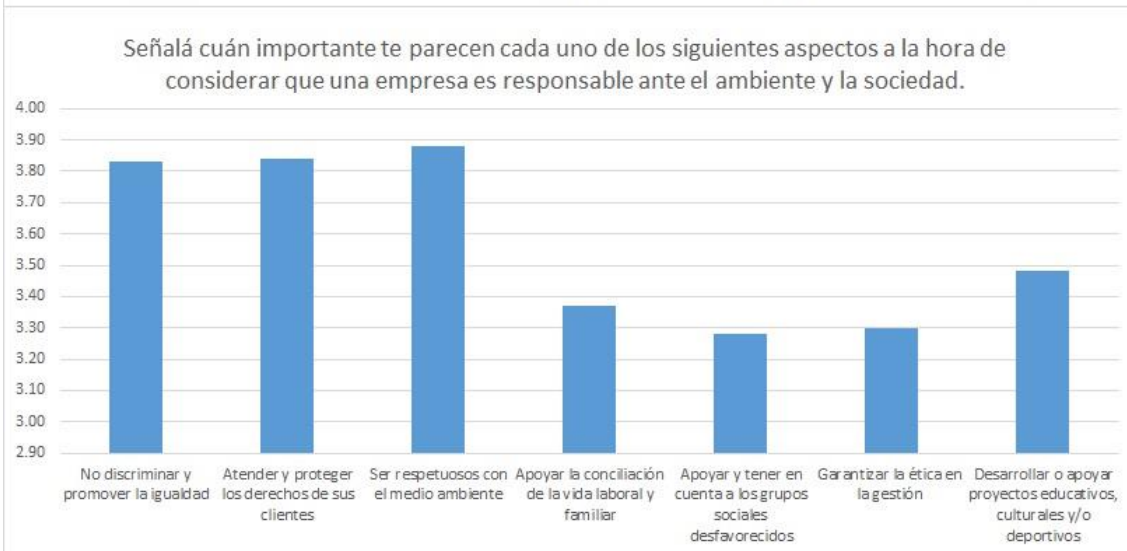
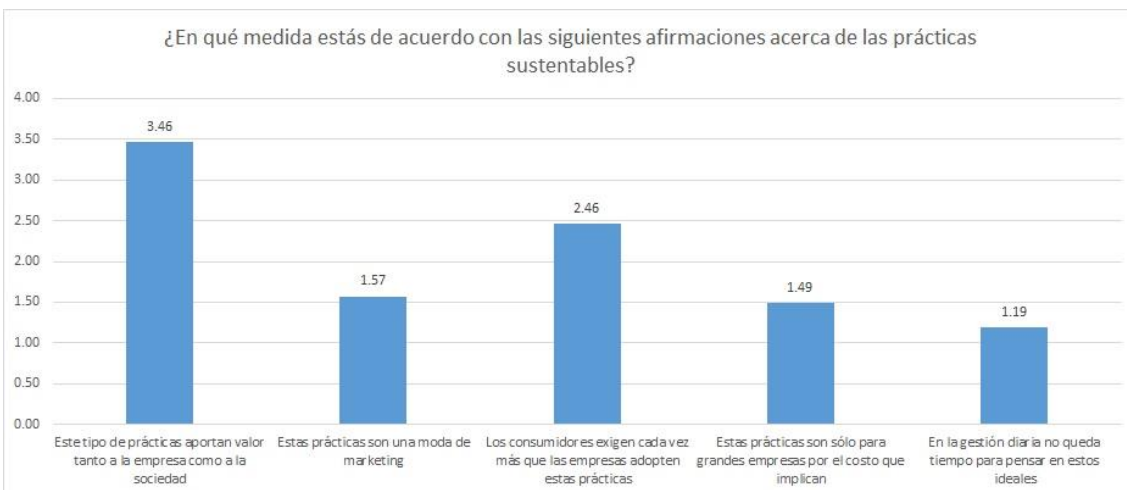
. Logistic aprobado ib(0).Uni Capacit

Logistic regression

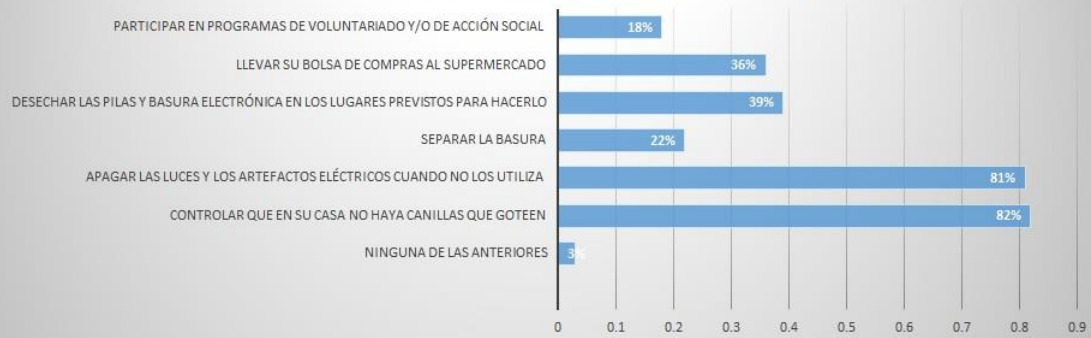
Number of obs = 758  
 LR chi2(2) = 41.09  
 Prob > chi2 = 0.0000  
 Pseudo R2 = 0.0401

Log likelihood = -491.8567

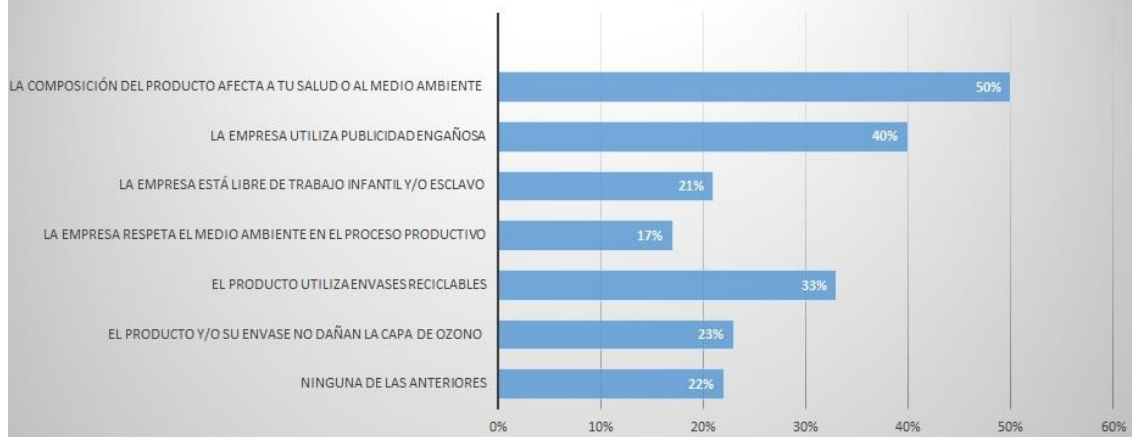
aprobado	Odds Ratio	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
<b>1.Uni Capacit</b>	<b>2.47801</b>	<b>.4159893</b>	<b>5.41</b>	<b>0.000</b>	<b>1.78324 3.443469</b>
	<b>1.646573</b>	<b>.2854218</b>	<b>2.88</b>	<b>0.004</b>	<b>1.17228 2.312761</b>



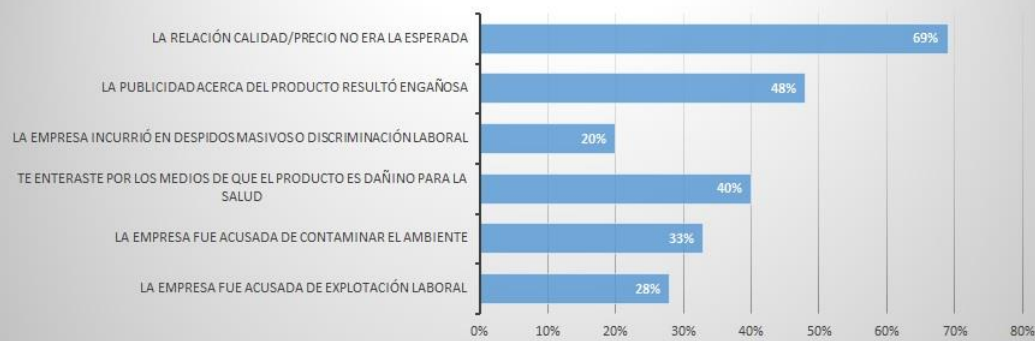
### Habitualmente ¿realizás alguna de estas acciones?



### Al momento de comprar ¿te fijás en alguna de estas cosas?



### ¿Alguna vez dejaste de comprar un producto por alguna de estas razones?



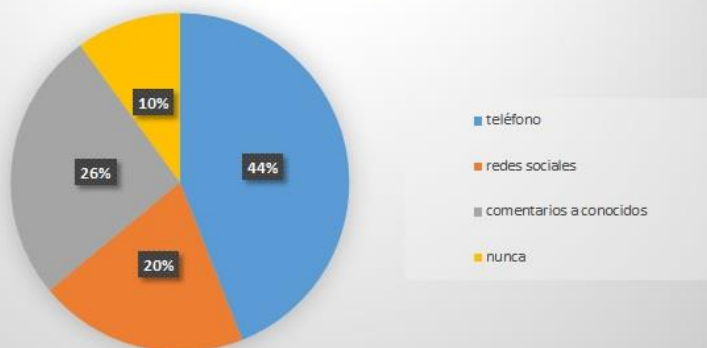
### ¿Cuándo realizás tu compra de supermercado?



### Al momento de hacer las compras:



### ¿Alguna vez expresaste tu descontento con un producto o empresa por alguno de estos medios?





## LOS PROGRAMAS DE INVESTIGACIÓN LAKATOSIANOS APLICADOS AL DOMINIO CONTABLE

Cecilia Piacquadio (SIC-IADCOM, FCE-UBA)

### 1. INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo efectuamos una breve síntesis de los principales aspectos expuestos por Lakatos en diferentes trabajos que resultaran posteriormente compilados en sendas publicaciones (Lakatos 1993 y 2007). En este sentido, nos referimos básicamente a la introducción del concepto de Programa de Investigación o secuencia de teorías como nueva unidad de análisis en la filosofía de las ciencias a la vez que señalamos divergencias entre el falsacionismo sofisticado y el falsacionismo ingenuo en términos de criterios de demarcación y metodologías de justificación (o “reglas de falsación”).

Finalmente, aplicamos esta nueva unidad de análisis al dominio contable y nos referimos a los supuestos ontológicos y metodológicos del núcleo firme y a las hipótesis introducidas *ad-hoc*.

### 2. LOS PROGRAMAS DE INVESTIGACIÓN COMO NUEVA UNIDAD DE ANÁLISIS

En un artículo escrito entre 1968 y 1969 y publicado por primera vez en 1970, Lakatos propone cambiar la unidad de análisis de las teorías aisladas a las series de teorías:

“Se puede decir que es científica o no científica una serie de teorías y no una teoría aislada: aplicar el término “científica” a una teoría *única* equivale a equivocarse las categorías”. (Lakatos 2007: 50)

En este marco observa que una serie de teorías es teóricamente progresiva (“o que constituye un cambio de problemática teóricamente progresivo”, Lakatos 2007, 49) si cada nueva teoría tiene algún exceso de contenido en relación con la precedente –es decir, si predice nuevos hechos- y, asimismo, empíricamente progresiva, si una parte de dicho exceso de contenido resulta corroborado empíricamente, es decir, si cada nueva teoría conduce al descubrimiento real de un nuevo hecho improbable de surgir a partir del conocimiento aportado por la teoría precedente. A partir de estas distinciones, denomina como *progresivo* a los “cambios de problemática” o programas de investigación en tanto presupongan un progreso teórico y empírico, y como *regresivos* a aquellos que no son ni teórica ni empíricamente progresivos.

Asimismo, advierte que acepta como científicos a los programas de investigación que resulten, al menos, teóricamente progresivos –aquellos que aporten exceso de contenido aunque el mismo no sea susceptible de ser empíricamente corroborado- y rechaza por ser pseudocientíficos a aquellos programas de investigación que carecen de esta cualidad a los cuales denomina [programas de investigación] *regresivos*. También, señala que una teoría de una serie [de teorías o programa de investigación] se considera falsada cuando ha sido superada por una teoría con mayor contenido corroborado, es decir, por la aparición de una teoría mejor.

El criterio de demarcación y la metodología de justificación (o reglas de falsación) propuestas son, en términos del matemático y filósofo, aquellos aspectos en los que el falsacionismo sofisticado difiere del [falsacionismo] metodológico ingenuo, de acuerdo

al cual es científica cualquier teoría que pueda ser experimentalmente falsada, resultando la misma falsada al entrar en conflicto con un enunciado observacional. Lakatos (1997, 51) plantea que en tanto para el falsacionismo ingenuo la falsación implicaba una relación entre una teoría y una base empírica, para el falsacionismo sofisticado [la falsación] implica una relación múltiple entre teorías rivales, una base empírica original y el crecimiento empírico originado en la confrontación. Observa en este marco el carácter *histórico* de la falsación ya que los “elementos cruciales” [que motivan la falsación de una teoría] sólo surgen en retrospectiva a la luz de alguna teoría superadora:

“En contra del falsacionismo ingenuo, ningún experimento, informe experimental, enunciado observacional o hipótesis falsadora de bajo nivel bien corroborada puede originar por sí mismo la falsación. No hay falsación sin la emergencia de una teoría mejor. ...

Por tanto, el elemento crucial en la falsación es si la nueva teoría ofrece alguna información nueva comparada con su predecesora y si una parte de este exceso de información está corroborado. Los justificacionistas valoraban las instancias “confirmadoras” de una teoría; los falsacionistas ingenuos insistían en las instancias “refutadoras”; para los falsacionistas metodológicos son los casos corroboradores (bastante escasos) del exceso de información los que resultan cruciales y reciben toda la atención” (Lakatos 2007, 51-52)

En relación con esta nueva metodología de justificación toma de los convencionalistas “el descubrimiento metodológico ... según el cual ningún resultado experimental es capaz de matar a una teoría” y el hecho de que “cualquier teoría puede ser salvada de los contraejemplos bien mediante algunas hipótesis auxiliares o mediante las adecuadas reinterpretaciones de sus términos” (Lakatos 2007, 47) y señala que todos los programas de investigación científica pueden ser caracterizados por un “núcleo firme” el cual es irrefutable y resulta rodeado por un cinturón protector de hipótesis auxiliares que recibe los impactos de las contrastaciones y, a efectos de defender el núcleo firme, es ajustado y reajustado e incluso completamente sustituido (Lakatos 2007, 66). Reconoce, sin embargo, que el núcleo firme tiene que ser abandonado cuando deja de anticipar hechos nuevos (Lakatos 2007, 68).

En línea con esta metodología, apoya la tesis feyerabendiana de proliferación de teorías y señala que, a diferencia del falsacionismo ingenuo de acuerdo al cual el crecimiento científico es lineal, para el falsacionismo sofisticado la proliferación de teorías es importante y vital:

“Los falsacionistas ingenuos sugieren un crecimiento lineal de la ciencia, en el sentido de que las teorías son seguidas de refutaciones poderosas que las eliminan, y tales refutaciones, a su vez, son seguidas por nuevas teorías. ...

Para el falsacionista sofisticado la proliferación de teorías no puede esperar a que las teorías aceptadas sean “refutadas” (o hasta que sus defensores entren en una crisis de confianza kuhniiana)” (Lakatos 2007, 52-53)

Posteriormente, en 1970 en “Historia de las Ciencias y sus Reconstrucciones racionales” Lakatos se refiere a que nada hay que garantice el triunfo de un programa como tampoco existe algo que asegure su derrota en el sentido de que un programa de investigación nunca es susceptible de ser definitivamente descartado. Observa al respecto:

“Se debe contar con que el rival, aunque vaya rezagado, puede representar todavía un contratiempo. Ninguna ventaja de la especie que sea, puede considerarse como absolutamente concluyente” (Lakatos 1993, 30)

Un año antes de su muerte, en 1973, observa que lo que normalmente sucede es que programas de investigación progresivos –cuya teoría contribuye a descubrir hechos nuevos hasta entonces desconocidos- sustituyen a los regresivos –cuya teoría se retrasa con relación a los hechos y resultan fabricadas al sólo efecto de acomodar los hechos ya conocidos-, aunque no resulta deshonesto aferrarse a un programa en regresión e intentar convertirlo en progresivo.

### **3. APLICACIÓN DE LA TESIS LAKATOSIANA AL DOMINIO CONTABLE**

Entendemos que esta unidad de análisis lakatosiana es susceptible de ser aplicada a nuestra disciplina. En tal sentido, observamos que Lakatos parte de caracterizar al núcleo firme como aquel invariable al cual los científicos se aferran, el cual, compuesto por supuestos ontológicos y metodológicos representa aquellas cuestiones en relación con las cuales el científico –o tecnólogo social, en nuestro caso- no está dispuesto a negociar.

Considerando a la Contabilidad en sentido amplio, detallamos a continuación algunos de los supuestos ontológicos y metodológicos que forman parte del núcleo firme del programa de investigación contable y mencionamos, asimismo, algunas hipótesis introducidas *ad-hoc*.

#### **3.1 Supuestos ontológicos del programa de investigación contable**

La Contabilidad se refiere a la captura, análisis, exteriorización y seguimiento de los impactos positivos y negativos a efectos de viabilizar evaluaciones del desempeño, rendición de cuentas y suministrar información útil para la toma de decisiones.

El producto final del sistema de información contable constituye un modelo contable cuyo destinatario puede ser interno o externo [al ente emisor].

#### **3.2 Supuestos metodológicos**

No existe un único método [en el contexto de descubrimiento] en Contabilidad.

La contabilidad emplea el método científico.

El trabajo de campo puede o no requerir interactuar con el objeto de estudio.

#### **3.3 Hipótesis introducidas ad-hoc**

Los impactos susceptible de captura por parte del sistema de información contable son de tipo cuantitativo monetario, no monetario y cualitativo.

Los impactos cuantitativos monetarios se encuentran principalmente vinculados al segmento contable financiero.

Existen diversos segmentos contables constituyendo el [segmento] contable financiero aquel [segmento] más desarrollado.

La definición del destinatario del modelo contable depende del segmento contable involucrado.

En el segmento contable patrimonial o financiero los destinatarios principales son los acreedores actuales y potenciales.

En el segmento contable social y ambiental los destinatarios de los modelos contables son los diferentes grupos de interés involucrados –empleados, inversores, gobierno, proveedores, clientes, empleados, la comunidad en general-.

#### 4. BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

FEYERABEND, P. (2000). *Tratado contra el Método*. Madrid: Tecnos.

GARCÍA CASELLA, C.L. y RODRIGUEZ DE RAMIREZ, M. del C. (2001). *Elementos para una Teoría General de la Contabilidad*. Buenos Aires: La Ley.

GOMEZ, R. (2009: Metodología de las Ciencias Sociales. Introducción Crítica. Seminario del Departamento de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

LAKATOS, I. (1993). *Historia de la Ciencia y sus reconstrucciones racionales*. Madrid: Tecnos.

LAKATOS, I. (2007). *La Metodología de los Programas de Investigación Científica*. Madrid: Alianza.

PIACQUADIO, C. (2011). Supuestos ontológicos, epistemológicos y éticos que subyacen a la disciplina Contabilidad y ubicación de la misma dentro de la Tecnofilosofía. XVII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

PIACQUADIO, C. (2012). Aplicación de algunas tesis feyerabendianas al dominio contable. XVIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

## LAS INSTITUCIONES EN LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO: ALGUNOS ASPECTOS EPISTEMOLÓGICOS

Flavia Poinso\* (UNS)

### INTRODUCCIÓN

La noción de instituciones ha adquirido notable importancia en estos últimos años en la economía, las ciencias políticas y la sociología, también entre los *policy-makers*, expertos y agencias multilaterales. Destacadas por los autores clásicos y rezagadas por los neoclásicos, las instituciones renacen en el siglo XX cuando la idea “las instituciones importan” pasa a ser una expresión repetida a tal punto de convertirse casi en un tópico (Burki y Perry, 1998 en Arias y Caballero, 2004). Asimismo, las dificultades experimentadas por las economías en transición de Europa del Este en los años 90, los fracasos que siguen a las reformas económicas en Latino América y la crisis financiera asiática (Rodrik, 2008) desafían a la teoría desde el momento en que las medidas implementadas no encajan en las instituciones vigentes, lo cual lleva a preguntarse por cuáles sean las instituciones que importen.

De modo que, siendo que las instituciones no son sinónimo de política económica, se observa que en la corriente principal de la economía, con aportaciones intelectuales brillantes en muchos aspectos, falta un eslabón en la teoría que explique las posibles causas de las desviaciones de los resultados esperados. Sin embargo, nuevas aportaciones han enriquecido el acervo de conocimientos sobre las reglas de juego. Así, el objeto del trabajo es describir cómo ha evolucionado el pensamiento económico sobre el papel de las instituciones y cómo se han ido estas incorporando en el análisis teórico.

#### **Evolución de las ideas sobre instituciones en el pensamiento económico**

La teoría económica se ha ido configurando con conocimientos que, aunque tratan con el ser humano y sus elecciones en el plano económico, se han fundamentado en métodos diferentes. Así, los economistas clásicos, Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, pensaban que las fuerzas sociopolíticas eran determinantes importantes del desarrollo económico. El método utilizado, la observación, convirtió a estos economistas en agudos observadores de la sociedad de su tiempo. A partir de la observación dedujeron explicaciones de fenómenos abarcativos de la conducta humana en el plano económico.

Posteriormente, la escuela de pensamiento neoclásica se abstraigo de dichas fuerzas. El contexto que prevalecía era el determinismo y el mundo concebido como una serie de relaciones causales. Si bien Walras denominaba “instituciones” a la racionalidad que lleva a los individuos a usar su libre voluntad y sus juicios para alterar sus medio ambientes para su provecho, en general, la teoría neoclásica asumía que las reglas de interacción social en las formas de una economía de mercado están dadas y son obedecidas. Dados los supuestos de un individuo maximizador de utilidad con preferencias exógenas e información perfecta, se deduce que las violaciones de las reglas pueden ser detectadas con facilidad y castigadas.

Esto se relaciona con el rechazo que las ciencias de este periodo hacían de la complejidad, en virtud de tres principios, a saber: el principio del determinismo universal, el principio del reduccionismo y el principio de disfunción. El determinismo llevaría a creencias tales como que a un mismo estímulo siempre sigue una misma respuesta. El reduccionismo consistía en conocer cualquier componente a partir del conocimiento de los elementos constitutivos básicos. Por último, la disfunción

implicaba el aislar y separar las dificultades cognitivas, lo cual guió a una separación entre las disciplinas. Todo lo anterior acentuaba los límites de la inteligibilidad del conocimiento científico y la complejidad significaba confusión e incertidumbre, algo superficial o ilusorio porque no podía expresarse por medio de simples leyes y conceptos (Morin, 2005). Asimismo, surgió la creencia de que las cuestiones científicas y éticas eran diferentes, una positiva, la otra normativa; el científico debía apegarse a lo positivo. De este modo, la creencia generalizada pareció ser que la economía era como la astronomía, que no tiene nada que ver con los asuntos humanos y, de ahí, con el universo ético en el cual viven los hombres.

Así, los economistas ignoraron las instituciones, aunque no todos. En América, Veblen, fundador del institucionalismo americano junto a Commons, separaba las instituciones de las organizaciones, diferenciándose de los autores anteriores. En las instituciones, a su vez, diferenciaba las ceremoniales de las tecnológicas. Las primeras, estáticas, incluyen los derechos de propiedad y las estructuras económicas y sociales; las tecnológicas, dinámicas, incluyen la maquinaria y tecnología.

---

\*El presente trabajo es parte de un capítulo de la tesis doctoral defendida en la UNS. Detrás de ella encontraba diferentes tipos de mentalidades, los técnicos, ingenieros y obreros en las últimas; los propietarios ausentes, los “capitanes de industria”, empresarios financieros, banqueros y hombres de negocios en las primeras (Veblen, 1904).

En los años 40, la “economía del desarrollo” reconocía las instituciones aduciendo que los países desarrollados tenían un conjunto de instituciones diferentes de los países en desarrollo; pero prestarían escasa atención a la evolución o en la profundización de las mismas. Esta vieja visión institucionalista de carácter holista, anti-formalista y anti-individualista, no constituía un cuerpo unificado de conocimientos teóricos y resultó anti-neoclásica. Como tal, neoclásicos y viejos institucionalismos constituyeron dos ámbitos de conocimientos impermeables uno del otro, y las instituciones pasaron a ser materia relegada al campo de lo sociológico (Rutherford, 2001 en Arias y Caballero, 2004).

Solo hacia los años 90 la teoría incluiría la explicación de las políticas económicas y las instituciones fundamentales. En algunas formulaciones estos arreglos institucionales se llamaron “capital social” (Coleman, 1990). En forma parecida a los economistas del desarrollo, se sostenía que existen instituciones en los países desarrollados que no se observan en los no desarrollados. De este modo, la economía estándar incorporaría el análisis de los determinantes y consecuencias de las instituciones. Con ello la teoría se expandió, modificó los supuestos básicos y amplió el sujeto de estudio. Los supuestos básicos pasaron a ser racionalidad limitada y activa; el sujeto de estudio se expandió en muchas direcciones (Hirschleifer, 1985 en Clague, 1997). Dicho paso representaría el cruce de una línea tradicionalmente considerada por los economistas como un límite de la disciplina. Algunos economistas han sentido que un fenómeno no ha sido explicado apropiadamente a menos que surja de un modelo basado exclusivamente en el egoísmo racional. Toda motivación altruista o elecciones restringidas por normas culturales generarían explicaciones insatisfactorias. Pero la ampliación del sujeto de estudio, así como la reorientación de los supuestos básicos, daría lugar a una concepción más rica de la motivación humana permitiendo tolerar límites crecientes en el cálculo racional de la ventaja individual (Clague, 1997).

### **La nueva economía institucional o NEI**

Todo lo anterior es el conjunto de conocimientos que confluyen en la Nueva Economía Institucional (NEI), que constituye un conjunto unificado de ideas, esto es, una teoría

general que guía a la investigación y ofrece ideas prácticas a los *policy-makers*. Es por ello que no hay un nombre común que sirva para identificarla. Los investigadores, que pertenecen a tradiciones y especialidades intelectuales diversas, usan distintos nombres. Olson señala que la NEI es la confluencia de algunos tributarios sustanciales (Olson, 1997), entre ellos, la “acción colectiva” que es, a su vez, la confluencia de algunas fuentes y tiene varios nombres como “*public choice*”, “*social choice*” y “*neoclasical political economy*”. Otras corrientes son el campo de la Ley y Economía que surge del trabajo de Calabresi, Posner y otros; la sociología de la “elección racional” surgida en parte del trabajo de Coleman. Una más es el enfoque de conflictos e interacción estratégica que surge de las ideas de Schelling y otros. Finalmente, se encuentran los trabajos de North y Williamson. Por su parte, Clague (Clague, 1997) toma el concepto de NEI consistente con el utilizado por Lin y Nugent (Lin y Nugent, 1995) y diferencia las siguientes ramas de la literatura: economías de transacción, economías de información imperfecta, economía de los derechos de propiedad, la acción colectiva y la evolución de la cooperación y las normas.

Las economías de transacción o mercados y jerarquías es una rama que se asocia de cerca con el trabajo de Williamson (Williamson, 1975, 1985, en Williamson, 2009). Su primer trabajo trata con una cuestión ignorada por bastante tiempo en la literatura económica, aunque fue planteada por Coase en 1937, a saber, ¿Por qué ciertas transacciones se dan dentro de organizaciones antes que entre firmas diferentes en un mercado? El tópico es central para la organización industrial con implicancias importantes para el entendimiento de la integración vertical, uniones y políticas *antitrust*. Y es en este sentido que Williamson trata con el núcleo central del sujeto de estudio de la economía. De todos modos, este autor alteró los supuestos básicos del análisis económico con su énfasis en la complejidad de la vida económica, incertidumbre perversa, racionalidad limitada y oportunismo. Sostuvo que para entender por qué las firmas internalizan las transacciones, hay que considerar no sólo las limitaciones de los seres humanos, sino también sus capacidades y disponibilidad para desarrollar relaciones de confianza. La economía de costos de transacción continuó estudiando las relaciones de empleo, la naturaleza de los contratos y algunos de los tópicos que se tratan en el siguiente punto.

Las economías de información imperfecta o categoría que debería llamarse “economías de la información costosa y asimétrica”. En esta rama la literatura comenzó con dos problemas en la industria del seguro, selección adversa y riesgo moral. Llegó a incluir el *screening* y discriminación estadística, modelos de Principal-Agente, teorías del Diseño de Mecanismos, la teoría económica de las organizaciones, la teoría del regateo y teorías de contratos incentivo-compatibles. Contrariamente a la economía de los costos de transacción, esta literatura en general es técnica, no introduce consideraciones morales. La estructura de información se descifra con precisión y las personas son, usualmente, maximizadoras de la utilidad individual. Es interesante señalar que algunas de las contribuciones pioneras fueron inspiradas por reflexiones sobre problemas observados en los países pobres, como el principio de los *lemons* (Akerlof, 1970), el trabajo sobre *screening* (Stiglitz, 1974) y la amplia literatura sobre *sharecropping* que evolucionó hacia la literatura sobre contratos óptimos y surge con la teoría del Principal-Agente. Esta observación ayuda a explicar porque la corriente principal de la economía es más aplicable a los países menos desarrollados de lo que se creía en los años 50 y 60.

La economía de los derechos de propiedad que surge en 1960 (las reformas clásicas incluyen a Alchian y Demsetz (Alchian, 1965; Demsetz, 1967). Indica que la estructura de los derechos de propiedad es crucial para la eficiencia económica y el progreso económico. Existe una variedad de estructuras eficientes, dada la existencia de contratos y su cumplimiento. Por tanto, la ineficiencia surge en caso de la prohibición

de contratos por ley o que, de existir, no se puedan hacer cumplir. Las estructuras de los derechos de propiedad han variado a lo largo de la historia por lo que se estudia por qué cambia en periodos específicos y cómo estas estructuras afectarán a la eficiencia y el progreso económicos. La delimitación y el hacer cumplir los derechos de propiedad es un proceso costoso; una de las apreciaciones tempranas de esta literatura fue que las sociedades, generalmente, no definen ni hacen cumplir derechos de propiedad sobre recursos que no son escasos, pero a medida que recursos particulares se tornan escasos, las sociedades tienden a establecer derechos de propiedad sobre ellos (Demsetz, 1967; Feeny, 1988, en Clague, 1997). Una explicación de las estructuras de derecho de propiedad requiere, por un lado, entender el comportamiento del Estado, el cual, normalmente, juega un rol importante en la definición y cumplimiento de los derechos de propiedad. Y, por otro, considerar las costumbres, normas sociales, estructuras intelectuales y la ideología (North, 1991). No hay teorías comprensivas de este fenómeno, aún en economía, pero los economistas han intentado usar las herramientas de la economía para “ver” dentro de estas materias. Algunos de estos intentos se describen en el siguiente punto.

La acción colectiva- esta teoría trata las condiciones bajo las cuales grupos de personas con un interés común van a percibir dicho interés y actuar para alcanzarlo (Olson, 1965, en Clague, 1997; Sandler, 1992, en Clague, 1997). Olson aplicó el concepto de bien público, definido por el criterio de no exclusión y el problema asociado del *free-rider*, a una gran variedad de objetivos de grupos, en la presencia de información costosa e ignorancia racional. Los grupos actuarán cuando el número de personas es pequeño, cuando interactúan frecuentemente y se pueden comunicar fácilmente con los otros y cuando comparten valores y creencias comunes. Los grupos grandes pueden actuar colectivamente pero, usualmente, sólo cuando los políticos crean organizaciones que den recompensas a las empresas e “incentivos selectivos” a los miembros. Algunos grandes grupos potenciales permanecen latentes. Hay personas que hacen sacrificios pequeños como obras de caridad, aún cuando el pago personal es menor al costo, y otras, en ocasiones poco frecuentes, hacen grandes sacrificios, incluyendo el aún sacrificar sus propias vidas, por metas colectivas. No obstante, la mayoría de las personas no hacen contribuciones importantes a los bienes públicos a menos que haya un beneficio privado suficiente para sus acciones.

Por último, la evolución de la cooperación y las normas- la cooperación puede surgir espontáneamente entre dos partes, aun cuando ambas sean egoístas y estén en conflicto potencial. En los años 80 y 90 la literatura en Teoría de los Juegos exploró las condiciones bajo las cuales surgiría la cooperación. La probabilidad de cooperar depende de la naturaleza del juego y en la probabilidad de un juego continuo con el mismo socio. Esta literatura surgió con la literatura sobre acción colectiva a medida que los investigadores trataban de entender la cooperación en grupos de todos los tamaños y de diseñar estructuras institucionales que hagan de la cooperación la mejor estrategia. La Teoría de los Juegos no cooperativos se aplicó en la explicación de instituciones que preservan y mantienen recursos de propiedad común (Ostrom, 1990, en Clague, 1997; Ostrom, Gardner y Walker, 1994, en Clague, 1997). Para explicar la cooperación observada en la vida real y en el campo experimental, estos investigadores modificaron los supuestos de la teoría de juegos clásica para poner menos énfasis en la habilidad o disponibilidad de los participantes para calcular sus mejores estrategias y más énfasis en sus habilidades para encontrar heurísticas que funcionen o normas que estructuren sus esfuerzos para cooperar. Esta teoría también se usó para explicar el fenómeno del orden social en sociedades sin Estado (Bates, 1983, en Clague, 1997; Eggertson, 1990, en Clague, 1997) Bates, por ejemplo, trata el caso de los Nuer en Africa. Al respecto, Johnson (Johnson, 1994, en Clague, 1997) señaló que este orden social se relaciona con símbolos compartidos, o puntos focales



culturales. Estos símbolos estructuran la forma en que los individuos piensan acerca de sus opciones

### **Algunas reflexiones finales**

Las instituciones, elementos vitales en la explicación de los fenómenos económicos, estructuran los incentivos que configuran los comportamientos, y han sido objeto del amor y del odio de los economistas. Epistemológicamente, se observa que el contexto en el que está imbuido el conocimiento de la época le otorga un sello distintivo. Así, los neoclásicos dejan de lado las instituciones, en un contexto en el cual se evade la complejidad mientras Veblen, en otro, hace un análisis de la complejidad con las instituciones en el centro. En el siglo XX la complejidad se acepta desde que los problemas de la información, de la racionalidad limitada, entre otros, se hacen patentes en el estudio de la ciencia económica. Algo de lo que no eran ignorantes los clásicos; Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx eran observadores críticos de la realidad y apuntaban una economía sobre el papel de las reglas de juego de su época. Es así como el pensamiento económico del siglo XX expande su horizonte para incluir las reglas de juego como variable explicativa endógena del comportamiento económico.

El economista no puede escapar a su época, la cual determina los interrogantes que han de plantearse. Y ha sido la complejidad de la economía real la que ha planteado desafíos a la teoría que la han hecho evolucionar. Así, en el siglo XVIII o la “época del economista”, según Burke (1729-1797), cuando los eventos de la economía definían las filosofías sociales, la “Economía Política” consideraba a las instituciones. Luego de ser consideradas irrelevantes en la corriente principal, emergen en el siglo XX, principalmente en la *Political Economy*, buscando respuestas para una economía crecientemente compleja.

### **BIBLIOGRAFÍA**

- Arias, X. y Caballero, G. (2004). El Retorno de las Instituciones y la Teoría de la Política Económica: Introduccion y Revisión de la Literatura. Working Paper 70. Instituto de Estudios Económicos de Galicia. Disponible en: [www.fundacionbarrie.org/es/documentacion/doc\\_download/22-no-70](http://www.fundacionbarrie.org/es/documentacion/doc_download/22-no-70)
- Akerlof, G. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488-500.
- Alchian, A. (1965). Some economics of property rights. *Il Politico*, 30, 816-829.
- Clague, C.; Keefer, P.; Knack, S. y Olson, M. (1997). Institutions and economic Performance: Property rights and Contract Enforcement. En Clague, C. (Ed.). *Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries* (p. 67). US: The Johns Hopkins University Press.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts).
- Demsetz, H. (1967). Towards a theory of property rights. *American Economic Review*, 57, 347-359.
- Lin, J. y Nugent, J. (1995). Institution and Economic Development. En Behrman, J. y Srinivasan, T. (Ed.). *Handbook of Development Economics*. Vol. III, Parte A, Cap. 38 (p. 2301-2370). Elsevier Science BV.
- Morín, E. (June, 2005). Restricted complexity, general complexity. En Colloquium “Intelligence de la complexité: épistémologie et pragmatique”. France: Cerisy-La Salle.
- North, D. (Winter 1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97-112.
- Olson, M. (1997). The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development. En Clague, C. (Ed.). *Institutions and Economic Development*.

- Growth and Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries (p. 37). US: The Johns Hopkins University Press.
- Rodrik, D. (2008). One Economics, Many recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth. US: Princeton
- Stiglitz, J. (1974). Equilibrium Wage Distribution. Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University. Disponible en: <http://cowles.econ.yale.edu/P/cd/d03b/d0375.pdf>
- Veblen, T. (2008). The Theory of the leisure class. Project Gutenberg's The Theory of the Leisure Class, by Thorstein Veblen. Disponible en: <http://www.gutenberg.org/files/833/833-h/833-h.htm>
- Williamson, O. (2009). Transaction cost economics: an overview. Disponible en: <http://organizationsandmarkets.files.wordpress.com/2009/09/williamson-o-transaction-cost-economics-an-overview.pdf>

## ASPECTOS TEÓRICOS E EMPÍRICOS DO MODELO DE THIRLWALL

Henrique Reichert (UFSM)

Solange Regina Marin (UFSM)

**RESUMO:** O modelo de crescimento de Thirlwall vem ganhando destaque por admitir que os países crescem em taxas divergentes, refutando a tendência de igualização das rendas. Tais taxas seriam determinadas pelas restrições externas da balança de pagamentos, refletidas nas elasticidades-renda da demanda de importações e de exportações. Esse caráter do modelo fez com que alguns autores relacionassem o referido com a abordagem estruturalista, linha teórica que critica o caráter estático da teoria das vantagens competitivas e enfatiza que a relação de centro-periferia, onde uma produz bens primários e outra produza manufaturas, não faz com que os frutos do progresso técnico se dissipem por igual, acabando por gerar desequilíbrios. A partir da revisão teórica e bibliográfica, acerca do comércio exterior brasileiro, tanto da visão estruturalista quanto da aplicação do modelo de Thirlwall, é possível concluir que a relação entre os dois existe, sendo possível encontrar na obra de Furtado (1967) trechos onde é destacado o papel das elasticidades, além de admitir que países subdesenvolvidos costumam ter baixa elasticidade-renda da demanda por suas exportações. Por outro lado, a questão do tipo de políticas a serem tomadas, para que se consiga mudar a estrutura produtiva de uma região, inexistente no modelo de Thirlwall e é incompatível com a abordagem keynesiana, somente sendo possível encontrar alguns desses elementos nas obras estruturalistas de Prebisch e Furtado.

## INTRODUÇÃO

O estudo do sistema capitalista e de fatores econômicos e sociais relacionados ao desenvolvimento econômico tem sua origem nas obras de autores clássicos dos séculos XVIII e XIX, como Smith, Ricardo, List e Marx, cada qual com suas visões particulares acerca da dinâmica do sistema capitalista. Já no século XX, alguns autores se propuseram a desenvolver modelos que explicitassem os determinantes do crescimento econômico no longo prazo. Nesse ponto, Lemos e Oreiro (2006) destacam o trabalho pioneiro de Harrod (1936) e Domar (1946), em que demonstra-se que o equilíbrio de *steady-state* é um caso particular e improvável.

Essa dinâmica, que ficou conhecida como “fio de navalha”, fez com que surgissem duas fontes críticas, sendo uma delas a dos ortodoxos, que focaram na relação produto-capital e, a partir disso, montaram o modelo de Solow (BRESSER-PEREIRA, 1975). Para este modelo, os países mais atrasados teriam uma velocidade maior de crescimento, dados os retornos decrescentes de escala. A conjuntura histórica, entretanto, mostra que isso não se verifica (OREIRO, 1999).

Relacionada a essa questão, a abordagem keynesiana de Thirlwall ganha relevância, pois pondera que o crescimento econômico é restringido externamente, ou melhor, que as disparidades entre as taxas de crescimento são funções das diferentes restrições à demanda de cada país, dadas pelas elasticidades-rendas da demanda das exportações e das importações de uma determinada região. Dessa forma, países que exportam produtos básicos terão uma elasticidade-renda da demanda de suas exportações menor que aqueles países que exportem produtos com maior valor agregado, estando, por isso, condenados a crescer em níveis inferiores (DAVIDSON, 1990).

Essa definição fez com que Carvalho (2007) considerasse possível relacionar o modelo de Thirlwall à abordagem estruturalista, pois, apesar de ser um modelo orientado pela demanda, pode-se também ser considerado um modelo que não

descuida do lado da oferta, uma vez que as elasticidades de importação e exportação são determinadas pela estrutura produtiva do país.

As questões que norteiam este trabalho são: qual a relação entre a teoria do modelo keynesiano de Thirlwall e a abordagem estruturalista? Dada a necessidade apresentada pelo modelo de qualificar a pauta exportadora de um país, qual teoria indica a política a ser seguida para tal objetivo? O artigo justifica-se por dar tratamento teórico às questões relacionadas às diferenças entre os desempenhos dos países, além de discutir aspectos teóricos da teoria keynesiana por trás do modelo, suas críticas e sua relação com as ideias de autores estruturalistas. Assim, o presente trabalho conta com cinco seções, além desta introdução das considerações finais. Na segunda seção, é realizada uma breve abordagem de Keynes e dos pós-keynesianos. Na sequência, são apresentadas as principais ideias de alguns autores estruturalistas, como Prebisch (1950) e Furtado (1967). Na quarta seção, é analisado o modelo formulado por Thirlwall, em 1979, enquanto que, na quinta seção, apresenta-se algumas evidências empíricas.

## 2 KEYNES E OS PÓS-KEYNESIANOS

John Maynard Keynes, em *Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*, de 1936, construiu sua teoria sobre as oscilações econômicas e passou a desempenhar papel fundamental no estudo da macroeconomia de curto prazo. Keynes (1936) propôs que a renda de uma economia é determinada pelo planejamento dos gastos, que corresponde à quantidade que os agentes econômicos pretendem gastar com bens e serviços. Conforme Mankiw (2011), por tal ponto de vista, o equilíbrio ocorreria no momento em que os gastos planejados iguallassem os gastos efetivos (quantidade que os indivíduos efetivamente despendem em bens e serviços), não existindo, assim, razão para os agentes modificarem suas ações, uma vez que suas expectativas são concretizadas.

Para Missio (2012), é possível argumentar que, dentro dessa linha de pensamento, o papel do Estado é garantir a demanda agregada, de modo a assegurar a realização de lucros e compensar a produção e o investimento dos empresários. A intervenção estatal para alcançar esses objetivos pode variar de intensidade em decorrência de sua maior ou menor necessidade, dada a conjuntura econômica. Nas economias em desenvolvimento, por exemplo, a intervenção ganharia mais força, em razão das lacunas na estrutura produtiva, das fragilidades institucionais e da vulnerabilidade a fenômenos externos.

Carvalho (1999) argumenta que há diversas interpretações atribuídas à expressão “políticas keynesianas”, algumas a definem como políticas anticíclicas, enquanto outras a consideram como sinônimo de gestão de demanda - ações governamentais via mecanismos fiscais e monetários. Não resta dúvida que Keynes era um intervencionista e que as políticas de sua teoria são a favor de uma política econômica estatal ativa, ainda que o tipo que essa intervenção assume e sua extensão sejam pontos obscuros. Todavia, na concepção do autor, não se pode confundir essa política intervencionista com o menosprezo do mecanismo de mercado. Keynes rejeitou tanto a ideia de eliminação da propriedade privada quanto a argumentação em favor da substituição dos mercados privados por públicos. Na visão deste, a intervenção deveria ser planejada para impulsionar a demanda agregada em períodos pontuais, reduzindo as incertezas em momentos de crise financeira, por exemplo.

Andrade (2000) considera que a releitura dos pós-keynesianos avançou em alguns pontos, como no chamado keynesianismo filosófico, que ampliou alguns conceitos referentes à abordagem, tal como o método, que enfatiza a forte conexão entre teoria e prática. Dessa forma, o pensamento de Keynes deve ser entendido como um esforço analítico voltado constantemente ao tema da racionalidade prática, da ação humana.

Ainda que o modelo teórico keynesiano seja semelhante ao estruturalista em alguns pontos, argumenta-se que também há divergências significativas entre eles, que será abordada na próxima seção, além de expor as principais ideias de autores estruturalistas.

### 3 ABORDAGEM ESTRUTURALISTA

Como argumenta Missio (2012), é possível elencar algumas semelhanças entre as teorias keynesiana e estruturalista, tais como a defesa do intervencionismo e das políticas de crescimento acelerado dos investimentos. Porém, também pode-se expor elementos com divergências. Cita-se como exemplo que a abordagem keynesiana é marcada pelo equilíbrio de curto prazo, enquanto que a estruturalista, centrada nos problemas estruturais inerentes às economias em desenvolvimento, tem preocupações de longo prazo.

Segundo Missio (2012), o estruturalismo se distancia do individualismo metodológico e alinha-se ao holismo metodológico, que está baseado na concepção de um sistema integrado por elementos distintos, mas inter-relacionados. Conforme esse conceito, há na totalidade considerada algo mais do que a soma das partes. Entende-se que as relações que constituem as estruturas são mais importantes que os elementos individuais e que o processo de desenvolvimento é decorrente de mudanças na estrutura produtiva da economia (MISSIO, 2012).

Esse pensamento teve origem, principalmente, com Raúl Prebisch, em 1949, que introduziu a noção de estrutura internacional dividida entre um centro hegemônico industrial e uma dependente periferia agrária. Em Prebisch (1950), critica-se o velho esquema da divisão internacional do trabalho, em que o fruto do progresso técnico tenderia a repartir-se igualmente em toda a coletividade. Longe disso, há um manifesto de equilíbrio entre o centro e a periferia, sendo a industrialização o único meio possível para os países pobres captarem parte do fruto do progresso técnico. Ressalva-se que essa industrialização é compatível com o desenvolvimento eficaz da produção primária, entretanto, é preciso saber extrair de um comércio exterior cada vez maior os elementos propulsores do desenvolvimento.

Furtado (1967), um dos principais autores da corrente cepalina, também critica a visão ortodoxa acerca do comércio internacional. Este autor se aproxima da análise das elasticidades-renda sobre o crescimento econômico, que ainda estava por ser elaborada por Thirlwall (1979). Argumenta que a simples exportação de produtos com baixa elasticidade-renda e importação de produtos com alta elasticidade condenaria o país a um perenemente baixo crescimento. Ressalta-se que a crítica não pretende refutar o princípio das vantagens comparativas, mas sim o enfoque do equilíbrio estático, do qual se infere que os preços de mercado traduzem os custos de oportunidade dos fatores.

Se a elasticidade-renda da procura de gêneros alimentícios é relativamente baixa, não cabe esperar que a importação desses produtos, pelos países industrializados, cresça com intensidade. Pelo contrário: tais importações deverão constituir uma fração declinante do dispêndio dos referidos países (FURTADO, 1967, p.182).

Em outra passagem, Furtado (1967) argumenta que, nos países subdesenvolvidos, a elasticidade-renda da procura de bens manufaturados é sempre superior à unidade e, em razão disso, o desenvolvimento somente se verifica quando a oferta de produtos manufaturados aumenta de forma mais acelerada que a renda global. Admite-se ainda que o comércio somente assumirá a forma de motor do desenvolvimento quando o país subdesenvolvido importar bens de capital ou técnicas superiores de produção. Neste ponto, admite-se que a expansão do comércio exterior “não é causa suficiente

do desenvolvimento, mas pode ser uma condição necessária para que o mesmo se efetive (FURTADO, 1967, p.186).

Mesmo que os autores estruturalistas já tivessem tratado da questão do crescimento restringido externamente e da importância das elasticidades-renda de importação e exportação, Thirlwall foi pioneiro ao elaborar um modelo matemático que explicitassem esses parâmetros. A seção a seguir trata do modelo de Thirlwall, apresentando sua dedução algébrica, características e críticas.

#### 4 O MODELO DE THIRLWALL

Thirlwall (1979) argumenta que o modelo de Solow é interessante e matematicamente preciso, entretanto incapaz de explicar porque as taxas de crescimento são díspares entre os países. A visão keynesiana tradicional diria que a taxa de crescimento difere por que as demandas são diferentes ou, melhor ainda, por que as restrições à demanda distinguem. Adiciona-se que, em uma economia aberta, essa restrição se encontrará na balança de pagamentos.

Raiher *et al.* (2011) também argumentam que, considerando que as exportações são um dos componentes autônomos da demanda, é possível supor que a restrição no balanço de pagamentos como o principal fator limitante do crescimento, podendo haver um aumento na taxa de crescimento econômico da economia somente por meio da expansão das exportações. Estes mesmos autores explanam que, na linha de Thirlwall, para que se consiga ampliar as exportações, sem deteriorar a conta-corrente do balanço de pagamentos, é necessária uma utilização adequada da capacidade produtiva instalada, geração de novos investimentos e desenvolvimento tecnológico sustentável, os quais resultam na continuidade do crescimento econômico.

Thirlwall (1979) já argumentava que o crescimento econômico pode ser alcançado ao se tornarem mais atraentes os produtos exportados e, também, ao se reduzir a elasticidade-renda da demanda por importações de uma nação. A explicação de diferentes taxas de crescimento econômico, por esta vertente teórica, reside nas divergências da taxa de crescimento da demanda e na restrição desta pela balança de pagamentos. Ou seja, por parte dos países, as divergências entre um e outro podem estar associadas às características dos seus bens produzidos, as quais são refletidas nas elasticidades.

Seguindo a forma apresentada por Davidson (1990), a limitação externa da taxa de crescimento é desenvolvida a partir de um modelo de demanda por exportações e importações. Neste modelo, se tem como determinantes os termos de troca e a renda (interna para importações e externa para exportações), a potência em que os dois fatores são elevados refere-se às suas elasticidades, de preço para o primeiro fator e de renda para o segundo.

Primeiramente, supõe-se que o balanço de pagamentos esteja em equilíbrio. Essa suposição reside na lógica de que, no longo prazo, um país não pode se endividar continuamente (NAKABASHI, 2007). Também se supõe que os preços relativos não mudam significativamente no longo prazo, dessa forma, ignora-se o primeiro fator – termos de troca - das equações, ou seja, são eliminados efeitos de substituição e concentra-se nos efeitos de renda. Na sequência de Davidson (1990), aplicando logaritmo nas funções de demanda por importação e exportação e calculando a variação ao longo do tempo, sem esquecer da igualdade no balanço de pagamentos.

Pode-se relacionar entre o crescimento de renda doméstica e exterior de maneira que corresponda à relação entre a elasticidade-renda das exportações e importações. Verifica-se que, quanto maior a elasticidade-renda da demanda por importações ou, quanto menor a elasticidade-renda das exportações, menor será a taxa de crescimento da renda doméstica de equilíbrio do balanço de pagamentos. Ou seja, se a relação das elasticidades (exportação por importação) for menor que um, então o crescimento doméstico é restrito externamente e o país estará fadado a crescer em

níveis mais baixos que o restante do mundo. Essa situação se assemelha ao ambiente dos países menos desenvolvidos, que geralmente se limitam a exportar produtos de baixo valor agregado, enquanto os países desenvolvidos possuem alta elasticidade-renda da demanda. Dessa forma, é possível ter uma explicação da causa do aumento das disparidades globais de renda entre estes países ao longo do tempo (DAVIDSON, 1990).

Como Nakabashi (2007) destaca, o aumento da renda mundial tem um efeito positivo sobre a taxa de crescimento das exportações de um país, entretanto, é a razão das elasticidades que vai determinar a magnitude desse efeito, uma vez que é ela que capta o nível tecnológico e o padrão de especialização da estrutura produtiva.

Apesar do modelo de Thirlwall ser considerado keynesiano, por orientar-se pela demanda, também pode ser considerado estruturalista, uma vez que a estrutura produtiva determinará as elasticidades de importação e exportação, as quais condicionam a posição de um país no mercado internacional. É possível também relacionar diretamente o modelo de Thirlwall com a teoria de Prebisch, em que a discrepância de renda entre os países ricos e pobres existe em decorrência da estrutura produtiva, a qual dá origem à perversidade das elasticidades (CARVALHO, 2007).

Meirelles e Gabriel (2005) relacionam as implicações do modelo com a capacidade tecnológica. Para eles, em geral, produtos com alta elasticidade-renda são aqueles com alto teor tecnológico. Dessa maneira, uma política que vise aumentar a taxa de crescimento no longo-prazo deverá se preocupar com a capacidade tecnológica das exportações nacionais, de forma que se consiga aumentar a elasticidade-renda de exportação e diminuir a elasticidade-renda de importação.

Mesmo que o Modelo de Thirlwall esteja baseado no pressuposto de que restrições na demanda apresentam-se como fator de limitação ao crescimento, não se ignora a relevância de fatores relacionados à oferta agregada pois, como esclarecem Carvalho *et al.* (2008, p.288) “as elasticidades-renda associadas ao saldo comercial têm uma natureza à Janus” (deus romano de duas faces). Ou seja, ao mesmo tempo em que são determinantes da demanda, também são reflexo de fatores em nível de oferta que condicionam a competitividade estrutural. Também se critica o modelo de Thirlwall por supostamente não captar os efeitos de competição “não-de-preço”. Porém, assevera-se que as diferenças entre a natureza e a qualidade dos produtos exportados são captadas pelas diferentes elasticidades rendas, ou seja, a competição “não-de-preço” está embutida na elasticidade-renda.

Na próxima seção, apresentam-se evidências empíricas acerca das elasticidades-renda da importação e exportação. A seção inicia com a análise cepalina do comércio exterior brasileiro, a qual analisou elasticidades sem auxílio da lei de Thirlwall, após, traz-se outra em que se utilizou propriamente a Lei de Thirlwall.

## 5 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS

Castilho e Luporini (2010), analisam detalhadamente o comércio exterior brasileiro, tanto em suas dimensões setoriais como geográficas. Verifica-se que o Brasil tem uma pauta de exportações bastante diversificada geograficamente, sendo que, para os países latino-americanos, exporta-se produtos de intensidade tecnológica, enquanto que, para os asiáticos, o padrão é do tipo norte-sul. Já para os parceiros tradicionais, como os Estados Unidos da América e a União Europeia, divide-se a pauta entre produtos básicos e manufaturados (CASTILHO E LUPORINI, 2010). A especialização geográfica e setorial das exportações brasileiras traz algumas implicações: uma que acordos comerciais podem favorecer as relações comerciais já existentes, outra, exportações dos setores fortemente concentrados se encontram vulneráveis a variações de renda no país parceiro (CASTILHO E LUPORINI, 2010).

Utilizando-se da abordagem keynesiana de restrição externa, Carvalho (2007) disserta sobre a perda de dinamismo do crescimento econômico brasileiro a partir da década de 1980. Ao analisar a história econômica do país entre as décadas de 1930 e 1970, é possível perceber a preocupação em diversificar a estrutura produtiva nacional, baseada na influência da teoria estruturalista formalizada pela Cepal. Revela-se que a taxa de crescimento brasileiro no período 1930-2004 foi compatível com o equilíbrio externo, enquanto que o câmbio real e o fluxo de capitais tiveram um papel reduzido. Também afere-se que, nos anos 1990, com a implementação do “novo modelo econômico”, houve uma quebra dos parâmetros estruturais, fazendo com que o equilíbrio externo resultasse em um crescimento mais baixo.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em relação aos modelos teóricos apresentados, é evidente que o modelo de Thirlwall carrega em si muito da teoria estruturalista, uma vez que, nele, as elasticidades são determinantes para o crescimento econômico, além de que há indícios fortes para acreditar que produtos com maior teor tecnológico conduzem a um nível mais elevado de sua elasticidade-renda da demanda. Inclusive, é possível encontrar trechos na obra de Furtado (1967) onde o autor dá ênfase no papel das elasticidades-renda como determinantes da dinâmica de desenvolvimento de um país, admitindo que países subdesenvolvidos costumam ter baixo nível de elasticidade-renda da demanda por suas exportações, não havendo muitas esperanças, portanto, de que a quantidade de suas exportações possa crescer intensivamente e sustentavelmente.

O que se pode destacar, em relação às políticas que devem ser tomadas pelos países com limitações nas suas demandas, é que o modelo em si somente exhibe que se deve deixar mais atraente os produtos, ou que se deve alterar sua elasticidade, nada afirmando sobre o modo de se realizar tal política. Todavia, a resposta de como alterar as elasticidades também não pode ser encontrada em seu principal respaldo teórico, já que o keynesianismo somente assume que se deve intervir na economia de modo a elevar a demanda efetiva e diminuir as incertezas.

Dentro dessa questão, pode-se argumentar que a abordagem estruturalista consegue se aprofundar mais em alguns elementos. Pois, afirma que os países, principalmente os subdesenvolvidos, devem ser capazes de utilizar sua capacidade de exportar produtos primários para importar bens de capital e incorporar novas técnicas de produção, com o objetivo de diminuir o número de produtos importados e de conseguir, cada vez mais, abastecer-se internamente. Esta abordagem elabora, portanto, um aparato estratégico mais complexo.

Em referência às análises empíricas, também merece reflexão a preocupação de alguns autores cepalinos, como Castilho e Luporini, acerca da exportação de produtos com alta elasticidade-renda. Pois, ainda que essa situação possa ocasionar altos ganhos de renda, também representa uma alta vulnerabilidade à renda do país parceiro. O que pode representar tanto uma alta expectativa a elevar a quantidade exportada em períodos de prosperidade, quanto uma queda brusca dessa quantidade em períodos de crise. No longo prazo, espera-se que os países parceiros mantenham um crescimento sustentado, mas é interessante que se atente para essa consideração.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

- ANDRADE, R. P. de. A agenda do keynesianismo filosófico: origens e perspectivas. **Revista de Economia Política**, v.20, n.2, 2000.
- BRESSER-PEREIRA, L. O modelo Harrod-Domar e a substitutibilidade de fatores. **Estudos Econômicos**, 5 (3): 7-36, 1975.



- CARVALHO, F. C. de. Políticas econômicas para economias monetárias. In: LIMA, G. T.; SICSÚ, J.; PAULA, L. F. de. (Org.). **Macroeconomia moderna**: Keynes e a economia contemporânea. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999. p. 259-283.
- CARVALHO, V. R. S. A Restrição Externa e a Perda de Dinamismo da Economia Brasileira: Investigando as Relações entre Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico. Rio de Janeiro: **Publicação do BNDES**, 205p, 2007.
- CARVALHO, V. R.; LIMA, G. T.; SANTOS, A. T. L. dos. A restrição externa como fator limitante do crescimento econômico brasileiro: um teste empírico. **Revista Economia**, Brasília, v.8, n.2, p.285-307, 2008.
- CASTILHO, M. R.; LUPORINI, V. A elasticidade-renda do comércio regional de produtos manufaturados. **Textos para Discussão CEPAL**, 2010, Disponível em < <http://www.cepal.org/brasil> >, Acesso em: 20 de jul. 2013.
- DAVIDSON, P. A lei de Thirlwall. **Revista de Economia Política**, v.10, n.4, 1990.
- FURTADO, C. **Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2ª ed, v.24, 1967.
- KEYNES, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. São Paulo: Atlas, 1982.
- LEMONS, B. P.; OREIRO, J. L. C. Um modelo pós-keynesiano de crescimento e distribuição de renda aplicado à dinâmica das economias capitalistas desenvolvidas e em desenvolvimento. **Anais do XI Encontro Nacional de Economia Política: DE/UFES**, 2006.
- PREBISCH, R.O desenvolvimento da América Latina e seus principais problemas. **Revista Brasileira de Economia**, Rio de Janeiro. FGV, ano 3, n.3, p.47-111, 1950.
- MANKIW, G. **Introdução a Macroeconomia**. Rio de Janeiro: Editora LTC, 7ª ed. 2010.
- MEIRELLES, J. G. P.; GABRIEL, L. F. Tecnologia, competitividade e crescimento: evidências empíricas e fundamentos teóricos. **Economia e Tecnologia**, ano 1, v.3, 2005.
- MISSIO, F. J. **Câmbio e crescimento na abordagem keynesiana-estruturalista**. 2012. 291 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Federal de Minas Gerais, 2012.
- OREIRO, J. L. Progresso tecnológico, crescimento econômico e as diferenças internacionais nas taxas de crescimento da renda per capita. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.12, p.41-67, 1999.
- NAKABASHI, L. O modelo de Thirlwall com variação nas elasticidades. **Economia e Sociedade**. Campinas, v.16, n.1, p. 93-110, 2007.
- RAIHER, A. P.; HIGACHI, H. Y.; CARMO, A. S. S. Crescimento da economia brasileira restrito pelo BP: um teste da lei de Thirlwall por técnicas de painel 2000-2008. **Economia e Tecnologia**, v.26, 2011.
- THIRLWALL, A. P. The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. **Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review**, n. 128, 1979.

## DESARROLLO ECONÓMICO Y CAPACIDADES SEGÚN AMARTYA SEN. EL CASO DE LA ARGENTINA ACTUAL

Lic. SABRINA SOLANGE RUIZ DIAZ (UBA-FCE-PROINC Maceri)

### BREVE RESEÑA HISTÓRICA DE LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

La economía del desarrollo nació como una subdisciplina de la ciencia económica en los años cuarenta, y sobre todo en los años cincuenta, con dos características principales: el rechazo de la tesis monoeconómica y la afirmación del beneficio mutuo. Así lo explica Hirschman (1980) en su artículo *Auge y ocaso de la Teoría del Desarrollo*, donde aclara que el rechazo a la tesis monoeconómica refiere que el grupo de países considerados subdesarrollados se separan de los desarrollados por poseer características económicas comunes a ellos. Al respecto del beneficio mutuo, el autor lo define como la tesis según la cual “las relaciones económicas existentes entre estos dos grupos de países pueden configurarse en forma tal que ambos resulten beneficiados” (p.1057).

Podemos considerar correcto la no aplicabilidad de los modelos ortodoxos a todos los países por igual (monoeconomía), sin embargo es criticable incluir a los subdesarrollados como parte de un único grupo, puesto que es necesario tener en cuenta la idiosincrasia de cada uno, *i.e.* su cultura, su forma de gobierno, la presencia o no de corrupción política, etc. Era evidente que el desarrollo en América Latina y Asia y África asumía diversas formas.

Por otra parte, la ocurrencia de desastres políticos que afectaron a los países del Tercer Mundo a partir de los años sesenta (desde guerras civiles hasta regímenes autoritarios criminales) desconcertaron a los científicos sociales en su intento por comprender su objeto de estudio.

Algunos economistas se sintieron más activistas y trataron de lograr enmiendas con la denuncia de la injusticia económica. John Rawls, en *Teoría de la justicia* (1971), afirmó que la justicia debe ser la prioridad de las instituciones sociales por encima del bienestar, de modo que la pérdida de libertad igualitaria no puede justificarse ni compensarse por el adelanto social o económico de unos pocos. Con esta denuncia se despierta el interés por la distribución del ingreso. No mucho tiempo después se incorpora el concepto de *necesidades básicas* a la idea de desarrollo. Numerosos estudios comenzaron el intento de configurar un proceso de desarrollo de acuerdo a metas de crecimiento<sup>285</sup> con igualdad distributiva.

### EL ENFOQUE DE LAS CAPACIDADES

El economista Amartya Kumar Sen entiende el desarrollo como el aumento de las libertades de las personas, es decir, su derecho a hacer y ser, esto es, expandir sus capacidades. De esta manera entenderemos por pobreza, la falta de acceso a un nivel mínimo de capacidades, la cual tiene como consecuencia un ingreso escaso. En consonancia con Sen, Attanasio y Székely consideran que las políticas que afectan las transferencias, en lugar de afectar los activos –físicos, financieros, y humano- de los individuos, no estimulan el desarrollo económico de los mismos.

---

285 Crecimiento no es sinónimo de desarrollo. Los estudios sobre el crecimiento tienen como objeto de estudio a los países desarrollados, los cuales producen cerca de la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) y su preocupación se centra en expandirla. El desarrollo es el desafío de los países que no se hallan en la FPP que intentarán transformarse estructuralmente con el fin de lograr un crecimiento sustentable –*i.e.* teniendo en cuenta las generaciones futuras (justicia intergeneracional)-, elevando la calidad de vida, y una distribución del ingreso más igualitaria.

Las personas que poseen capacidades insuficientes no producen, por lo cual no demandan, no ahorran, con lo cual la inversión se reduce. Asimismo, la pobreza crea conflictos sociales que desincentivan la inversión.

Algunos autores (neoliberales) establecen como prescripción política eliminar las fallas de mercado para que luego sea éste quien resuelva el desarrollo. Pero en realidad, los pobres no se incorporan al mercado, no lo conocen, no intentan entrar porque no poseen capacidades para interactuar en él. Por lo cual son necesarias políticas específicas para reducir la pobreza entendida como la escasez de derechos y capacidades.

Desde otro punto de vista, los autores estructuralistas (CEPAL<sup>286</sup>) elaboraron una taxonomía similar a la descrita por Hirschman, separando los países en dos grupos de acuerdo a su estructura productiva. De este modo, tenemos por un lado a los países del centro –avanzados, desarrollados, con una estructura productiva homogénea, y especializados en bienes manufacturados- y por el otro lado los de la periferia –países menos desarrollados, de estructura heterogénea, especializados en la producción de bienes primarios-. La tesis Prebisch-Singer explica la razón por la cual los términos del intercambio denotan una tendencia secular a la baja, desfavorable para la periferia. El motivo según Prebisch se centra en la debilidad de las instituciones laborales como los sindicatos, convenios, y leyes de la periferia, en contraposición a la fortaleza institucional propia de los países del centro con menor nivel de desempleo y por lo tanto mayor poder de negociación por parte de los trabajadores que les otorga la posibilidad de no ver afectados sus salarios ni siquiera en periodos de recesión económica (Prebisch, 1949). La colaboración de Singer que completa esta tesis está dada por la distinción en la magnitud de las elasticidades-ingreso de los productos de ambos grupos. Para el caso de los bienes del sector industrial es mayor a uno, mientras que para los bienes primarios es menor a la unidad. Esto provoca en una fase ascendente del ciclo que los términos del intercambio mejoren para la periferia por el aumento de la demanda, el cual será cada vez menor puesto que ante un incremento del ingreso la respuesta en la demanda de bienes primarios es proporcionalmente menor<sup>287</sup>.

El pensamiento cepalino ha ido modificándose en la medida en que se sucedieron los hechos económicos desde 1960 hasta la actualidad: proteccionismo comercial, crisis del petróleo, inconvertibilidad del dólar en oro, endeudamiento de los países del Tercer Mundo, y globalización.

Finalmente, con la influencia de la corriente evolucionista basada en el cambio tecnológico fueron surgiendo nuevas ideas en el razonamiento cepalino catalogadas como neoestructuralistas. Sus investigadores notan una divergencia estructural esta vez no sólo entre sectores, sino también intrasectores. Desde su punto de vista la heterogeneidad económica genera heterogeneidad social y con ella, pobreza. Esta corriente de pensamiento económico promueve el cambio tecnológico más que la industrialización en sí, por considerar a la industria como un sector más dentro de la estructura productiva. Es así que promueven la generación de un Sistema Nacional de Innovación.

Podemos encontrar cierta analogía con el desarrollo de las capacidades postulado por Sen, en el sentido de que los neoestructuralistas sostienen que el Estado no debe producir, sino generar incentivos para que los agentes privados lo hagan. Para ello promueven que el Estado se focalice en las políticas que posean mayor incidencia en el desarrollo económico.

---

286 CEPAL: La Comisión Económica Para América Latina, organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), es responsable de promover el desarrollo socioeconómico de América Latina.

287 La justificación de Singer radica en el cumplimiento de la ley de Engels (el consumo de alimentos es una función decreciente del ingreso), y en el cambio técnico que opera sobre las materias primas por dos vías, a saber: la sustitución de materias primas naturales por otras sintéticas, y el mejor aprovechamiento de desperdicios de materia prima logrado por la mejora tecnológica de las maquinarias utilizadas.

## EL DESARROLLO ECONÓMICO ARGENTINO EN RELACIÓN A OTROS PAÍSES

Hasta aquí expusimos el interés de diversos autores en el estudio del desarrollo económico que, coincidiendo con el enfoque propuesto por Amartya Sen, han señalado políticas económicas con el objetivo de promover la generación de iniciativas privadas. Sus razonamientos se apoyan en análisis empíricos sobre la posición relativa de los países con respecto al desarrollo.

Por lo tanto a partir de aquí, nos abocaremos a la evaluación de los indicadores de desarrollo habituales desde una visión crítica puesto que los contrastaremos con el enfoque de las capacidades.

Tradicionalmente se han utilizado como indicadores del grado alcanzado de desarrollo económico a nivel nacional aquellos vinculados a la percepción de ingresos por parte de una determinada población, *v. gr.* el PBI *per cápita*. Sin embargo, este tipo de indicadores no refleja cuestiones distributivas, ni toma en cuenta el nivel de acceso a la educación, y la salud. Por otra parte, es criticable la construcción de esos indicadores desde el punto de vista matemático puesto que se trata de un cociente entre la variable referente al ingreso nacional y la cantidad de habitantes. De modo que algo positivo como una disminución de la mortalidad infantil incrementará el denominador y disminuirá *ceteris paribus* el indicador respectivo, dando lugar a interpretaciones erróneas. Verificaremos este argumento para el caso de la Argentina.

Hemos considerado un período de cinco años desde 2007, año en que comenzó la segunda presidencia de Cristina Fernández. Con los datos anuales del PBI per cápita de los países de América Latina y el Caribe, calculamos la variación equivalente anual correspondiente a dicho período. Asimismo incluimos para su comparación, los datos de tres regiones diferentes, a saber: América Latina y el Caribe (LAC), Unión Europea (EUU), y Asia oriental y el Pacífico (EAP).

Con los datos provistos por el Banco Mundial obtuvimos una tasa acumulada de crecimiento del PBI para Argentina de 65,19% a una tasa equivalente anual del 13,37% reflejada por la barra colorada de la Ilustración 1. Nuestro país resulta ubicado en quinto lugar dentro de LAC por debajo de Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia, y por encima del resto de los países que conforman esta región como Perú, Colombia y Ecuador, entre otros.

*Ilustración 1 - Evolución del PBI per cápita (US\$ a precios actuales) para el período 2007-2011*

**Ruiz Diaz\_Ilustración 1.jpg**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial<sup>288</sup>

Dado que el PBI per cápita no contiene información sobre la distribución del ingreso entre su población, la analizaremos con otras herramientas matemáticas.

Una posibilidad consiste en dividir la población bajo estudio en 10 partes iguales según su nivel de ingreso de menor a mayor como se observa en el cuadro 1.

*Cuadro 1 – Población total según escala de ingreso individual.*

*Total aglomerados urbanos*

**Ruiz Diaz\_Cuadro 1.jpg**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de la EPHC<sup>289</sup>

---

288 El PBI per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PBI es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Datos en US\$ a precios actuales.

Con esta metodología podemos visualizar que el 10% más pobre de la población de los centros urbanos del país percibe el 1,4% del ingreso nacional en tanto que el 10% más rico percibe el 30% aproximadamente.

La misma información puede expresarse del siguiente modo:

*Cuadro 2 – Porcentaje de población e ingresos acumulados. Total aglomerados urbanos*

**Ruiz Diaz\_Cuadro 2.jpg**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de la EPHC

Con los pares de datos así ordenados sobre población e ingresos podemos graficar la curva de Lorenz:

*Ilustración 2 - Curva de Lorenz para el total de aglomerados urbanos*

**Ruiz Diaz\_Ilustración 2.jpg**

**Fuente:** Elaboración propia a partir de datos de la EPHC

Si la distribución fuera de tal modo que todas las personas recibieran el mismo ingreso, la curva de Lorenz (color morado) sería igual a la curva de 45°.

Llegamos así a la construcción del coeficiente de Gini el cual calcula la relación que existe entre el área A y el triángulo formado por el área A+B de la curva de Lorenz. Este indicador mide la distribución del ingreso de la población que quiera analizarse, de modo que puede utilizarse para comparación entre regiones, países o bien evaluar su evolución temporal.

El Banco Mundial provee estos datos aunque no todos los países lo calculan. La información disponible desde 2007 sólo abarca hasta 2009 pero de todos modos nos es útil a los efectos de nuestro cotejo entre indicadores.

*Ilustración 3 - Evolución del coeficiente de Gini para el período 2007-2009*

**Ruiz Diaz\_Ilustración 3.jpg**

**Fuente:** Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Del mismo modo que con el PBI per cápita calcularemos aquí la variación porcentual anual, de manera que las barras negativas indican una reducción del coeficiente de Gini, es decir, una mejora distributiva.

Recordemos que con la evolución del PBI per cápita concluimos para 2007-2011 que nuestro país se encontraba por encima de Perú, Colombia y Ecuador. Sin embargo estos tres países demuestran una significativa tendencia a la igualdad. Ahora bien, la desigualdad indica que la distribución está altamente concentrada en los estratos de mayores ingresos, pero esto no implica que esas personas ricas consideren poseer las capacidades necesarias para hacer y ser lo que deseen. Del mismo modo, un país con distribución igualitaria puede tener niveles de contaminación ambiental elevados de manera que las capacidades de sus habitantes disminuyan por ejemplo por la aparición de ciertas enfermedades.

---

289 EPHC: La Encuesta Permanente de Hogares Continua es un programa nacional cuyo propósito es el relevamiento sistemático y permanente de los datos referidos a las características demográficas y socioeconómicas fundamentales de la población, vinculadas a la fuerza de trabajo. Tiene cobertura nacional, cubriendo los mayores centros urbanos del país, aglomerados donde habita aproximadamente el 70 % de la población urbana y el 61% de la población total del país. Información disponible en: <http://www.ec.gba.gov.ar/estadistica/social/eph/mer2.html>

Debido a estos porcentajes, se puede subestimar la desigualdad que pueda existir realmente en el país o en las provincias (utilizaremos este desagregado en la siguiente sección) por la presencia de áreas rurales o urbanas más pequeñas. Tomaremos en cuenta esta situación sin descartar esta metodología de relevamiento de datos que al momento es la disponible.

Es así que desde 1990 el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publica los Informes sobre Desarrollo Humano en los cuales se muestra el estado en el que se encuentran hasta el momento 187 países en cuanto al desarrollo. El hecho de utilizar el adjetivo “humano” en lugar de “económico” denota la profunda influencia del enfoque desarrollado por Amartya Sen y Mahbub ul Haq<sup>290</sup> al considerar al desarrollo desde el punto de vista de los individuos que habitan una nación. El citado organismo elabora el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y variantes de éste en el que se coloca a las personas más desfavorecidas como centro de su atención.

Para su cálculo se toman en cuenta tres dimensiones básicas:

- disfrutar de una vida larga y saludable,
- acceso a educación, y
- nivel de vida digno.

Luego, el índice surge de una media geométrica –i.e. la raíz  $n$ -ésima del producto de  $n$  números- de los índices normalizados correspondientes a cada una de estas tres dimensiones.

La fórmula para cada dimensión es:

### **Ruiz Diaz\_Fórmula 1.jpg**

Los valores máximos son aquellos observados en alguno de los 187 países en los cuales se relevan datos desde 1980 hasta 2011 dado que este informe fue elaborado en dicho año. Los valores mínimos considerados son: 20 años para la esperanza de vida, cero años para la educación, y U\$S100 para el ingreso nacional bruto (INB) real per cápita. En el mismo Informe se aclara que “[e]l bajo valor del ingreso puede explicarse por la considerable cantidad de bienes de subsistencia y no provenientes del mercado que existen en ciertas economías, cuyos valores son cercanos al mínimo y no son capturados por los datos oficiales” (p.186).

### **Cuadro 3 - Valores límite para el IDH en PNUD (2011)**

#### **Ruiz Diaz\_Cuadro 3.jpg**

Cálculo del IDH para Argentina<sup>291</sup>:

#### **Ruiz Diaz\_Cuadro 4.jpg**

#### **Ruiz Diaz\_Fórmula 2.jpg**

El IDH es un número entre 1 y 0, que para el caso de la Argentina arrojó un resultado de 0,797 ubicándola en el puesto 45°, entre los primeros 47 países considerados con un desarrollo muy alto, escalando tres posiciones respecto al año 1980 y una posición respecto a 2010 con una tasa promedio de crecimiento anual del IDH de 0,57%.

Ahora estamos en condiciones de comparar los tres indicadores expuestos: PBI per cápita, coeficiente de Gini, e IDH. De acuerdo al primero de ellos, Brasil, por ejemplo, se encuentra en mejor situación que Argentina, sin embargo el coeficiente de Gini lo ubica por debajo aunque muy cercanos uno de otro. En cambio el IDH lo posiciona

290 Economista paquistaní que ideó el IDH y fue amigo personal de Amartya Sen.

291 Las fuentes utilizadas por el PNUD (2011) para la determinación de los valores reales de Argentina son:

- Esperanza de vida al nacer: ONU-DAES (2011).
- Años promedio de escolaridad: actualizaciones de la Oficina encargada del Informe (<http://hdr.undp.org/en/statistics/>) según datos de la UNESCO sobre logros en educación (<http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/ReportFolders.aspx>), usando la metodología propuesta en Barro y Lee (2010a).
- Años esperados de escolarización: Instituto de Estadística de la UNESCO (2011), INB per cápita: Banco Mundial (2011), FMI (2011), División de Estadísticas de la ONU (2011) y ONU-DAES (2011). Para más detalle consultar en Referencias estadísticas de PNUD (2011, pp.194-195).

prácticamente 20 niveles por debajo (puesto 84) aunque está mejorando a una tasa promedio superior a la de Argentina. Analizando sus valores reales para cada dimensión contemplada por este indicador vemos que posee 2 años promedio menos de escolaridad como esperados de escolarización, y U\$S4.400 menos de INB per cápita.

En cuanto a Perú, Ecuador, y Colombia, el IDH los ubica cercanos a Brasil, de modo que, tomando en cuenta estas tres dimensiones su desarrollo humano es considerado alto en la clasificación.

Resulta interesante recalcar la comparación que realiza el PNUD con este índice. Teniendo en cuenta el puesto que ocupa cada país de acuerdo al INB per cápita<sup>292</sup>, lo corrige restándole la clasificación que le otorga el IDH. De modo que Argentina, Perú, y Ecuador escalan 9, 2, y 9 lugares respectivamente, en tanto que Brasil y Colombia retroceden 7 y 4 posiciones respectivamente.

## CONCLUSIONES

A partir del enfoque de las *capacidades*<sup>293</sup> que hemos adoptado para el examen de los indicadores analizados, podemos concluir que el IDH y sus ampliatorios, elaborados por el PNUD, son los mejores recursos de los cuales disponemos actualmente para cuantificar el nivel alcanzado por los habitantes de un área geográfica en cuanto a su desarrollo.

Esto no significa que las tres dimensiones contempladas por estos índices abarquen la totalidad de las perspectivas de una sociedad, sino que logran una aproximación a las consideradas esenciales para el desarrollo humano. Las necesidades de las personas son dinámicas, múltiples y complejas como para pretender englobarlas en un solo indicador.

Por lo expuesto, se hacen necesarias herramientas adicionales que contemplen esas otras particularidades, como el PBI *per cápita*, el índice de NBI, gasto público en salud y educación por jurisdicción, análisis sobre tipo de enfermedades por regiones, recursos físicos y humanos por distrito, etc. Sin embargo, estos últimos son unidimensionales por lo cual destacamos su utilidad como complementaria a la del Índice de Desarrollo Humano con el objetivo de lograr un análisis abarcativo del nivel de desarrollo humano de un país, tanto a nivel nacional como subnacional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Attanasio, O. y Székely, M. (1999). La pobreza en América Latina: Análisis basado en los activos. *El Trimestre Económico*. (263), 317-364.
- Banco Mundial. (2013). *World Development Indicators*. Washington, DC: Autor.
- Hirschman, A. (1980). Auge y ocaso de la Teoría del Desarrollo. *El trimestre económico*. 5 (1), 29-75.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2011). *Encuesta Permanente de Hogares Continua*. Buenos Aires: Autor.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico* (16), 63(3), pp. 347-431.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2011). *Informe sobre Desarrollo Humano. Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos*. Nueva York: Autor.
- Rawls, J., (1971). *Teoría de la Justicia*. (4ª. ed.). México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Sen, A. (1992a). Sobre conceptos e indicadores de pobreza. *Comercio Exterior*. 42 (4). México DF: Banco Nacional de Comercio Exterior.

292 PPA en U\$S constantes de 2005.

293 O bien, Enfoque de Desarrollo Humano (EDH).

- Sen, A. (1992b). *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid: Alianza.
- Sen, A. (1993). Capability and Well-Being. En M. Nussbaum y A. Sen (eds.), *The Quality of Life* (pp. 30-53), Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1998). Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. En L. Emmerij y J. Núñez del Arco (comps.), *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Sen, A. (1999). *Development as Freedom*, Oxford University Press.
- Sen, A. (2000). Los bienes y la gente. *Comercio Exterior*. 33 (12), 151-160. México DF: Banco Nacional de Comercio Exterior.

## ANEXO

### Cuarto trimestre de 2011

Grupo decílico	Población en miles	Ingresos en miles de pesos	% de la suma de los ingresos
1	1.460	608.685	1,4
2	1.461	1.419.163	3,2
3	1.460	1.935.564	4,4
4	1.460	2.382.993	5,4
5	1.462	3.026.694	6,9
6	1.460	3.827.206	8,7
7	1.461	4.543.135	10,3
8	1.460	5.625.591	12,7
9	1.460	7.436.353	16,8
10	1.461	13.337.294	30,2
Total	14.602	44.137.412	100,0



<u>Deciles</u>	% acumulado de la población	% de la suma de los ingresos
1	10	1,4
1+2	20	4,6
1+2+3	30	9,0
1+2+3+4	40	14,4
1+2+3+4+5	50	21,2
1+2+3+4+5+6	60	29,9
1+2+3+4+5+6+7	70	40,2
1+2+3+4+5+6+7+8	80	52,9
1+2+3+4+5+6+7+8+9	90	69,8
1+2+3+4+5+6+7+8+9+10	100	100

Indicador	Máximo observado	Mínimo
Esperanza de vida al nacer	83,4 (Japón, 2011)	20
Años promedio de escolaridad	13,1 (República Checa, 2005)	0
Años esperados de escolarización	18 (tope)	0
Índice combinado de educación	0,978 (Nueva Zelanda, 2010)	0
INB per cápita (PPA en US\$) <sup>8</sup>	107.721 (Qatar, 2011)	100

Indicador	Valor
Esperanza de vida al nacer (años)	75,9
Años promedio de escolaridad (años)	9,3
Años esperados de escolarización (años)	15,8
INB per cápita (PPA en US\$ constantes de 2005)	14.527

$$\text{Índice de la dimensión} = \frac{\text{valor real} - \text{valor mínimo}}{\text{valor máximo} - \text{valor mínimo}}$$

$$\text{Índice de esperanza de vida} = \frac{75,9 - 20}{83,5 - 20} = 0,882$$

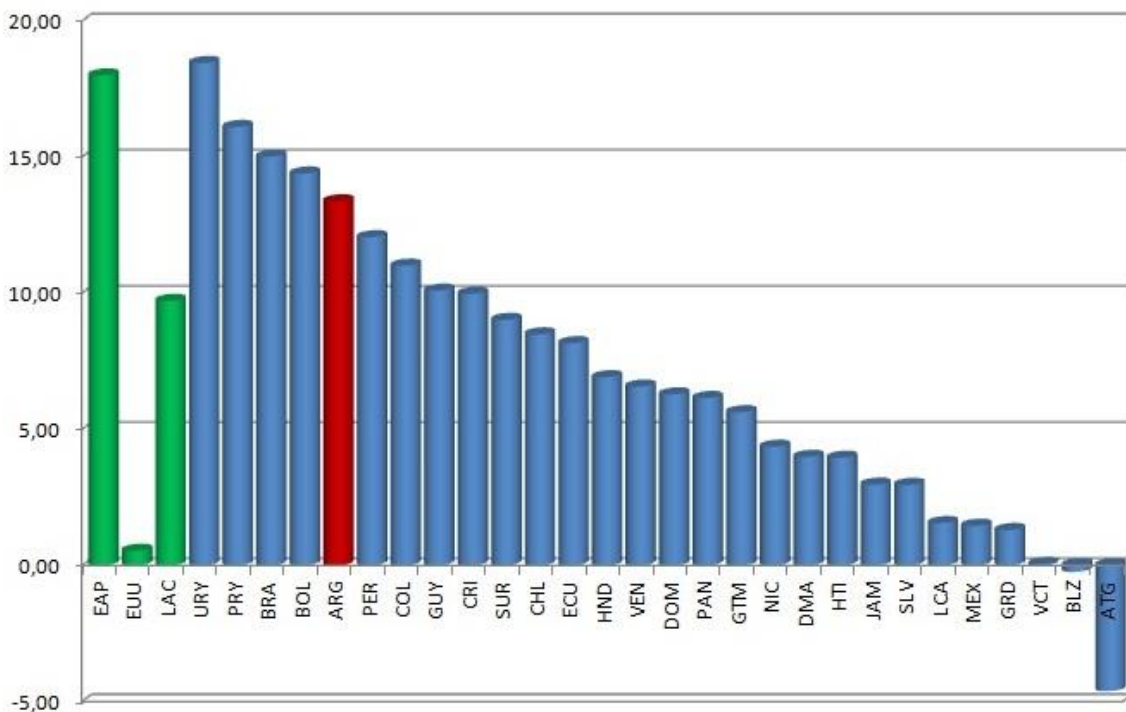
$$\text{Índice de años promedio de escolaridad} = \frac{9,3 - 0}{13,1 - 0} = 0,701$$

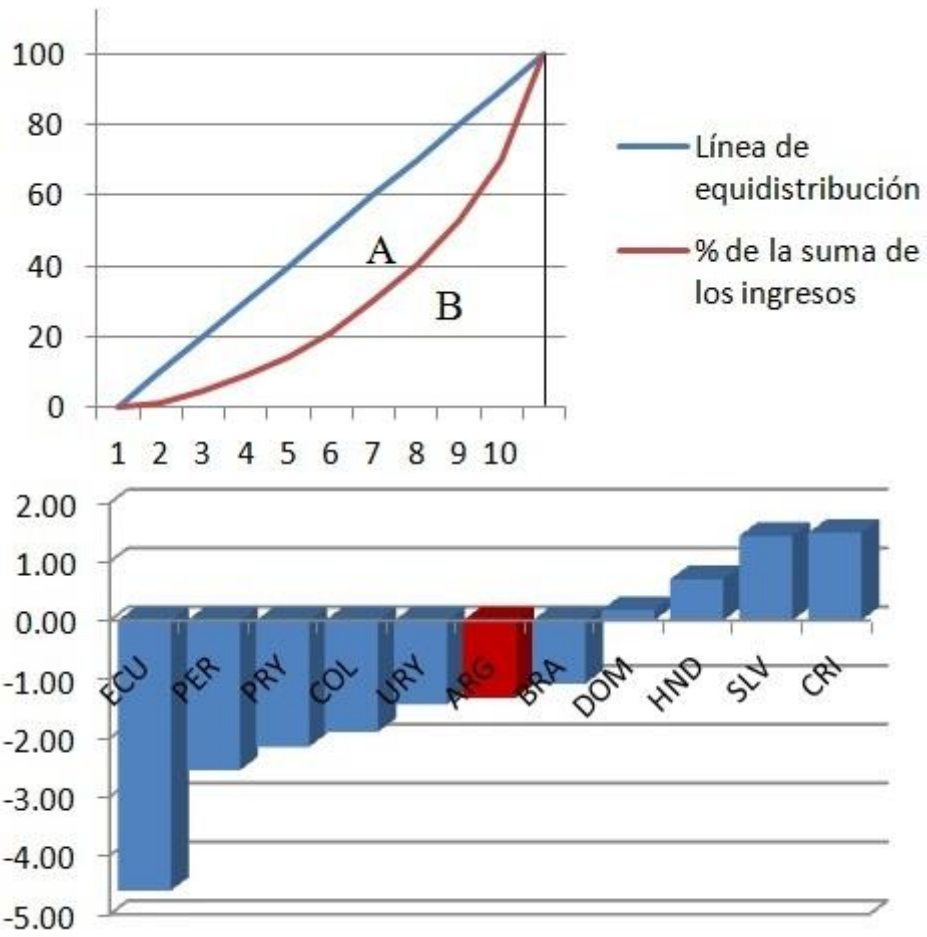
$$\text{Índice de años esperados de escolarización} = \frac{15,8 - 0}{18 - 0} = 0,878$$

$$\text{Índice de educación} = \frac{\sqrt{0,701 \cdot 0,878} - 0}{0,978 - 0} = 0,807$$

$$\text{Índice de ingresos} = \frac{\ln(14.527) - \ln(100)}{\ln(107.721) - \ln(100)} = 0,713$$

$$IDH = \sqrt[3]{0,882 \cdot 0,802 \cdot 0,713} = 0,797$$





## EL MARXISMO ANALÍTICO COMO ALTERNATIVA CRÍTICA AL MARXISMO ORTODOXO: RELECTURAS DE LA ESCUELA NEOCLÁSICA

Horacio Eduardo Ruiz (UNTREF- UBA)

### RESUMEN:

Durante los años ochenta un grupo de estudiosos marxistas comienza a cuestionar, entre una diversidad de temas, la problemática económica del marxismo tradicional. Autodenominados como “Grupo de Septiembre”, el marxismo analítico tiene su manifiesto seminal en *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa* (1978) de Gerald Cohen, el cual se constituye en un paradigma alternativo al marxismo ortodoxo. La propuesta del Grupo incluye el abandono de la dialéctica hegeliana, la defensa del individuo frente al colectivismo, la acción estratégica como “átomo” explicativo de la realidad social, una perspectiva no teleológica, las consecuencias de la acción individual y una racionalidad no estrictamente egoísta (satisfactora antes que maximizadora) basada en los modelos de racionalidad limitada (*bounded rationality*).

Los analíticos proponen a partir de Cohen que el materialismo dialéctico original es una teoría tecnológicamente determinista, quien además cree que la racionalidad capitalista y la racionalidad productiva son incompatibles. Por su parte, Jon Elster, en contraste con el funcionalismo de Cohen, incorpora el individualismo metodológico que explica tanto las instituciones como los resultados de la acción e interacción de los individuos.

En el caso de Adam Przeworski se observa una distinción entre racionalidad técnica y racionalidad colectiva y la teoría de juegos. John Roemer intenta fusionar el socialismo con las fuerzas del mercado, argumentando que la explotación se da tanto en el sistema capitalista como en el socialista.

Como corolario, se observan dos características salientes dentro del marxismo analítico: una crítica al modelo marxista ortodoxo y la apropiación de herramientas – como la racionalidad limitada- de Herbert Simon.

**PALABRAS-CLAVE:** Racionalidad limitada- Individualismo metodológico-Elster

### INTRODUCCION

El manifiesto de Gerald Cohen *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa* (1978) es el punto de partida para indagar en el marxismo ortodoxo y para intentar demostrar que el marxismo original, como teoría explicativa de la revolución en términos de la dinámica económica del capitalismo, se hallaba seriamente comprometido.

En sus presupuestos, la pluralidad metodológica del grupo incluye el abandono de la dialéctica hegeliana, la defensa del individuo frente al colectivismo, la acción estratégica como “átomo” explicativo de la realidad social, una perspectiva no teleológica, las consecuencias de la acción individual y una racionalidad no estrictamente egoísta (una racionalidad “interactiva” satisfactora antes que maximizadora) en consonancia con los modelos de racionalidad limitada (*bounded rationality*).

Con el objeto de acotar el objeto de estudio en lo estrictamente económico, indagaremos, prioritariamente, en *el abandono de la dialéctica* y en *la teoría de la decisión racional*, enfoques complejos que son abordados en el citado texto de Gerard Cohen, por Jon Elster en *Economics* (1995), por Adam Przeworski en *Democracia y mercado* (1995) y John Roemer en *Un futuro para el socialismo* (1994). De este modo, se indagará en la carencia de contenido empírico en los modelos de racionalidad

acotada, la polémica “funcionalismo/individualismo metodológico” y las preferencias de los agentes.

Ahora bien, serán necesarias algunas consideraciones previas para poder analizar críticamente los enfoques del marxismo analítico cuyos puntos de vista son heterogéneos y, en muchos casos, inconsistentes.

En principio, planteamos la crisis del marxismo ortodoxo desde una perspectiva que va más allá de la economía. En el artículo de Enrique Toledo de la Garza: “Las teorías de la elección racional y el marxismo analítico” (1994, 357-359) se sostiene que el *marxismo analítico* se exhibe como una alternativa de un programa regresivo y en este contexto de crisis del marxismo se propone la revisión del *individualismo metodológico* y la *teoría del actor racional*.

En efecto, el marxismo ortodoxo prontamente degeneró en un callejón sin salida (Jon Elster, 1997) en la consideración de ciertos enfoques socio-económicos. Así, el marxismo-leninismo tendió con prontitud al estancamiento y anquilosamiento, sobre todo, por su dialéctica y su determinismo teleológico.

A fin de enmarcar las teorías del marxismo analítico, es imprescindible, *ab initio*, hacer hincapié en *las teorías de la elección racional* y marcar sus postulados tanto en el liberalismo clásico como en el “neoliberalismo”<sup>294</sup>, señalando convergencias y divergencias. En un sucinto enfoque histórico sobre ambas teorías damos por sentado que el antecesor de las teorías de la elección racional es el *liberalismo clásico* (el hombre es egoísta por naturaleza; el hombre es un átomo en el universo natural-social y es capaz de accionar racionalmente buscando su propio beneficio) mientras que el *neoliberalismo* reitera el supuesto individualista metodológico reconociendo que la *acción racional* por el actor es incierta y no es predecible.

En el marco del “neoliberalismo” existen dos tendencias definidas: por un lado, la Escuela de Chicago (tradicionalistas en términos de elección racional) y la Escuela Austríaca (individualistas metodológicos extremos).

Ahora bien, antes de indagar en el marxismo analítico, procuraremos establecer pautas sobre el paradigma neoclásico.

Como se sabe, la Economía Positiva es independiente de cualquier posición ética y su funcionamiento se apoya en la precisión y alcances de las predicciones que aporta. En este sentido, para el autor de *Ensayos sobre economía positiva*<sup>295</sup> “la teoría ha de juzgarse por su poder de predicción respecto a la clase de fenómenos que intenta ‘explicar’. Únicamente la evidencia empírica puede mostrar si es ‘aceptada’ como válida o rechazada (...) la única prueba importante de la *validez* de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia” (Friedman, 1953).

En el caso de Simon, su teoría (Modelo behaviorista) es *escasamente predictiva* – como en la mayoría de los analíticos en que llega a ser nula- puesto que los decisores adoptan elecciones en condiciones de incertidumbre (desdibujándose la función de *utilidad*) y además, adolece de contenido empírico ya que no impone, como la Teoría de la Utilidad Esperada (EUT), restricciones formales a expectativas y preferencias.

Con respecto a “cierta normatividad” en Simon, consideramos que dentro de los dos marcos básicos de elección (estático o dinámico), es el *modelo dinámico* de decisión de Simon, el que, pese a ser descriptivo, incluiría un nivel mínimo –pero nivel al fin- de normatividad: en principio por la alternativas que maneja –de algún modo restringidas-

294 Como todo neologismo, el término “neoliberalismo” es polisémico. Se trata de un concepto ideológico que no implica, *stricto sensu*, una formulación económica. Se pueden marcar las siguientes características, a riesgo de dejar algunas en el camino: restringe la injerencia del Estado como promotor de la libre competencia y la regulación de precios; estimula la privatización de empresas; incentiva el interés individual y concentra la riqueza en manos de una minoría.

295 Friedman: *Op. cit.*, (p .14, la itálica es del autor).

y a la movilidad del nivel de aspiración. Sin embargo, esto no implica, de ninguna manera, que sea una teoría predictiva de la elección, a la manera de Friedman.

Es llamativo, además, que en su apostilla al Modelo conductista, Simon intente encontrar resultados concretos, introduciendo recursos *ad hoc* propios de la teoría refutada (EUT). En su teoría de racionalidad limitada, el contenido empírico es sumamente escaso y la teoría no es predictiva (satisface pero no maximiza). La decisión o elección racional en el caso de Friedman implica que las preferencias del agente son racionales y por tanto se maximiza. Así, los “supuestos cruciales” permiten derivar consecuencias observacionales.

Sin embargo, esta alternativa (*bounded rationality*), evidentemente, por su “sugerente realismo” y sus construcciones teóricas con grado explicativo, influirá de distintas maneras en el marxismo analítico sobre la relación realismo, racionalidad y predicción, a tal punto que Przeworski, como se verá en el examen de los analíticos, incluye una teoría de *preferencias para los perdedores*.

## MARXISMO ANALÍTICO: DISTINTOS ENFOQUES

En el marco teórico del marxismo analítico, existen dos tendencias definidas: el *funcionalismo* y el *individualismo metodológico*. De este modo, se abre una polémica entre el funcionalismo de Gerard Cohen y el individualismo metodológico de Jon Elster.

En cuanto a la recuperación del marxismo, los analíticos se dividen entre aquellos que consideran que lo fundamental de su teoría se conserva válido aunque sea funcionalista, pero que habría que darles una fundamentación individualista racionalista; por otro lado, están Elster y Roemer, para quienes el núcleo que reivindica Cohen no se sostiene por su funcionalismo.

Desde la perspectiva metodológica, la diferencia del marxismo analítico con respecto a otras escuelas marxistas es *el abandono de la dialéctica*<sup>296</sup>, la defensa del *individualismo* frente al colectivismo y un racionalismo metodológico no estrictamente egoísta. Estos tres aspectos, ejes de nuestro estudio crítico en el marco de las relaciones realidad/racionalidad/predicción, se esbozarán las teorías de Gerard Cohen, Adam Przeworski, John Roemer y sobre todo, de Jon Elster, crítico radical de los supuestos metodológicos del marxismo tradicional y defensor del individualismo metodológico<sup>297</sup>. Este último es un método que excluye tanto las observaciones empíricas como cualquier ontología del sujeto y que rechaza las explicaciones funcionales.

Ahora bien: ¿Constituye el marxismo analítico una alternativa teórica a la crisis teórica del marxismo? Se debe señalar que el marxismo analítico tiene como objetivo una reconsideración del marxismo ortodoxo, considerando aspectos metodológicos en detrimento del diagnóstico elaborado desde el marxismo original.

En la obra precursora de Gerard Cohen (1978), existe una reconstrucción exhaustiva del materialismo histórico. Se basa en una *explicación funcional* del marxismo y su argumento básico es el estudio marxista a partir de la filosofía analítica”. En principio, intenta romper el vínculo entre marxismo y hegelianismo.

296 Para Elster (1997) el materialismo dialéctico está “muerto”, llamándolo “falacia lógica. Crítica fundamentalmente sus leyes.

297 Jon Elster en *Una introducción a Karl Marx*, México, Siglo XXI, aduce que, a partir del supuesto de que los individuos son pasibles de elección racional, el individualismo metodológico afirma que “todas las instituciones, pautas de comportamiento y procesos sociales pueden ser explicados en términos de los individuos únicamente: de sus acciones, propiedades y relaciones” (p. 24).

Cohen señala, en principio, las condiciones externas que planteaba Marx, para la conformación de la sociedad: “Marx llegó a la conclusión de que no eran las actitudes espirituales, sino *las condiciones externas*, la riqueza de que disponían o carecían los hombres, el modo en que tenían que trabajar, lo que configuraba la sociedad” (Cohen, 23, la itálica es nuestra).

Básicamente expone tres tesis que van a ser convalidadas o refutadas por el marxismo analítico posterior: los seres humanos poseen *un grado de inteligencia* que los habilita a mejorar una situación determinada; los individuos son, *en cierta medida*, racionales e históricamente la situación de los seres humanos es una situación de escasez. Su teoría requiere una explicación eminentemente funcional.

La primera conclusión de Cohen es que el materialismo dialéctico original es una teoría *tecnológicamente determinista*: allí donde hay una oportunidad para adoptar una tecnología más productiva, el ser humano tenderá a elegirla. Reformula el concepto de “proletariado”, apartándose de las concepciones marxistas ortodoxas, y refutando el argumento de que el capitalismo era injusto no porque el trabajo de los trabajadores es “robado” por los capitalistas, sino porque es un sistema en el cual la “autonomía” no es respetada<sup>298</sup>.

Un primer aspecto relevante en su teoría es que, al objetar el “modo de producción” marxista, convalida al capitalismo, puesto que estimula el crecimiento de la capacidad productiva.

Con respecto al *individuo*, y en un marco funcionalista<sup>299</sup>, aduce que “un ser humano no es una fuerza productiva, a menos que sea suprimida su *intencionalidad* y que él sea utilizado como objeto físico” (Cohen, 47, la itálica es nuestra).

Sería interesante establecer si este carácter intencional no tiene relación con el “subconjunto de opciones satisfactorias” de Simon y por supuesto, con el nivel de aspiración del sujeto.

En este contexto, Cohen distingue su conocido *catálogo de búsqueda* del *catálogo de satisfacción*, ambos de carácter decisorios. En *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa* argumenta que “(existen) dos catálogos descriptivos del carácter y las circunstancias de una persona: el catálogo de búsqueda y el catálogo de satisfacción. Cada uno de ellos clasificará los objetos de su deseo (...) el catálogo de búsqueda los clasificará de acuerdo con la fuerza relativa de su disposición a buscarlos. El catálogo de satisfacción los clasificará de acuerdo con la cantidad de satisfacción que obtendría de su posesión”<sup>300</sup>.

Desde el punto de vista del materialismo dialéctico de Marx, para Cohen esta teoría es, como se puntualizó, tecnológicamente determinista. Sin embargo, se podría pensar, dice Cohen, “en un determinismo no tecnológico y en un no determinismo tecnológico”<sup>301</sup>

Con respecto a la *racionalidad*, para la escuela neoclásica en general<sup>302</sup> la decisión racional modela un *homo economicus* que posee racionalidad ilimitada.

298 Esta idea del “derecho a la propiedad de sí mismos” o auto-propiedad, ameritaría un trabajo independiente, ya que este presupuesto genera una teoría de la justicia.

299 En “Respuesta a ‘Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos’ de Elster” (*Zona Abierta*, nº 33), Cohen esclarece la explicación funcional: (la explicación racional) es una explicación en la que un suceso se explica en términos de su efecto (...). Supongamos que tenemos una causa *e* y su efecto, *f*. En ese caso la forma de explicación no es: ocurrió *e* porque ocurrió *f* (esto haría de la explicación formal la imagen invertida de una explicación causal ordinaria (...)) tampoco se debe decir que la forma de explicación es “ocurrió *e* porque causó *f* (...) la única posibilidad restante, que por consiguiente elegimos es: ocurrió *e* porque causaría *f*, (...) ocurrió *e* porque la situación era tal que cualquier suceso del tipo *E* causaría un efecto del tipo *E*” (p. 68).

300 Cohen: *Op. Cit.*, p. 351.

301 Cohen, *Op. Cit.*, p. 163.

302 El caso de Simon es diferente: critica el modelo analítico, cree en un conjunto satisfactor (no maximizante) y una racionalidad limitada. Sin duda, es el teórico que más se aproxima al pensamiento del marxismo analítico (o viceversa). Para Simon la teoría clásica carece de aplicabilidad ya que nadie

En este punto, Cohen basa su argumento de las fuerzas productivas en la racionalidad. Expresa: “Alguien podría preguntarse si el argumento que hemos desarrollado a favor de la primacía de las fuerzas productivas, basado en *la racionalidad y la inteligencia humanas*, y el hecho de la escasez, tiene algo en común con el modo en que Marx habría defendido la tesis”<sup>303</sup>.

Desde esta concepción, el crítico expone claramente un “divorcio” entre dos tipos de racionalidad: “La coincidencia entre *racionalidad capitalista* y *racionalidad productiva* es imperfecta: los mecanismos que ahorran trabajo no se introducen a menos que sean rentables y el movimiento general ascendente está jalonado de períodos de recesión y despilfarro (...) pero las distorsiones no anulan el hecho de que el capitalismo es, en su momento, la mejor receta para el avance productivo”<sup>304</sup>. Esta aseveración se complementa con otra, expresada poco antes: “El capitalismo existe porque estimula el crecimiento de la capacidad productiva”<sup>305</sup>.

Las concepciones acerca de la decisión racional difieren del resto del “Grupo de septiembre” a través del enfoque del marxista analítico más conocido: Jon Elster, el teórico del “individualismo metodológico”. Elster rechaza los principales fundamentos del marxismo: el holismo metodológico, su lógica anclada en Hegel y la opinión de que en la vida social existen colectividades. El gran escéptico de la teoría de la elección racional, incluye otros factores, hasta ahora no tenidos en cuenta. En *Economics* (1997, 33) argumenta que “para cualquier conducta dada, por lo general es útil examinar las hipótesis que se generaron por la racionalidad centrada en el resultado, por las normas sociales o por la emoción”. Es vital señalar la importancia de las *emociones* –para Elster uno de los aspectos menos entendidos de la conducta humana- y su importancia en las decisiones que tomamos.

Ahora bien, como marco epistemológico fundamental en la teoría elstereana, y a través de *Una introducción a Karl Marx* (1991) se expone, la crítica más violenta a la teoría ortodoxa expresada por un marxista analítico. Según Elster Marx fue un admirador de los estudios biológicos los cuales los trató de aplicar a la sociedad, por lo cual los logros de la ciencia natural fueron extrapolados a sus obras.

Desde su individualismo metodológico, como así también en su *teoría de juegos*<sup>306</sup>, trata de *explicar* tanto las instituciones como los resultados de la acción e interacción de los individuos. Elster, a través de su “ciencia normativa” distingue entre tres tipos de explicaciones: la causal, la funcional y la intencional. Rechaza las funcionales, eje de la teoría de Cohen.

Sin embargo, Jon Elster aporta una crítica bien fundada a la *dialéctica* del marxismo tradicional. En *Una introducción a Karl Marx*, Elster expone su noción de dialéctica como método y como proceso. Evidentemente, la dialéctica hegeliano-marxista no reconoce que los conceptos son dependientes de las acciones que los sujetos realizan con propósitos bien definidos.

Ahora bien, un interrogante crucial al de Adam Przeworski, que sirve como marco referencial de su teoría, es el que efectúa en *Democracia y mercado* (1995): “Por qué se hundió el comunismo? (...) Los burócratas del partido no salieron en defensa de su poder (...) no hablaron de socialismo, de progreso, de *racionalidad*” (1995, 9)

---

puede conocer todos los acontecimientos; de allí que una decisión entrañará en todos los casos una *racionalidad acotada*.

303 Cohen: *Op. cit.*, p. 175-176, la itálica es nuestra.

304 Cohen: *Op. cit.*, p. 223, la itálica es mía.

305 Cohen: *Op. cit.*, p. 199.

14 La teoría de los juegos brinda la posibilidad de modelar acciones estratégicas y contemplar los resultados obtenidos dados los cursos de acción escogidos por los agentes racionales. La teoría de la decisión racional depende de la teoría de juegos en relación con las elecciones riesgosas (incertidumbre).



En principio, objeta al capitalismo, porque, siendo factible, es moralmente cuestionable, ya que no puede asignar todos los recursos en forma racional.

De este modo, en el marco del marxismo analítico, Przeworski va a distinguir entre *racionalidad técnica* y *racionalidad colectiva*. Expresa: “La democracia sería técnicamente racional si promoviese objetivos deseables, como el desarrollo económico o la minimización de la violencia arbitraria (...) así, nuestro interés se centra en el concepto de *racionalidad colectiva*, más que técnica”<sup>307</sup>

Con respecto a su *teoría de juegos*<sup>308</sup>-también llamada racionalidad estratégica-opinará que las estrategias revolucionarias socialistas estaban condenadas al fracaso (por eso propone reformar el capitalismo y no adoptar la estrategia de la revolución). Esto está históricamente demostrado y no necesita ninguna confirmación adicional.

Dentro de los modelos de preferencias de los analíticos, el de Przeworski se erige en una alternativa posible al modelo de preferencia racional, ya que la incertidumbre (en un modelo que pretende “perder” para en un futuro revertir esa situación) se atenúa ostensiblemente.

Como último caso del marxismo analítico, nos centraremos en John Roemer, quien se esfuerza por realizar una fusión entre socialismo/ fuerzas de mercado. En *Un futuro para el socialismo* (1994) expresa que “mi tarea en este ensayo es proponer y defender un nuevo modelo que combine las fuerzas del sistema del mercado con aquellas del socialismo” (Roemer, 42).

Trata de compatibilizar la elección racional con el marxismo. Para ello, propone un “socialismo de mercado” (al cual denomina *marxismo de la elección racional*) que según el autor, agregaría una dimensión ética al mercado: ingenuamente cree que la democratización del capital implicaría la redistribución de la propiedad y de los beneficios.

Es evidente que si bien existiría una mayor “descentralización”, la implementación del “socialismo de mercado” del mismo implicaría una economía de transición al capitalismo.

Sin embargo, como rasgo predominante, Roemer observa que la *explotación*<sup>309</sup> no se da exclusivamente en la producción capitalista, sino que se extiende al socialismo. Al colocar a ambos sistemas en un mismo plano, se derrumba la hipótesis de un capitalismo exclusivamente explotador.

En cuanto a la dialéctica supone que la misma puede justificar cualquier cosa, una especie de “vale todo”, como lo han intentado algunos marxistas clásicos; de allí su carácter peligroso y contradictorio<sup>310</sup>.

Con respecto a la teoría de la decisión, Roemer supone que los logros de los individuos dependen de *circunstancias que no decide* por lo cual el objetivo sería “(...) compensar las diferencias en las circunstancias de las personas hasta el punto de que dichas diferencias afecten sus logros. (...) pero sin compensar a esas personas por las consecuencias que surgen de la forma en que se han esforzado”<sup>311</sup>

## CONCLUSIONES

307 Przeworski: *Op. cit.*, p. 25, la itálica es nuestra.

308 El Premio Nobel de Economía y psicólogo, Daniel Kahneman (1979) en su artículo elaborado con Amos Tversky (“Prospect Theory: An Analysis of Decisions Under Risk”, *Econometría*, 47, propone un modelo de racionalidad acotada. Interconecta psicología y economía y plantea que cada actor evalúa cada decisión que toma dentro del esquema de pérdidas y ganancias.

309 Con respecto a los valores y estrictamente con la *categoría explotación*, Gerard Cohen estima que al ser una categoría técnica, no expresa necesariamente un mal moral.

310 *Passim*.

311 Roemer: *Op. cit.*, p. 77.

Dentro del marxismo analítico se yuxtapusieron dos visiones: la primera, abocada a una revisión del marxismo ortodoxo, la segunda, dedicada, en la mayoría de los casos, a presentar críticamente al neoliberalismo, tomando elementos y herramientas básicos de su teoría.

Como síntesis de los enfoques de cuatro pensadores del marxismo analítico – heterogéneos y confrontados no pocas veces entre sí- se señalaron los siguientes: el abandono de la dialéctica hegeliano-marxista, la defensa del individualismo frente al colectivismo<sup>312</sup>, un modelo de conducta individual, la acción estratégica como “átomo explicativo” de la realidad social, una postura antiteleológica y fundamentalmente, un racionalismo metodológico no estrictamente egoísta (con la variante de la racionalidad colectiva de Adam Przeworski), más satisfactor que maximizador y subjetivo en términos de información imperfecta.

Consideramos que tanto Elster como Roemer son los teóricos más influyentes en el marxismo analítico, adaptando las herramientas dominantes: en las ciencias sociales el individualismo metodológico y en lo económico, la teoría neoclásica.

Con respecto a la crítica al marxismo ortodoxo, concordamos plenamente con Gerard Cohen en el sentido de que, además de señalar al marxismo como “dialéctico” y determinista, supone que no existe coincidencia entre la racionalidad capitalista y la racionalidad productiva.

En el caso de Elster, con la creencia de una teoría de la racionalidad imperfecta, en la cual se conjugan racionalidad, emociones y normas sociales –rescatando solamente las explicaciones causales e intencionales- se rechazan las de tipo funcional.

Elster reconoce limitaciones estructurales que reducen los cursos posibles de acción, pero lo que resulta relevante es el hecho de que existen otras formas de elección no racionales o altruistas. Se podría decir que Elster busca un beneficio “moral” casi desde una visión kantiana. Paradójicamente, ya Gary Becker, discípulo de Friedman, concebía que los individuos no están motivados únicamente por el egoísmo o la ganancia.

En cuanto a Adam Przeworski se prestó atención a su *modelo de preferencias*<sup>313</sup> para los perdedores (perder para ganar en el futuro, algo nada trivial en el fondo), lo cual marca una diferencia importante con la Escuela Neoclásica. Construye un modelo alternativo por su viabilidad, al modelo de preferencia racional.

En el caso de Jon Roemer, se busca reconstruir la teoría económica de Marx y la *formalización neoclásica* es para él el lenguaje adecuado. Sin embargo, su postura en relación con una “ética del mercado” (relacionada con “socialismo de mercado”) resulta poco creíble.

Considera, al igual que Gerard Cohen, que el marxismo ortodoxo es “dogmático”, criticando su determinismo tecnológico.

Básicamente, en Roemer se enfatizó su concepto de explotación, ya que pone en jaque la hipótesis según la cual sólo el capitalismo explota (dicho sea de paso y en la línea de Cohen, no es trivial que la categoría explotación no pueda evaluarse axiológicamente).

Finalmente, reconocemos que si bien el marxismo analítico aporta una novedad desde el punto de vista metodológico, ya que analiza exhaustivamente por primera vez las inconsistencias del marxismo, se rebela contra la dialéctica hegeliana y defiende rigurosamente los conceptos teóricos, la lógica empleada por el “Grupo de septiembre” consiste en elucidar esas teorías con herramientas epistemológicas no marxistas.

En resumen, conforme lo expuesto, el marxismo analítico está mucho más cerca del neoliberalismo que de su fuente original. Los puntos de convergencia incluyen, entre

---

312 Elster considera que en Marx se entremezclan en forma heterogénea individualismo metodológico con colectivismo metodológico.

313 En microeconomía, las preferencias de los consumidores se modelan con relaciones de preferencia “racionales” o consistentes: estas son, como se señaló, reflexivas, transitivas y completas.

otros, las teorías de Herbert Simon (racionalidad limitada), las de la Escuela Austríaca (individualismo metodológico) y sobre todo, una relectura crítica de Friedman. Así, considerar el capitalismo como la mejor receta para el avance productivo (Cohen), reconstruir la teoría marxista a través de la formalización neoclásica (Roemer), presentar la categoría explotación independientemente de los valores morales (Cohen) o implementar un marxismo de la elección racional (Roemer), no dejan dudas de nuestra afirmación.

## BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

COHEN, GERARD (1986): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*, Madrid, Siglo XXI.

----- (1984): "Respuesta a 'Marxismo, funcionalismo y teoría de juegos' de Elster", en *Zona Abierta*, nº 33.

DE LA GARZA TOLEDO, ENRIQUE (1994): "Las teorías de la elección racional y el marxismo analítico", en *Estudios sociológicos*, México, XII, número 35.

ELSTER, JON (1997): *Economics. Análisis de la interacción entre racionalidad, emoción, preferencia y normas sociales en la economía de la acción individual y sus desviaciones*, Barcelona, Gedisa.

ELSTER, JON (1986): *Una introducción a Karl Marx*, México, Siglo XXI.

FRIEDMAN, MILTON (1967): *Ensayos sobre Economía Positiva*, Madrid, Gredos.

KAHNEMAN, DANIEL y TVERSKY, AMOS (1979): "Prospect Theory Analysis of Decisions Under Risk", en *Econométrica*, 47.

PRZEWORSKI, ADAM (1995): *Democracia y mercado*, Cambridge University Press.

ROEMER, JOHN (1994): *Un futuro para el socialismo*, Barcelona, Mondadori.

SIMON, HERBERT (1957): "a Behavioral Model of Rational Choice", in *Models of Man, Social and Rational*, New York, Wiley.

## **DO ECONOMISMO PARA A ÉTICA DO DESENVOLVIMENTO: O SENTIDO ÉTICO SUBJETIVO EM KIERKEGAARD**

Cézar Augusto Pereira dos Santos (PPGE&D/UFSM)

Solange Regina Marin (PPGE&D/UFSM)

André Marzulo Quintana (Mestre em Economia Aplicada/UFRGS)

### **INTRODUÇÃO**

Desenvolvimento é palavra que origina várias definições. Mas, geralmente escolhe-se uma como regra para as análises e descrições de seu processo (dedução). Essa definição deve ser *a priori*. É impraticável, indutivamente, coletar/tratar os atos e fatos humanos em sua totalidade sem recorrer a uma definição abrangente do termo. O investigador, ou participa da corrente teórica fixadora da definição escolhida, ou do movimento contrário a criticando, com foco ainda em seus fundamentos, objetivando solapar a definição fixada pela corrente dominante.

Há muito a Ciência Econômica distanciou-se do questionamento de seus fundamentos, adotando um tipo humano determinístico, o *homo economicus* (padrão de comportamento fixado pela maximização da satisfação pessoal) limitando à essa tipologia a compreensão e o estudo de caso do Desenvolvimento Econômico - passa a ser correlacionado à busca por maximizar/minimizar uma finalidade (felicidade, prazer, desejo ou satisfação; custos e ricos). Uma vez decidido não questionar tal princípio, o investigador filia-se à corrente teórica e busca verificações empíricas dos conceitos por ela estabelecidos. Porém, a variabilidade empírica mostra a diversidade de comportamentos, em ambientes e épocas distintas, para além do comportamento estritamente econômico.

Pretendemos, nesse trabalho, assinalar as principais correntes de estudo sobre o problema do Desenvolvimento e sugerir perspectivas de novos temas. Na segunda seção, apresentamos as correntes de estudo do Desenvolvimento formalizadas na Ciência Econômica. Na sequência, registramos estudos recentes sobre o pensar o sentido ético, destacando a corrente denominada Ética do Desenvolvimento. Por fim, desafiamos o problema dos limites científicos impostos pela definição fixada pela corrente teórica com o sentido ético subjetivo, em contraponto ao conhecimento científico objetivo. A intenção é liberar a visão no que diz respeito ao conhecimento e às observações empíricas das ações humanas com inspiração em Søren Kierkegaard (filósofo e teólogo dinamarquês) e argumentar pela possibilidade de ultrapassar o conhecimento científico dominante, notadamente em Economia, ampliando o estudo do Economismo para a Ética do Desenvolvimento.

### **AS CORRENTES DE ESTUDO DO DESENVOLVIMENTO NA CIÊNCIA ECONÔMICA**

A discussão Desenvolvimento enquanto crescimento da produção nacional remonta aos pensadores clássicos, como Adam Smith – que destaca a importância da Divisão do Trabalho e suas virtudes: aumento da destreza do fator trabalho, economia de tempo e possibilidade de uso de máquinas e conseqüente especialização do indivíduo, bem como para o papel da acumulação de capital no processo produtivo (FURTADO, 2000, 2009).

Com Karl Marx, uma vez mais se realça a acumulação de capital para descrever as contradições do sistema capitalista. Furtado (2009) argumenta que, no modelo analítico de Marx, a análise das forças produtivas *tende* para uma Teoria do

Desenvolvimento. Porém, o que Marx buscava compreender era a Lei a movimentar o sistema capitalista (não propriamente o desenvolvimento do Sistema Econômico).

Outra corrente teórica importante para a discussão do Desenvolvimento é a Escola Institucionalista surgida nas primeiras décadas do século XX – principais nomes: Veblen, Commons e Mitchel – que buscava analisar os fenômenos econômicos a partir das influências de normas e valores coletivos, da tecnologia e dos condicionantes históricos da sociedade, usando contribuições de outras ciências, da Psicologia e da Biologia, e se distanciava da Economia do *mainstream*. Nessa visão, os indivíduos interagem para formar as instituições, enquanto as preferências individuais são também moldadas por suas condições socioeconômicas. “*The individual is both a producer and a product of her circumstances*” (HODGSON, 1998, p. 177).

Na década de 1930 surgem os Novos Economistas Institucionalistas (NEI), sendo seus principais representantes Coase, Williamson e North. A NEI buscar oferecer um instrumento de compreensão da influência da matriz institucional sobre o ambiente econômico com base nos mesmos fundamentos metodológicos-conceituais da economia convencional. Segundo Hodgson (1998), a característica do projeto novo institucionalista, nos anos 1970 e 1980, é explicar a emergência das instituições, tais como a firma ou o Estado, tendo como referência o modelo de comportamento do indivíduo racional, rastreando consequências não intencionais em termos de interações humanas. “*The attempted explanatory movement is from individuals to institutions, ostensibly taking individuals as primary and given, in an initial institution-free ‘state of nature’*”. (HODGSON, 2009, p. 06).<sup>314</sup>

Tanto os antigos quanto os novos institucionalistas destacam as instituições e o papel da História no processo de Desenvolvimento das nações. A diferença reside no elemento que historicamente atua o desenrolar do papel das Instituições: a prática humana mais abrangente, como defendem os primeiros institucionalistas; os custos de transação, como enfatizam os novos institucionalistas.

Nos anos 1950 com o Plano Marshall para reconstrução dos países europeus devastados pela Segunda Guerra surgem além de muitas análises críticas acerca da situação dos países atrasados a Economia do Subdesenvolvimento.<sup>315</sup> Naquele contexto, em busca de um ferramental teórico aplicável aos países em desenvolvimento cria-se a Comissão Econômica para América Latina (CEPAL) - principais expoentes: Prebisch, Furtado.

A preocupação com as questões de Desenvolvimento e Subdesenvolvimento teve como contrapartida dos teóricos da Economia do Subdesenvolvimento as propostas dos modelos de crescimento, nos anos de 1950: modelos de inspiração neoclássica – Solow - e modelos de inspiração keynesiana - Harrod-Domar – que destacavam que o crescimento poderia ser explicado via progresso técnico exógeno. Nos anos 1980, debates concluíram que as evidências factuais de divergência das rendas *per capita* entre os países se devia ao progresso técnico endógeno.

Nas décadas de 1970/80 diante de uma nova configuração econômica mundial (crises do petróleo, Consenso de Washington) e da necessidade de concentrar as políticas econômicas aos problemas macroeconômicos de curto prazo, o papel do Estado restringiu-se ao preconizado pela visão não intervencionista neoclássica - a problemática Desenvolvimento marginaliza-se. Para Rodrik (2001) a ênfase as políticas de privatização, desregulamentação e liberalização comercial foram

---

314 Hodgson (2009) destaca desenvolvimentos dentro na nova economia institucional que leva a uma crítica interna que possibilita uma conversação entre o velho e o novo. O diálogo é aprimorado pela emergência de algumas outras importantes escolas de pensamento – economia evolucionária e economia política constitucional – que tem focado a natureza e papel das instituições. O que surge como “economia institucional” nas próximas décadas pode ser diferente do que foi proeminente nos anos 80 e 90 e pode traçar sua genealogia a partir do velho e do novo institucionalismo.

315 Para discussão dos diferentes pensadores em Economia do Subdesenvolvimento, ver: Agarwala, A. & Singh, S (org.) (2010).

abraçadas entusiasticamente pelos *policy maker* da América Latina e Europa Oriental pós-socialista e mais moderadamente no Leste Asiático.

As décadas de 1950 e 1960 mostraram que muitas nações em desenvolvimento cresceram economicamente, embora mantendo grande contingente populacional na extrema pobreza. Questões sobre distribuição equitativa de renda e crescente desemprego se tornaram relevantes para o Conceito de Desenvolvimento (TODARO & SMITH, 2009, p.15).

Nos anos 1990 o foco de análise do Desenvolvimento desloca-se para a expansão das capacitações humanas cujo principal expoente no campo da Economia é Amartya Sen (1987) defensor da necessidade de *link* entre a Economia e a Ética<sup>316</sup>.

Partindo dessa evolução histórica do debate sobre o Desenvolvimento em Economia, encontra-se aberta a perspectiva de se reintegrar a Ética na problemática do Desenvolvimento (Nelson, 2011), conforme veremos na próxima seção.

## A ÉTICA DO DESENVOLVIMENTO

O termo “Ética do Desenvolvimento”, conforme historiado por Gasper (2006) surgiu nos anos 1950/60 no círculo intelectual do francês Luis-Joseph Lebret e o movimento *Économie et Humanisme* e estendeu-se com Denis Goulet e o estudo da Ética do Desenvolvimento. Esse movimento com estudos empíricos sobre grupos marginalizados na França e Argélia (1957-58), no Brasil, Sri Lanka e México (década de 1960) identificou a existência de inúmeras formas de ação social distintas para além do senso estritamente econômico.

A necessidade de conceituar Desenvolvimento correlacionando aspectos intrínsecos dos agentes com ações estritamente econômicas, conduz ao resgate da ética. A abordagem da Ética do Desenvolvimento foi enriquecida pelas contribuições de Sen (1977; 1999) à formulação do Índice de Desenvolvimento Humano - guia de comparações entre nações. A pesquisa sobre o bem estar é bem representada, segundo Gasper & Truong (2010), nos estudos de Ellerman (2006), ao questionar a importância da autonomia para o indivíduo realizar e também participar (por exemplo, de debates sobre prioridades políticas).

Giri & Ufford (2004) distinguem três fases, não só como momentos históricos, mas também como maneiras de se pensar a possível ontologia do problema do Desenvolvimento. A primeira fase constitui a resposta social pós Segunda Guerra (1944 a 1947) - a esperança se tornou a reflexão apropriada para se pensar o Desenvolvimento. A segunda fase, iniciada em 1949 caracterizou o processo científico do Tema - reflexões de ordem política e administrativa. A necessidade de Desenvolvimento implicaria intervenção, quer do Estado, quer do Mercado, tornando-se um processo voltado à obtenção e gerenciamento de produtos e resultados. Nessa ênfase política do Desenvolvimento, a ética é ingênua, pois refém dos domínios teórico-científicos. Na terceira fase, pós 1990, propõe-se a reflexão crítica, da “*hermeneutics of suspicion*”, de Foucault, para a “*hermeneutics of recovery*”, de Giri & Ufford (2004). A ontologia nessa terceira fase, reconhece a heterogeneidade do campo de estudo do Desenvolvimento, pois além dos formuladores de políticas, existem grupos sociais participantes que objetivam ou criticam a teoria ou requerem sua reconstrução em novas bases. Nessa terceira fase a Ética se aperfeiçoa, os atores, Estado, Mercado, movimentos sociais, na percepção de Giri & Ufford (2004), podem ser reconhecidos, pois são os participantes efetivos do Desenvolvimento.

Esse aperfeiçoamento da Ética do Desenvolvimento une - ao invés de separar como faz o saber estritamente científico - o normativo e o positivo, pois o mundo não se compõe unicamente de objetos, também de sujeitos. Emerge daí o cuidar dos outros e

---

316 No campo da filosofia destaca-se Martha Nussbaum (2007) e sua contribuição para a chamada abordagem das capacitações humanas.

o cuidar de si como condição para cuidar dos outros. Giri (2004) defende a proposta de se ter responsabilidade quando se trata de Desenvolvimento, mas uma responsabilidade tanto em relação ao outro, quanto primordialmente em relação a si. Assim, faz sentido se pensar a proposta de Amartya Sen de Desenvolvimento como Liberdade. A questão que representa o aperfeiçoamento ético é que essa liberdade detém o comprometimento com o social, com o “nós”, mas também a ontologia de se pensar em si, com o “eu”. Gasper & Truong (2010) também realçam a necessidade de investigar fatores como: a compaixão na ótica Budista, acessível na filosofia oriental conjuntamente à filosofia moral ocidental, notadamente a de Adam Smith e Soren A. Kierkegaard, por exemplo.

Esse sentido de investigação contém algo além do formalizado sentido prático-teórico que domina a ciência Econômica e que por influência do positivismo lógico excluiu temas espirituais, por seu pretensioso distanciamento do sentido prático. Mas, ao mesmo tempo em que se afastou do debate de temas metafísicos perdeu o chão firme da empiria, decaindo para o relativismo. É por isso que o “algo a mais”, até aqui percebido no comportamento humano em torno da espiritualidade e sensualidade, amplia a ideia de bases para se pensar a Ética do Desenvolvimento.

A crítica científica nesses termos escapa do espaço neste trabalho. Por ora apresentaremos algum aspecto sobre esse algo a mais como sentido de investigação para considerações éticas. Esse aspecto obtém-se com o sentido ético subjetivo - a investigação de Filosofia Moral que se conecta ao conhecimento subjetivo, do indivíduo e de sua vivência particular. Por ser algo a mais, um pronome indefinido, embora superior para o entendimento humano, pois trata da compaixão, do cuidar de si mesmo e dos outros, se revela complexo e talvez ilimitado. Contudo, devemos considerar como recompensa dessa investigação a possibilidade de formulação de um novo fundamento, profícuo para as demais investigações, sejam científicas, sejam essencialmente práticas profissionais, seja do conhecer a si mesmo. Veremos isso a seguir.

## **O SENTIDO ÉTICO SUBJETIVO**

O desenvolvimento ético de si mesmo, tal como proposto e difundido por Giri & Ufford (2004), é o conhecimento subjetivo. Esse conhecimento antigo provém do “conhece-te a ti mesmo” do Oráculo de Delfos. Não basta ao indivíduo observar suas relações com objetos e outros indivíduos para desenvolver o comportamento ético. Deve conhecer-se via atitude introspectiva e ponderar as recomendações morais nesse sentido subjetivo.

No presente trabalho apresentaremos, em linhas gerais, o subjetivismo de Kierkegaard, e a importância do “levar a vida que se leva”, em contraste ao “levar a vida que se deseja”, um senso existencialista guiado pelo sensualismo inerente ao ser humano, cujo extremo absoluto é alcançado na fé religiosa. Kierkegaard [2007a] mostra que a prática diária, entendida inicialmente como existencialista tem um sentido que se afasta do empírico e encaminha-se para o conhecimento de si, num sentido subjetivo, em busca da interioridade. Essa ampliação no conhecimento de si traduz-se em indivíduos conscientes da sua importância na participação da vida social, capacitados para discernir objetivos conflitantes, para influenciar, discutir e propor soluções de políticas públicas.

Interpretar Kierkegaard é um trabalho árduo, não só pela complexidade dos temas da subjetividade humana tratados por ele (angústia, desespero, sedução), como pelo seu discurso indireto objetivando desconcertar o leitor e utilização de pseudônimos criados segundo as personalidades requeridas para a descrição e que se expressam através de cartas. Seu propósito é incitar o leitor a questionar e construir sua própria interioridade diante da diversidade apresentada nas possibilidades de existências. As personalidades suscitadas por Kierkegaard, especialmente as que constituem os

pseudônimos e seus pontos de vista diversos, precisam ser visualizadas segundo a sua proposta de três campos de vivência: os estádios da vida humana: estético; ético; religioso (KIERKEGAARD, 2007a).

Kierkegaard [2007a] mostra que o que conduz à verdade é a interioridade e não a exterioridade científica. Sua profunda reflexão do Eu sugere diversas implicações ainda inexploradas. Mesmo no estádio estético amplamente conhecido como o campo de estudo do mundo material há muito a explorar no que se refere a subjetividade. Para Kierkegaard, o estético não se perfaz apenas na catalogação dos objetos. O caráter finito e imediato do objeto denuncia a precariedade desse estádio. O si próprio é chamado a se manifestar sobre padrões estéticos, muitos dos quais alçados à condição de verdade científica, correndo o risco de adotar-se uma investigação psicológica na qual o próprio Eu se torna o objeto, permanecendo, dessa maneira, no estádio estético.

Para superar este estádio, Kierkegaard [2007a] mostra o sentimento do desespero perante a variabilidade empírica impossível de ser particularmente cooptada, pois a partir da tormenta emocional no conhecimento de si ocorre o salto para o estádio ético, e o indivíduo pressente a possibilidade de escolher o controle sobre si e, em decorrência, percebe a futilidade do desejo de conquistar ou dominar o mundo exterior.

Na mesma vertente de Sócrates, Marx e Nietzsche, Kierkegaard não se contenta com a sociedade humana estabelecida em seu tempo, requisitando a reformulação do indivíduo num sentido subjetivo em busca da verdadeira liberdade inalcançável no mundo exterior. O estádio ético compreende a escolha do indivíduo por si mesmo, a assumir a responsabilidade por todos os seus atos. Porém essa virada também pode abrigar a interpretação do individualismo exacerbado. Se, por um lado, o cuidar de si contém o nascimento para a liberdade, ele também pode conter a morte para o cuidar dos outros.

Essa subjetividade, para si e para os outros, ganha consistência nos discursos religiosos da última fase de Kierkegaard, em seu embate aos doutrinadores místicos de sua época. É relevante ressaltar, à guisa de conclusão desse brevíssimo relato da leitura dos discursos de Kierkegaard, a prevalência do amor cristão universal – “Tu deves amar” – em oposição ao amor imediatista, que reconcilia o Eu com os Outros no mandamento: Tu deves amar “o próximo”.

“O próximo é o igual. O próximo não é a pessoa amada, pela qual tu tens a predileção da paixão, e nem mesmo teu amigo, por quem tu tens a predileção da paixão. O próximo não é, de jeito nenhum, se tu és alguém culto, a pessoa culta, com quem tu compartilhas a igualdade da cultura – pois com o próximo tu compartilhas a igualdade dos homens diante de Deus. O próximo não é, de jeito nenhum, alguém que é mais distinto do que tu, isto é, ele não é o próximo na medida em que é mais distinto do que tu, pois amá-lo por ele ser mais distinto pode bem facilmente ser preferência, e nesse sentido amor de si mesmo. De maneira alguma o próximo é alguém que é mais humilde do que tu, isto é, na medida em que ele é mais humilde do que tu ele não é o próximo, pois amar alguém porque ele é mais pobre do que tu bem pode ser condescendência da preferência, e nesse sentido amor de si mesmo. Não, amar o próximo é igualdade. É estimulante em tua relação para com uma pessoa distinta, que nela tu *devas* amar o teu próximo; é bom para a tua humildade na relação para com o mais humilde, que tu nele não tenhas de amar o mais humilde, mas sim *devas* amar ao próximo; é libertador, se tu o fazes, pois tu *deves* fazê-lo. O próximo é todo e qualquer homem; pois pelas diferenças ele não é o teu próximo, nem mesmo pela igualdade contigo no interior da diferença em relação aos outros homens. Pela igualdade contigo diante de Deus ele é o teu próximo, mas esta igualdade absolutamente todo homem tem, e a tem incondicionalmente. (KIERKEGAARD, 2007b, p. 81)”.



Essa citação exemplifica a força do discurso de Kierkegaard, bem como da subjetividade para compreender temas humanos, tais como Liberdade e Igualdade, Amor e relação do Eu com o Outro. Não seria o caso de se pensar nisso enquanto se discute o Desenvolvimento Humano?

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise das correntes de estudo do Desenvolvimento Econômico mostra tradicionalmente a preferência por soluções focadas na produção em detrimento da distribuição. Após o período de reconstrução das nações destruídas pela Segunda Guerra quando o Desenvolvimento representava mais o anseio da razão prática do que de sistemas elaborados para essa finalidade, o Tema foi dominado pela Teoria Econômica, fundamentado pela razão prática do *homo oeconomicus*. Contudo, a diversidade da problemática e das formas de abordagem incitou sua reformulação, clamando pela participação dos agentes aos quais as políticas eram direcionadas no diagnóstico e na elaboração de soluções.

Essa participação deve ser compreendida pelo sentido ético incorporado aos estudos. Por isso aqui recomenda-se o campo da Ética do Desenvolvimento para se ir além do Economismo dominante e ampliar a análise tanto pela interdisciplinaridade, quanto pelo acolhimento das diferentes visões particulares dos agentes e grupos sociais organizados. Tal expansão supera a dicotomia positivo-normativa do Economismo. O problema do Desenvolvimento requer a compreensão dos funcionamentos e capacitações das pessoas, como ensina Sen, e também clama atenção para as narrativas morais e a contingência, conforme sugere a ética emergente de Giri & Ufford, visto que o problema não situa-se apenas na teoria e prática discerníveis, mas também no caráter vivencial dos indivíduos e da comunidade foco, tendo como pano de fundo a Ética.

A inserção da Ética do Desenvolvimento, em especial, remete para a ontologia do ser humano e a diversidade decorrente das diversas formas de civilização. O considerar a si mesmo como participante e responsável pelo problema do Desenvolvimento expande o estudo para a subjetividade do indivíduo, modernamente inaugurado por Kierkegaard.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGARWALA, A., & SINGH, S (org.). (2010) Economia do Subdesenvolvimento. 2dn Ed. RJ: Contraponto.
- ELLERMAN, D. (2009). Helping People Help Themselves. Michigan: The University of Michigan Press.
- FURTADO, C. (2000). Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo: Terra e Paz.
- FURTADO, C. (2009). Desenvolvimento e Subdesenvolvimento. 5ª ed. RJ: Contraponto.
- GASPER, D. (2006). "What is the Point of Development Ethics?" *Ethique et économique*, 4 (2), 2006.
- GASPER, D., & TRUONG, T. (2010). "Development Ethics Through the Lenses of Caring, Gender, and Human Security". In ESQUITH, Stephen L. & GIFFORD, Fred, ed. *Capabilities, Power, and Institutions: Toward a More Critical Development Ethics*. Pennsylvania : University Press, pp. 58-95.
- GIRI, A. K. (2004). "Knowledge and Human Liberation: Jürgen Habermas, Sri Aurobindo and Beyond". *European Journal of Social Theory*. 7(1): 85-103.
- GIRI, A. K., & UFFORD, P. Q. V. (2004). "A Moral Critique of Development: Ethics, Aesthetics and Responsibility". *Development Research Series*. Research Center on

- Development and International Relations. Working Paper No. 128. Disponível em [http://vbn.aau.dk/files/33966587/workingpaper\\_128.pdf](http://vbn.aau.dk/files/33966587/workingpaper_128.pdf). Acesso: fev. 2013.
- HODGSON, G. (1998). "The approach of institutional economics". *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVI, pp. 166-192.
- HODGSON, G. (2009). "Institutional Economics into the Twenty-First Century". *Studi e Note di Economia*, Ano XIV, pp. 03-26.
- KIERKEGAARD, S. A. (2007a). *O lo uno o lo outro: um fragmento de vida II*. Madrid : Trotta.
- KIERKEGAARD, S. A. (2007b). *As Obras do Amor: algumas considerações cristãs em forma de discurso*. Petrópolis: Vozes.
- NELSON, J (2011). "Why Economic Issues are Ethical Issues". Conference Rethinking Development: Ethics and Social Inclusion. Mexico, 2011.
- NELSON, Richard (ed.). (1993). *National Innovation Systems: A comparative Analysis*. New York: Oxford University Press.
- NUSSBAUM, M. (2007). *Frontiers of Justice: Disability, Nationality, Species Membership*. Cambridge: Harvard University Press.
- RODRIK, D. (2001). *Development Strategies for the next century*. Disponível: <http://www.eclac.cl/prensa/noticias/comunicados/6/7616/DaniRodrik29-08.pdf>
- SEN, A. K. (1977). "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory". *Philosophy and Public Affairs*, 6(2): 317-344.
- SEN, A. K. (1987). *On ethics and economics*. New York: Basil Blackwell
- SEN, A. K. (1999). *Development as Freedom*. New York: Anchor Books.
- TODARO, Michael & SMITH, Stephen (2009). *Economic Development*. 10th edition. Boston: Pearson Addison Wesley.

## EL SABER ADMINISTRATIVO. CLAVES Y MIRADAS PARA LA PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTOS

Raquel Sastre (FCE – UBA)

### INTRODUCCIÓN

El artículo póstumo de Sumantra Goshal tiene un título muy sugestivo: *Malas teorías de Management están destruyendo buenas prácticas de Management*. En él, Goshal (2005) aborda cuestiones epistemológicas y éticas, al preguntarse cuáles son los valores que deben regir nuestro trabajo intelectual en la producción de conocimientos para el gobierno de las organizaciones.

En general, en el ámbito de la producción de teorías para la enseñanza de la disciplina de la Administración o *Management* –y en la práctica de su aplicación– impera una racionalidad económica. Este paradigma dominante es significativamente útil y necesario, si bien en organizaciones complejas o en los complejos de organizaciones que actúan en forma de redes, se muestra insuficiente.

Lo expuesto en el párrafo anterior se fundamenta en el resultado preliminar de una investigación que refiere a la enseñanza de la Administración y tuvo por objetivo describir críticamente el contenido del Plan de Estudios de la carrera de Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA) vigente desde 1997, identificando la corriente epistemológica subyacente.

En la segunda sección de este trabajo se presentan algunas reflexiones sobre las limitaciones que se presentan cuando se intenta poner en práctica los conceptos teóricos, en ámbitos y contextos culturales distintos a los que los generaron.

De ese modo, si las “malas teorías”, o la carencia de “buenas teorías” perjudican las buenas prácticas de la Administración o *Management*, cabe la pregunta: ¿cómo se podrían generar nuevos conocimientos necesarios en Administración para gobernar en el global y complejo siglo XXI?

Desde una perspectiva epistemológica, una respuesta preliminar indica la necesidad de abrir la puerta del saber administrativo para la entrada de conocimientos y metodologías de otras disciplinas. Desde una perspectiva ontológica es recomendable intensificar los estudios empíricos, que emergen de la práctica profesional y de la enseñanza, con la investigación, es decir, estimular la relación docente/profesional – investigador/autor.

### LA ENSEÑANZA DE ADMINISTRACIÓN Y LA CORRIENTE EPISTEMOLÓGICA SUBYACENTE

La pregunta que motivó el trabajo de investigación fue: ¿A qué tipo de epistemología responde el Plan de Estudios en vigor de la carrera en Administración en la FCE-UBA? El objetivo principal que se deduce del planteo de la pregunta es, entonces, describir críticamente el contenido del Plan de Estudios vigente desde 1997, identificando la corriente epistemológica subyacente.

Se partió de la hipótesis que la enseñanza de disciplina de la Administración sigue el paradigma de la racionalidad económica imperante, no respondiendo plenamente a una postura epistemológica ampliada.

El método que se utilizó para dar cumplimiento al objetivo principal es el de inferencia inductiva. Las evidencias/hechos que se analizaron son los contenidos de las materias de la carrera en Administración de la FCE-UBA, que se los agrupó en tres categorías:

1) contenidos eminentemente *técnicos*, 2) contenidos orientados al desarrollo de *capacidades individuales* y 3) contenidos humanísticos *interdisciplinarios*. Los datos obtenidos se compararon, a modo de triangulación, con la información sobre el contenido de los programas de MBA –como indicador de ampliación de la formación básica– y con los títulos de las investigaciones que aprobadas en el Proyecto Facultad (PROINC), en los últimos 5 años.

¿Por qué consultar los temas de investigación aprobados por el PROINC? Siguiendo a Khun (2002), no es importante interesarse por el producto terminado en términos de conocimiento, sino por el proceso, o sea, “lo que los científicos hacen”. De ese modo tenemos indicios de la forma de ver el mundo por parte del grupo sociológico integrado por los profesores-investigadores, es decir el conjunto de sus valores referidos a la profesión.

El Plan de Estudios aprobado en 1997, contempla 28 materias obligatorias, entre el ciclo general y el ciclo profesional y dos materias electivas u optativas. De las materias obligatorias, 19 (67,9%) son materias técnicas de área de las Ciencias Exactas, como Álgebra y Análisis Matemático, de las Ciencias Contables y Económicas como Cálculo Financiero y Economía. Dos materias apuntan específicamente al desarrollo de capacidades individuales, como Dirección General, una de las últimas materias de la carrera y 7 (25%) abarcan áreas interdisciplinarias de las ciencias como Historia Económica y Social Argentina y Sociología de las Organizaciones.

Con estos contenidos primordialmente técnicos es de esperar que el graduado cumpla con la mayoría de los ítems que se mencionan en el Perfil del Graduado, como por ejemplo “diseñar y asesorar en materia de estructura, sistemas y proceso administrativos”. Lo que no parece probable que se cumpla es que el graduado esté preparado para “evaluar la calidad de vida en organizaciones y la ética de las decisiones administrativas”.<sup>317</sup>

Actualmente es común que los graduados, luego de un período de práctica en la profesión, complementen su formación con cursos de posgrado. Así, en estos cursos, obtendrían los saberes que la práctica requiere y que no se adquieren en la carrera de grado. Se verificó, entonces, a qué categoría responden los contenidos del programa de MBA de una escuela de negocios privada que cuenta con prestigio en el país y en el mundo.<sup>318</sup> Los resultados son similares; el 66,6% de los contenidos son materias técnicas, el 22% son materias orientadas al desarrollo de las capacidades individuales como *Autoconocimiento y Liderazgo* y el programa cuenta solamente con una materia humanística denominada *Comportamiento humano en la organización*.

Este primer análisis de lo que se enseña en Administración revela algunas características de lo que lo podría ser la práctica de la profesión. Si asumimos que las organizaciones sociales son sistemas dinámicos inestables con capacidad de auto-organización para mantener el orden, también es posible asumir la posibilidad de las “resonancias”, como acoplamiento entre fenómenos dinámicos, (Prigogine 2000). Resonancia entre lo que se enseña y lo que se practica. Si se enseñan primordialmente *técnicas* para intervenir en las organizaciones, la racionalidad imperante es instrumental y denota una visión antropológica con tendencias más mecanicistas que humanistas.

En esta fase del análisis cabe la pregunta: los programas de estudio, ¿responden a necesidades sociales? Desde una perspectiva epistemológica ampliada es posible estudiar la red de relaciones saber/poder en los que se inscribe la Universidad pública en general y la FCE en particular. García Fanlo (2011) explica la relación entre dispositivo y acontecimiento en el pensamiento de Foucault. Esta noción de

317 Extraído de la página WEB de la FCE-UBA. En: <http://web.econ.uba.ar/WAppFCE01/CrudBoxContainer01?Funcion=getXhtml&boxContainerPOID=1124j>, 24/07/2013.

318 Se trata del IESE, de España que encabeza la lista de las 100 mejores MBA en el mundo de acuerdo con la calificación del *The Economist*. La versión argentina es el MBA del IAE.

“dispositivo” podría aclarar por qué en un país con una significativa actividad agrícola-ganadera-industrial, no hay ninguna materia sobre administración agropecuaria en toda la carrera.

En cuanto al conjunto de saberes —o lo que los científicos hacen— una revisión de los proyectos PROINC aprobados entre el 2008 y el 2011 y concluidos hasta el 2013, reveló lo siguiente. De los 49 proyectos, siguiendo la misma metodología de agrupamiento en categorías de acuerdo con la temática, el 75,5% refieren a aspectos *técnicos* y problemas macroeconómicos, el 4,1% a *capacidades individuales* como la dirección estratégica y el 20,4% a contenidos humanísticos *interdisciplinarios*, como cuestiones relacionadas con el capital humano.

¿Por qué se investigan ciertos temas y no otros? En *La verdad y las formas jurídicas*, se reúnen una serie de cinco conferencias que Foucault dictó en mayo de 1973. En su desarrollo, siguiendo a Nietzsche, Foucault (2013), sostiene que el conocimiento es el resultado de un juego, de confrontación de pura voluntad de poder. Los temas que se investigan y publican expresan las relaciones de fuerzas y políticas en la sociedad, tanto de quienes escriben como del público que los lee.

## REFLEXIONES SOBRE LA PRÁCTICA DE LA ADMINISTRACIÓN EN CONTEXTOS CULTURALES DIVERSOS

Una de las prácticas que se intensificó en el siglo XXI, entre otras razones para superar las crisis económicas o, al menos, minimizar sus efectos, es emprender en forma conjunta. Con esta modalidad los emprendimientos se estructuran sobre la base de organizaciones que actúan en redes que cooperan.

Cuando las organizaciones intervienen en diferentes países o en contextos culturales distintos, deben flexibilizar su propia cultura organizacional para hacer viables sus proyectos. En este sentido, la sociología, la economía y la administración, entre otras disciplinas, han producido abundante material teórico y metodológico que contribuye al entendimiento y al acercamiento cultural en contextos diversos y complejos.

Sin embargo, cuando los emprendimientos, además de la complejidad de tener que viabilizarse en contextos culturales distintos, tienen fines o propósitos que requieren crear nexos en los que intervienen instituciones educativas, organizaciones públicas y privadas, con y sin fines de lucro, se hace evidente la carencia de un apropiado marco teórico-metodológico interdisciplinario para su análisis.

Estos complejos organizacionales, integrados por organizaciones que son complejas por naturaleza, cada vez más se expanden del mundo Occidental hacia otras regiones como Asia y África. En este campo intercultural es cuando el saber administrativo requiere más interdisciplinaridad para revisar algunos conceptos y nociones clave para el buen desempeño de los emprendimientos.

Una primera dificultad se relaciona con el concepto de “propiedad privada” y los “derechos de propiedad”. En el contexto africano, por ejemplo, esta noción dificulta el proceso de diseño de la estructura de una sociedad.

“Esto se debe a que la propiedad, tal como la conocemos en contextos capitalistas occidentales, lleva connotaciones muy diferentes en la mayoría de las sociedades africanas, de hecho, para la mayoría de ellas el concepto suena exótico” (traducción libre), señala en la disertación de su tesis doctoral, la antropóloga Massai, Naomi Kipuri, citada por Rigby, (1996,85).

Para la filosofía política occidental, tener algo en propiedad, como derecho, es tenerlo contando con el reconocimiento de los otros. En el siglo XVII, Locke sostenía que el origen de la propiedad privada es el trabajo, (Locke, 2000). Desde otra perspectiva el trabajo no se constituye en la causa o el origen de la propiedad sino que resulta su efecto o consecuencia. El trabajo, como realidad social, no precede a la propiedad,

sino que es posterior a ella: es la propiedad la que hace posible el trabajo, (Cruz Prados, 2006).

En la mayoría de los países de África Subsahariana, el orden jurídico se basa en esta última perspectiva y, además, hace una clara diferencia entre los derechos a la propiedad de la tierra de sus ciudadanos y de aquellos que no lo son. Esta particularidad sobre la política y el sistema jurídico que regula los derechos sobre la tierra, es una primera diferencia con respecto a los sistemas de Occidente. Si en una estructura societaria los socios extranjeros pretenden tener la mayoría de las cuotas sociales y el control de la sociedad, simplemente porque ellos son los que aportan todo el capital necesario para operar, esto le otorga a la sociedad el carácter de extranjera y por lo tanto sin derechos a adquirir tierras.

La opción de arrendarlas acarrea igualmente algunas incógnitas, ¿estarían los dueños dispuestos a firmar un contrato de administración que otorgue las garantías mínimas para resguardar la inversión que se hace en el suelo implantando los cultivos?

Ante una alegación de que la tierra y también los frutos que de ella se obtienen pertenecen al mismo propietario, ¿cómo defenderse? Cualquier acción que se deduzca de esta situación partiría de una visión del ser humano como un ser oportunista, que busca solo sus propios intereses y esta visión fue extensamente desarrollada por las llamadas teorías económicas de la organización.

Esta visión del individuo y las organizaciones que conforma no es suficiente. No lo es, simplemente, porque en un sistema económico tan incierto, variable y complejo, rodeado de conductas oportunistas, los costos de transacción serían tan altos que harían inviable cualquier proyecto. Sumado a que sería improbable encontrar mecanismos de dirección para identificar, explicar y mitigar posibles formas de riesgo contractual, siendo tantos que amenazarían su existencia ¿Qué hacer, entonces? La mejor respuesta, desde esta perspectiva antropológica, sería “no hacer”.

Masquelier (2002) describe aspectos de la fascinante cultura africana sobre la tierra, utilizando como eje discursivo las historias recapituladas a lo largo de un trayecto de la Ruta Nacional N° 1 en Níger. En los relatos de los Mawri las rutas, especialmente la Nacional N° 1, están llenas de crueles y sanguinarios espíritus (iskoki) que se aparecen a los viajeros en cualquier lugar del viaje, provocando choques y accidentes. Estos espíritus viven en los bosques y representan la fuerza de lo salvaje. En este contexto la tierra no se experimenta como una superficie neutral e inerte rodeada de caseríos, cultivos, ríos o caminos. La tierra constituye un complejo fenómeno de realidad anclada en la participación activa de las personas con las fuerzas invisibles que las rodean.

La concepción de la categoría “tiempo” es otro aspecto a considerar. Para la sociedad occidental el tiempo es una *commodity*, que se puede utilizar, vender o comprar, pero en la vida africana el tiempo es algo que tiene que ser creado o producido; las personas no son esclavas del tiempo, ellas “hacen” el tiempo (Mbiti, 2011). Si para ellos el tiempo es una composición de eventos que han ocurrido o que están ocurriendo ahora o inmediatamente, todo concepto de un “futuro” más o menos lejano entra en la categoría de “no-tiempo”. Esto implica reformular algunos métodos habituales en el *Management*. Proyectos, planes de negocios y otras abstracciones intelectuales son menos convincentes por estar lejanos en el tiempo; entonces, es necesario remitirse a la práctica en el aquí y ahora para demostrar las posibilidades de, por ejemplo, un cambio en el sistema de producción de alimentos.

## CONCLUSIONES Y APORTES

Desde una perspectiva epistemológica se puede inferir que, en los programas de estudio y en las investigaciones relacionadas con la Administración o *Management*, subyace una epistemología restringida a una racionalidad técnica-económica, en el ámbito acotado del estudio al que se hace referencia. Los contenidos que prevalecen

en la enseñanza de la carrera de grado y posgrado en la muestra analizada, no tienden a seguir la recomendación del tercer saber, entre los siete de Edgar Morin “enseñar la condición humana”, (Morin, 2001, 24).

Si se consideran a las organizaciones como sistemas complejos, es preciso una epistemología ampliada para estudiarlas. Siguiendo esta corriente de pensamiento de una epistemología ampliada, Esther Díaz concluye que, “Los territorios de cada disciplina de estudio ya no están determinados de manera férrea. Los márgenes epistemológicos de las distintas ciencias se flexibilizan y sus *corpus* se hacen más complejos”, (Díaz, 2013, 1).

Así, los programas de estudio podrían tomar conceptos de otras disciplinas, como los que se enumeran a continuación, a título ejemplificativo, para enriquecer el análisis y para contribuir a iluminar la tarea de gobernantes y directivos de las organizaciones.

De la filosofía es posible tomar de Foucault el análisis del discurso “como juegos estratégicos y polémicos de relaciones de fuerza de dominación y resistencia” y la *parrhesía*, cierta manera de hablar o decir la verdad: el decir veraz (Foucault, 2011, 65). Esta sería una valiosa contribución para el análisis de los discursos de los directivos.

De la ética filosófica se pueden tomar aportes que, en un contexto cultural tan diverso, contribuyen a encontrar una escala de valores común para la toma de decisiones, valores que se constituyen en la base de la cultura organizacional, al influir en la apreciación y valoración de los hechos, (Gilli, 2011).

De la antropología es valioso el estudio del encuentro entre el mito y la ciencia, de Levi-Strauss (2002) y lo que revelan los mitos que se reconfirma en los rituales (Eliade, 2003). Estos últimos son una práctica muy común, que puede ser investigada en las organizaciones en general y en las empresariales en particular.

Desde una perspectiva metodológica es posible recurrir a los métodos oriundos de la sociología para el estudio de los hechos sociales, ya que de acuerdo con Durkheim, “la aportación original de la sociología es la conciencia de que existe un íntimo parentesco entre todos los hechos, tan diversos, que hasta hoy estudian especialistas independientes unos de otros”, (Durkheim, 2001, 241).

En resumen, éstos son algunos aportes epistemológicos y metodológicos provenientes del exterior de la frontera del saber administrativo (si se considera que existe una). Hacia el interior de la disciplina de la Administración o *Management*, siguiendo a Samaja (2008) es preciso observar a las organizaciones desde una perspectiva ontológica opuesta a la positivista. Para eso es preciso investigar y registrar por escrito las experiencias de la práctica de la profesión y de la docencia.

“Si el Mirar y el Escuchar constituyen nuestra ‘percepción’ de la realidad focalizada en la investigación empírica, el Escribir pasa a ser parte casi indisoluble de nuestro ‘pensamiento’, ya que el acto de escribir es simultáneo al acto de pensar”, (Cardoso de Oliveira, 2004, 65).

El proceso enseñanza-aprendizaje que genera nuevos conocimientos emerge del ejercicio cotidiano de la docencia y de la práctica de la profesión en Administración. Al registrar y narrar estos acontecimientos y las transformaciones que implican, se está contribuyendo con la construcción teórica que la disciplina requiere. Para ello es preciso abandonar la reificación de la teoría como algo fuera, arriba o detrás de nuestras prácticas para la adquisición de conocimientos. En el mundo real la teoría “ocurre”. “La teoría debe ser enseñada como aquello que hace que sea posible llegar a una comprensión crítica de la historia y la política de nuestras disciplinas. Todo esto equivale a decir que el punto de la teoría es la praxis”, (traducción libre de la autora), (Fabian, 2001, 7).

¿Por qué son escasas las publicaciones sobre estudios empíricos, que emergen de la práctica profesional y de la enseñanza, que podemos denominar genéricamente del *Management* del Sur?

Las alegaciones más comunes son la falta de tiempo y de recursos económicos. En muchos casos, en sociedades habituadas a sufrir crisis económicas, el presupuesto para investigar es visto como un lujo, (Bartolomé, 2004, 71). Además, la rigidez de la postura académica en lo que refiere a la exigencia en cuestión estilística de los textos, puede cohibir iniciativas valiosas que estimulan la relación docente/profesional – investigador/autor, (Carvalho, 1992, 9).

Así, una primera conclusión que se deduce de este reducido estudio es que la Administración precisa hacerse eco de la antropología. Morin se refiere a la *bioantropología* y sostiene que:

“El nuevo paradigma de la antropología fundamental pide una reestructuración de la configuración general del saber. Se trata de bastante más que el establecimiento de relaciones diplomáticas y comerciales entre las diversas disciplinas, lo que no haría más que confirmarlas en su soberanía”, (Morin, 2005, 244).

¿Sería, entonces, posible pensar en una *bioadministración* en la que prevalezcan los contenidos que posibiliten el conocimiento del ser humano, como un ser con razón y emoción desempeñándose en la compleja trama de las organizaciones? La extensión requerida para este trabajo impide un mayor desarrollo de una respuesta posible. Sin embargo la degradación de valores que se observa en las organizaciones indican que la respuesta: “Sí, es posible pensar en una *bioadministración*”, no solamente es una posibilidad sino que es también una imperiosa necesidad.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bartolomé, M. A. (2004). En defensa de la etnografía. Aspectos contemporáneos de la investigación intercultural. *Avá, Revista de Antropología*, Nº 5, 69-89.
- Cardoso de Oliveira, R. (2004). El trabajo del antropólogo: Mirar, Escuchar, Escribir. *Avá, Revista de Antropología*. (2004), Nº 5, 55-68.
- Carvalho, J. J. (1992). Antropología: saber académico e experiencia iniciática, *Antropológicas*, Nº 5, 75-86.
- Cruz Prados, A. (2006). *Ethos y Polis. Bases para una reconstrucción de la filosofía política*. Pamplona: Eunsa.
- Díaz, E. (2013). *Pedagogía del caos*. Disponible en: <http://www.estherdiaz.com.ar/textos/pedagogia.htm>.
- Durkheim, É. (2001). *Las reglas del método sociológico y otros escritos sobre filosofía de las ciencias sociales*. Madrid: Alianza.
- Eliade, M. (2003). *Mito y realidad*. Barcelona: Kairós.
- Fabian, J. (2001). With So Much Critique and Reflexion Around, Who Needs Theory? En J. Fabian, *Antropology with an Attitude. Critical Essays* (pp. 1-7). Stanford: Stanford University Press.
- Foucault, M. (2011). *El gobierno de sí y de los otros*. Madrid: Akal.
- Foucault, M. (2013). *La verdad y las formas jurídicas*. Buenos Aires: Gedisa.
- García Fanlo, L. (2011) *¿Qué es un dispositivo?* Disponible en <http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/fanlo74.pdf>.
- Gilli, J. J. (2011). *Ética y empresa*. Buenos Aires: Granica.
- Goshal, S. (2005), Bad Management Theories Are Destroying Good Management Practices. *Academy of Management, Learning & Education*, vol. 4, nº 1, 75-91.
- Kuhn, T. (2002). *La estructura de las revoluciones científicas*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Lévi-Strauss, C. (2002). *Mito y significado*. Madrid: Alianza.
- Locke, J. (2000). *Segundo tratado sobre el gobierno civil*. Madrid: Alianza.
- Masquelier, A. (2002). Mythographies: Space, Mobility, and the Historical Imagination in Postcolonial Niger”. *American Ethnologist*, vol 29, nº 4, 829-856.



- Mbiti, J. (2011). *African Religions & Philosophy*. Nairobi: Eaep.
- Morin, E. (2001). *Los siete saberes necesarios para la educación del futuro*, Barcelona: Paidós.
- Prigogine, I. (2000) ¿Qué es lo que no sabemos? Disponible en <http://serbal.pntic.mec.es/~cmunoz11/prigogine.pdf>.
- Rigby, P. (1996). *African Images. Racism and the end of Anthropology*, Oxford: Berg.
- Samaja, J. (2008). *El lado oscuro de la razón*. Buenos Aires: JVE.
- Sellés, J. F. (2007). *Antropología para inconformes*. Madrid: Rialp.

## TRUEQUE WALRASIANO Y CIENCIA.

Alejandro C. Sinland (UBA-UNTREF)

### RESUMEN

El presente trabajo propone discutir la relación que existe entre la teoría del valor walrasiano (Sinland A. (2013)) y la noción de ciencia que Walras L (1987 [1874]) presenta. Intentaremos mostrar que las conclusiones a las que el autor arriba son consistentes con una concepción particular de *lo científico*. En este sentido, no es casual que se encuentre, en su obra, un desarrollo de lo que es ciencia, arte y técnica. La concepción de ciencia de la que Walras se sirve es inseparable de la teoría del valor a la que arriba.

Nuestro análisis parte de cuestionar la conclusión walrasiana de que considera al *intercambio puro* como un fenómeno *natural* del cual deviene la *ciencia*, y por otro lado, concebir la *teoría de la producción* como una *aplicación* de la *teoría del intercambio puro*, es decir, una *técnica*.

### 1. Intercambio como ciencia y producción como técnica.

Walras concibe al valor de cambio como un fenómeno natural. Sin embargo, la producción de la riqueza social aparece como una técnica. "La teoría de la producción económica de la riqueza social, o de la organización de la industria bajo la división del trabajo, es por tanto una ciencia aplicada" (Walras, L., 1987, p. 168). (...). "El valor de cambio, una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia." (Walras, L., 1987, p. 160).

Si "la teoría del valor de cambio (...) tiene claramente un estudio sobre fenómenos naturales", ¿cómo puede ser artificial la producción que posibilita la existencia del objeto mismo del intercambio natural? Hay que tener en cuenta que Walras, a diferencia de Ricardo, D. (1993 [1817]), no concibe la posibilidad de que existan intercambios de bienes no reproducibles: "Si se llama como hemos hecho, riqueza social al conjunto de las cosas escasas, puede enunciarse incluso que la producción industrial o industria es aplicable a toda riqueza social y nada más que a la misma" (Walras, L., 1987., p. 158). En consecuencia, parecería obvio pensar que si los bienes que se intercambian y consumen deben ser anteriormente producidos y si esta producción no es natural, tampoco puede serlo su intercambio.

Cuando se incorpora la producción de los bienes (riqueza social), Walras introduce clases sociales. Cada clase se divide funcionalmente en cuanto a su rol en la producción. "Llamaremos terrateniente a cualquier poseedor de tierras, trabajador al poseedor de facultades personales, al capitalista al poseedor de bienes de capital. Y ahora llamamos empresario a una cuarta figura, totalmente distinta de las precedentes cuyo papel consiste en tomar en arriendo la tierra del terrateniente, las facultades personales del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar los tres servicios productivos en la agricultura, la industria y el comercio. Es cierto que en el mundo real, un mismo individuo puede acumular dos o tres de estas funciones antes definidas, o incluso en cuatro, y que la diversidad de estas combinaciones engendra la diversidad de tipo de empresas; pero también es cierto que en este caso el individuo llevará a cabo dos, tres o cuatro funciones que siguen siendo diferentes unas de otras. [...]" (Walras, L., 1987, pp. 381-382).

En base a lo anterior, notamos que existe una continuidad y una ruptura con respecto al sistema de intercambio natural que origina el fenómeno del valor de cambio. En

primer lugar, el mercado de factores es un **aplicación** de la teoría del intercambio walrasiano puro. En este sentido, la forma de intercambiar se mantiene: hay rematador, trueque de a pares y todos los componentes del intercambio puro. Sin embargo, si sólo la riqueza social y toda la riqueza social es producida, entonces, **el intercambio puro no puede existir** en el equilibrio con producción pues todo lo que está en el mercado para ser intercambiado debió producirse previamente. Como consecuencia de la incorporación de clases sociales, los individuos ya no se encuentran trocando bienes de a pares. Todos los bienes son monopolio exclusivo del empresario walrasiano. Lo que trocan los individuos son los servicios de su capital (rentas), por un numerario que hace las veces de dinero.

Nótese que la teoría del intercambio **aplicada** a la teoría de la producción devuelve una inconsistencia: la incorporación de clases sociales hace imposible la existencia de intercambio de bienes como describe la economía pura. La tierra y los servicios de la tierra, las personas y el trabajo y los bienes de capital y sus servicios están a merced del *empresario walrasiano*. El empresario walrasiano es demandante en el mercado de servicios productivos y oferente en el mercado de bienes. Esta división social de los roles de las clases hace necesaria la incorporación del dinero, sin el cual, el pago en especie de los servicios productivos generaría nuevas categorías de intercambios: por ejemplo, en el caso de los bienes intermedios que no tienen utilidad marginal alguna, no podrían trocarse a fin de determinar su valor de cambio más que con el empresario que lo demanda, y no lo haría respecto a una utilidad subjetiva sino respecto a la expectativa de una ganancia futura.

En consecuencia, Walras no logró subsumir la teoría de la producción en la teoría del intercambio, sino que la teoría del intercambio luego de la incorporación de los servicios productivos excede las fronteras delimitadas por la economía pura.

El problema entre la incompatibilidad del intercambio puro y el intercambio con producción no puede superarse sin abandonar la idea ciencia de la cual el autor parte.

## 2. Arte, ciencia y técnica en Walras

En primer lugar, la ciencia, tiene pretensión de universalidad: "Es una verdad hace mucho tiempo demostrada por la filosofía platónica que la ciencia no estudia entidades corpóreas sino los fenómenos que tiene lugar en ellas. Los cuerpos pasan, los hechos permanecen. Los universales, sus relaciones y sus leyes, ese es el objeto de todo estudio científico. (...)". (Walras, L., 1987, p. 151).

En cuanto a los fenómenos, encontramos dos categorías bien definidas: "(...) unos tiene su origen en el juego de las fuerzas de la naturaleza que son ciegas e ineluctables; los otros se originan en el ejercicio de la voluntad del hombre que es una fuerza cognitiva y libre. (...) Por lo que respecta a las fuerzas naturales, no puede hacerse otra cosa que identificarlos, verificarlos y explicarlos mientras que, por lo que refiere a los efectos de la voluntad humana, por el contrario, no sólo es posible identificarlos, verificarlos y explicarlos sino que, una vez hecho esto, puede controlarse. Esto se deduce claramente del hecho de que las fuerzas naturales no son conscientes de que sus acciones y, mucho menos aún, pueden actuar de otra forma de la que lo hacen, mientras que la voluntad humana, por el contrario, es consciente de sus actos y puede actuar de muchas formas. Los efectos de las fuerzas naturales serán, por lo tanto, el objeto de lo que se llama *ciencia natural pura* o *ciencia* propiamente dicha. (Walras, L., 1987, pp. 151 y 152).

Estamos en condiciones de entender, de una manera más completa, qué significa que el valor de cambio "una vez que se ha determinado, posee el carácter de un fenómeno natural, natural en su origen, natural en su manifestación y natural en su esencia." (Walras, L., 1987, p. 160). El valor de cambio, en el pensamiento walrasiano, adquiere el carácter científico propiamente dicho: es un fenómeno idéntico al de las ciencias naturales: adquiere dimensión universal (en el sentido platónico); por lo tanto, los

hechos observables en relación al valor de cambio adquieren una esencia que trasciende a cualquier forma de organización social particular, y se impone sobre todas las *libres individualidades*: "La gravedad es un fenómeno natural que obedece a leyes naturales, pero de esto no se deduce que no podamos hacer otra cosa que dejarla actuar. Podemos bien resistirnos a ella, bien dejarla libre según nos convenga; pero no podemos cambiar su carácter y sus leyes. Se ha dicho que no podemos actuar sobre la naturaleza más que obedeciéndola. Igual sucede con el valor de cambio. Por ejemplo, en el caso del trigo, podríamos elevar su precio destruyendo una parte de la cantidad existente; y podemos reducirlo comiendo arroz, patatas o cualquier otro alimento en lugar de trigo. Incluso podríamos decretar que el trigo se venda a 20 francos el hectolitro en vez de a 24. En el primer caso estaríamos actuando sobre las causas de fenómeno del valor, sustituyendo un valor natural por otro. En el segundo caso, actuaríamos sobre el fenómeno en sí para sustituir un valor natural por uno artificial. Podríamos incluso, en un caso extremo, suprimir el valor impidiendo el intercambio. Pero si cambiamos, no podemos evitar que, estando dadas determinadas circunstancias de abastecimiento y consumo, en una palabra, determinadas las circunstancias de escasez, aparezca o tienda a aparecer de forma natural un determinado valor" (Walras, L., 1987, p. 160).

Por otra parte, la ciencia aplicada o arte da cuenta de los fenómenos que involucran a los hombres en relación a las cosas. "En consecuencia, para que un fenómeno pertenezca a la categoría de la industria y para que su teoría constituya un tipo de arte cualquiera, es necesario y suficiente que dicho fenómeno, teniendo su origen en la voluntad humana, constituya una relación entre personas y cosas encaminada a lograr la subordinación del fin de éstas al de aquellas." (Walras, L., 1987, pp. 153 y 154).

Del análisis precedente, se desprende que en Walras la ley de la oferta y la demanda adquiere un carácter idéntico al de fenómenos tales como los de la física, es decir, leyes del mundo natural que se desarrollan a espaldas de los individuos y de las relaciones sociales que estos mantengan. Si bien se puede influir en el efecto que esas leyes tienen sobre ellos, nada se puede hacer en cuanto a la ley en sí misma. Así, las leyes que determinan el precio adquieren un relación con la *voluntad humana* similar a la que tiene la ley de gravedad sobre el cuerpo del hombre: una relación objetiva que no depende de la *voluntad* (o consciencia) *del hombre*.

Por otro lado, el análisis de los fenómenos de la relación entre el hombre y el producto de su trabajo ("*cosas*") deviene en una técnica o en un arte. En este caso, la *voluntad del hombre* se impone frente a las cosas. En consecuencia, las leyes que gobiernan dichos fenómenos no son universales pues podrían cambiar en función de una modificación en la voluntad humana o en relación a otros factores como la técnica o las relaciones sociales que los individuos establezcan entre sí.

La crítica que se hace al marginalismo (y/o a la economía neoclásica) desde otras escuelas respecto a su a-historicidad está erróneamente fundada pues para esta escuela la universalidad platónica es una condición necesaria para que una ley sea científica<sup>319</sup>. Sin embargo, dado el sistema teórico presentado, bastaría un contraejemplo de la formación "pura" del valor para derrumbar la teoría universalista de la ley de la oferta y la demanda<sup>320</sup>.

### **3. Cambio en el orden de causalidad en la explicación de los precios. Consecuencia de la noción de ciencia y de ciencia económica.**

Hasta la revolución marginalista, la ortodoxia económica en el mundo de habla inglesa y en la mayoría de los países del continente europeo era ricardiana. D. Ricardo como

319 Ver, por ejemplo, R. Astarita (2010).

320 La búsqueda de dicho contraejemplo escapa al objetivo del presente trabajo pero podría ser material de nuevas líneas de investigación.

A. Smith encontraban en el trabajo la fuente del valor. En su obra, Walras refuta las teorías que le precedieron en la cumbre del pensamiento económico. Frente a la consideración de A. Smith sobre la economía política, Walras argumenta que: "Proporcionar a la gente de unos ingresos abundantes y al Estado unos ingresos suficientes constituyen dos objetivos muy valiosos, y si la economía política nos ayuda a lograrlos, nos prestará un notable servicio. Pero no me parece que constituyan el objeto de una ciencia en sentido estricto. En efecto, el carácter de ciencia propiamente dicha, es la indiferencia total respecto de las consecuencias, ventajosas o perjudiciales, que derivan de la búsqueda de la verdad pura. (...). Los dos objetivos de los que habló A. Smith no son análogos a los de la geometría y al astrónomo, sino a los del arquitecto y el navegante".

Más aún, si tenemos en cuenta que "La teoría de la producción económica de la riqueza social, o de la organización de la industria bajo la división del trabajo, es por tanto una ciencia aplicada" (Walras, L., 1987, p. 168), entonces toda la obra de A. Smith que se refiere a la misma (la producción económica de la riqueza social), es conocimiento técnico, no científico. Así, por ejemplo, el célebre pasaje de la división del trabajo en la manufactura de alfileres es un conocimiento técnico ya que "teniendo su origen en la voluntad humana, constituya una relación entre personas y cosas encaminada a lograr la subordinación del fin de éstas al de aquellas." (Walras, L., 1987, pp. 153 y 154).

Llegado a este punto, entendemos que L. Walras jamás podría coincidir con la teoría de aditividad de costos que era ortodoxia en su tiempo. Esto no sólo se debe a su concepción teórica del intercambio, sino también al carácter científico de este y al carácter no científico de la producción. Lo científico es lo universal y relaciona fenómenos. Lo técnico es cambiante, específico y relaciona cosas con personas en una relación de subordinación de las primeras hacia las segundas. Partiendo de este punto, parecería que no hay lugar para la teoría del valor trabajo ni para la aditividad de costos como fuente del valor de cambio en sentido científico.

Como consecuencia de lo anterior, y por su idea de ciencia, L. Walras *necesita* invertir el orden de causalidad (costos-precios a precios-costos) para generar una teoría *científica* de los precios.

#### 4. Crítica superflua y preguntas pendientes hacia el marginalismo.

A menudo suele criticarse al marginalismo por su carácter a-histórico. Sin embargo, el recorrido del presente trabajo nos muestra que esta a-historicidad es una *pretensión* o un *objetivo* dada la noción de ciencia de la que se parte. Para dicha noción, si la teoría de precios no fuera a-histórica (universal) no sería científica. En consecuencia, la crítica de a-historicidad cae en el vacío cuando se la aplica a la ley de la oferta y la demanda. No resulta ser una crítica inmanente sino una crítica superflua. No intenta entender la lógica de los argumentos para luego encontrar contradicciones internas, sino que, por el contrario, la teoría marginalista suele ser medida con categorías que le son ajenas (ver Astarita R. (2010)<sup>321</sup>).

El debate respecto a la a-historicidad que el marginalismo presenta no debe ponerse en correspondencia con su teoría del valor y de los precios sino en correspondencia con *su ciencia*. El tema referente a la a-historicidad no afecta a la teoría del valor marginalista sino a través de su noción de ciencia. Esta noción es la que debe ser puesta en duda con respecto al papel de la historia y no la teoría económica que de ella deviene. Es decir, que no se trata de criticar la forma a-histórica del valor

---

321 No obstante, esto no quita que la teoría marginalista en general y walrasiana en particular no tenga ciertos problemas. De hecho, en el presente trabajo hemos encontrado algunos como la incompatibilidad de la teoría del valor walrasiano en conjunción con la teoría de la producción (con categorías tales como empresarios, trabajadores, terratenientes, etc.).

marginalista, sino la visión científica que excluye cualquier visión que no cumpla con el requisito de universalidad. En su carácter restrictivo, *la ciencia marginalista* excluye la posibilidad de una teoría científica de la producción, ya que esta es siempre histórica y relaciona la voluntad humana y las cosas.

Como la teoría walrasiana basa su teoría científica del valor y de los precios en una teoría universal, que se extiende en forma natural (símil ciencias naturales) a todo tiempo y lugar, bastaría un contra ejemplo para derrumbar esta idea: si en alguna sociedad, en algún momento, el valor de la riqueza social se determinó por fuera de la ley de la oferta y la demanda, entonces, dicha ley dejaría de ser universal y, en términos de L. Walras, dejaría de ser, científica.

Preguntas tales como ¿existen leyes universales? y, si existieran, ¿la ciencia sólo se circunscribe a la búsqueda de leyes universales? son materia de discusión dentro de la filosofía de la ciencia. Asimismo, ¿Son las leyes científicas inmutables e incorruptibles, perfectas y eternas?. ¿Se inscribe la noción walrasiana dentro de una teoría de la ciencia característica de su época?. ¿Qué efectos puede tener este hecho en cuanto a su obra y a su incorporación posterior en el paradigma neoclásico?. Si bien la respuesta a estas preguntas no es tema del presente trabajo, quedan planteadas con el fin de interrogarnos sobre el carácter de nuestra disciplina y las nociones que las grandes escuelas que la conforman tienen acerca de la ciencia en general y de la ciencia económica en particular. Nos basta entonces aquí con remarcar que la economía walrasiana surge de una concepción particular de la ciencia, en cuyo centro se encuentra la necesidad de leyes generales y universales inmutables. Ésta noción de ciencia es distinta a la de la economía política y por ello Walras la considera no científica.

## 5. Conclusiones.

Walras invierte el orden de causalidad de la economía política que va desde los costos de producción hacia los precios de mercado, llegando a la conclusión que los costos de producción son consecuencia de los precios de mercado. En esta segunda teoría (marginalista), la producción y el mercado de factores aparece como una aplicación del mercado de bienes en general.

El anhelo walrasiano de deducir el mercado de factores y la producción en general como una aplicación del intercambio puro tiene origen en su noción de ciencia en general y su noción de ciencia económica en particular.

Es interesante notar que, en éste intento (el de subsumir la producción al intercambio), se crea un mundo incompatible con el *intercambio puro* donde los individuos llegaban al mercado con bienes finales para el intercambio: una vez incorporadas las clases sociales, todos los bienes son monopolio exclusivo del empresario walrasiano que es demandante en el mercado de factores y oferente en el mercado de bienes. Sin dinero (o numerario, o rematador walrasiano) no es posible pensar la producción con estas clases. **El intercambio puro y la producción resultan ser incompatibles.**

Finalmente, la crítica al marginalismo sobre la a-historicidad de sus categorías es superflua ya que no se tiene en cuenta que esta universalidad es un requerimiento de la noción de *ciencia* de la que se parte. La a-historicidad de la teoría se remonta a la pretensión universalista de las leyes científicas. En consecuencia, la discusión no atañe al concepto de valor y precio marginalista sino a una noción de ciencia que resulta estrecha, por lo menos, para quienes critican esa universalidad.

La existencia o no de *leyes universales*, inmutables e incorruptibles, perfectas y eternas en la ciencia en general y en la ciencia económica en particular es, al día de hoy, materia de debate o, como muestra este trabajo, debería serlo. A su vez, si ellas existen, es necesario preguntarse si la ciencia sólo debe ocuparse de cuestiones universales o si esta es una pretensión que limita arbitrariamente la tarea científica. Si bien no es objeto específico de este trabajo tratar esta cuestión ontológica y epistemológica de las leyes universales, queda planteada la importancia de ésta cuestión para la ciencia económica.

## BIBLIOGRAFÍA

- Astarita R. (2010). "Dificultades Neoclásicas Debajo de la Alfombra" <http://rolandoastarita.wordpress.com/2010/10/20/dificultades-neoclasicas-debajo-de-la-alfombra/>.
- Keynes, J. M. (2009 [1936]): "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Kuhn, T. S. (1971 [1962]): "La Estructura de las Revoluciones Científicas", Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Marshall, A. (1948 [1890]): "Principios de Economía Política. Un Tratado Introductorio", México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Marx K. (2010 [1871]): "El Capital. Crítica de la Economía Política.", Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.
- Pestre, D, (2005): "Ciencia, Dinero y Política", Buenos Aires, Nueva Visión.
- Ricardo, D. (1993 [1817]), "Principios de Economía Política y Tributación", México DF, Fondo de Cultura Económica.
- Sinland, A. (2013), "Trueque Walrasiano y Valor", Jornadas de Epistemología de la Economía, Buenos Aires, 2013.
- Smith, A. (1997 [1776]), "Investigación Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones", México DF, Fondo de Cultura Económica".
- Varian H. R. (1999), "Microeconomía Intermedia. Un Enfoque Actual", Barcelona, Antoni Bosch, Editor S.A..
- Walras, L. (1987 [1874]), "Elementos de Economía Política Pura (o Teoría de las Riqueza Social)", Madrid, Alianza Editorial S.A..

## TRUEQUE WALRASIANO Y VALOR.

Alejandro C. Sinland (UBA-UNTREF)

### RESUMEN.

La tradición de explicar en economía dejando de lado el rol del dinero, o bien incorporándolo *desde afuera*, atraviesa el pensamiento económico desde el mercantilismo hasta la escuela neoclásica (D. Dillard, 1988). Sin embargo el marginalismo en general y León Walras en particular, representa a esta tradición una contribución de suma importancia en cuanto a su fundamentación teórica y filosófica. El análisis crítico del marginalismo nos llevará a comprender no solamente las limitaciones y contradicciones de dicha escuela a la hora de explicar el valor y los precios, sino también a la economía actual que se sirve de la teoría y filosofía marginalista a la hora de explicar y predecir (modelar).

El presente trabajo se propone entonces, aportar al análisis y a la crítica de la teoría walrasiana de la formación de precios. Esta tarea nos dejará a puertas de discutir la noción de ciencia en la que esta teoría de precios encuentra apoyo.

### 1. Teoría del valor como teoría de la escasez. Caso general, valor de cambio. Caso individual, *rareté*.

Para Walras, la riqueza social viene dada por la escasez. "Llamo riqueza social al conjunto de cosas materiales o inmateriales (porque la materialidad o la inmaterialidad de las cosas no es relevante en este contexto) que son escasas, es decir, que por una parte nos son útiles y, por otra, existen a nuestra disposición en cantidades limitadas (...) Digo que son útiles cuando responden a una necesidad cualquiera y permiten su satisfacción. (...).[Son escasas cuando] No existen en cantidades tales que cada uno de nosotros pueda utilizarlas a discreción para satisfacer enteramente sus deseos." (Walras, L 1987, pp. 155-156).

Circunscripta de este modo, la riqueza social (toda la riqueza social y sólo la riqueza social) adquiere como característica natural la de ser apropiable, intercambiable y reproducible (Walras, L, 1987., p. 158).

El intercambio vía trueque walrasiano aparece como una continuación de la teoría de la riqueza social y del valor. "(...) Llamamos *rareté* a la intensidad de la última necesidad satisfecha por una cantidad consumida (...). Dadas dos mercancías en un mercado, la satisfacción máxima de las necesidades, o el máximo de utilidad efectiva se alcanzará, para cada individuo, cuando la proporción entre *raretés*, sea igual al precio." (Walras, L., 1987, pp. 220 y 227). Entonces, la intensidad de la última necesidad satisfecha es decreciente para cada individuo, porque sigue la ley del valor que gobierna a la riqueza social. A medida que el individuo recibe mayores cantidades de un bien, éste se vuelve menos "escaso" y en consecuencia se vuelve menos "valioso". Por esta razón la intensidad de la última necesidad satisfecha es siempre decreciente, pues el caso individual es análogo a una disminución del valor en cuanto a riqueza social. "En efecto, la *rareté*, tal y como la consideramos aquí, es decir, como la intensidad de la última necesidad satisfecha, es rigurosamente, igual a la escasez tal y como la definimos anteriormente en términos de la doble condición de utilidad y limitación en cantidad. (...) Por lo tanto, nuestra *rareté* actual es la misma que la escasez anterior" (Walras, L., 1987., p. 249). Retomaremos este concepto, más adelante, cuando se analice el trueque walrasiano en detalle.



## 2. De la *rareté*, causa del valor de cambio.

Como vimos, Walras comienza por definir valor en términos de la riqueza social para luego aplicar al caso individual un mecanismo análogo al de la determinación de los valores en sentido general o social. Dicho lo anterior, el autor encuentra que no es el valor la causa de la *rareté* sino a la inversa. "Por lo tanto, nuestra *rareté* actual es la misma que la escasez anterior. Tiene de más tan sólo el ser una magnitud mesurable que no sólo está inevitablemente asociada con el valor de cambio, sino que es proporcional a dicho valor de la misma forma que el peso se relaciona con la masa. Ahora bien, si es cierto que la *rareté* y el valor son dos fenómenos concomitantes y proporcionales, será cierto que la *rareté* es la causa del valor de cambio<sup>322</sup>. (...) El valor de cambio, como el peso, es un fenómeno *relativo*; la *rareté*, como la masa, es un fenómeno *absoluto*. Si de entre las dos mercancías consideradas (A) y (B), una de ellas se convierte en inútil o, aunque siga siendo útil, se hace limitada en cantidad, ya no será escasa y dejará de tener valor de cambio. En este caso la otra mercancía perdería su valor de cambio, aunque no dejaría de ser escasa; tan sólo sería más o menos escasa y tendría una u otra *rareté* concreta para cada uno de los poseedores de la misma. (...). La *rareté* es *personal* o *subjetiva*; el valor de cambio es *real* u *objetivo*." (Walras, L., 1987., p. 249).

Lo anterior nos muestra que el valor es siempre un fenómeno relativo, pues para la teoría de Walras, el valor de una mercancía se expresa necesariamente en otra. Si una de las dos deja de ser útil o deja de ser limitada en cantidad, entonces la otra sigue teniendo una *rareté* pero no un valor.

Ahora bien, esto se aparta de su visión del valor respecto a la riqueza social por lo menos en dos sentidos:

- a) La riqueza social que antes era genérica ahora parece tener una forma específica de adquirir valor de cambio: el trueque de a pares. (Walras, L., 1987, p. 288).
- b) Inicialmente, en el caso general (riqueza social), la escasez de un bien lo hacía valioso por esa sola causa. En cambio, en el trueque que determina el valor la situación es distinta: la escasez de un bien determina su *rareté* pero no garantiza que mantenga su valor ya que, como muestra el autor, es posible que un bien escaso no tenga valor por no poder intercambiarse, aunque mantendría su *rareté*.

Esto nos induce a pensar que en Walras aparecen dos acepciones de "valor". Por un lado, el valor es determinado por la escasez sin relación con el mercado y sin precio. Por otra parte, el valor se genera en el cambio, por lo que necesita otra mercancía en la que expresarse cuantitativamente. De a) y de b) se hace evidente que no queda claro si la riqueza social tiene valor por su *rareté* o si las mercancías tienen valor por su relación recíproca en la que determinan su valor de cambio ya que como vimos, existe la posibilidad de que exista *rareté* y no valor.

## 3. El trueque en el que se basa el valor de cambio walrasiano y la *imposibilidad del trueque*.

A continuación, analizaremos los problemas que el trueque de a pares que propone Walras como forma en la que se genera y determina el valor de cambio.

En toda relación de trueque, el individuo "A" poseedor de la mercancía "M1" debe encontrarse en el mercado con un individuo "B" que en propiedad tenga la mercancía que A demande, "M2". A la vez B debería interesarse por la mercancía "M1" que se

---

322 En nuestra edición, figura un comentario de William Jaffé que denuncia, correctamente, que "(...). En un sistema de este tipo [estático], el concepto de causalidad es una anomalía" (Walras, L., 1987., p. 249). Sin embargo, Walras parece fundar esta causalidad (*rareté* a valor) no tanto en el hecho de ser "fenómenos concomitantes y proporcionales" (aunque lo señala explícitamente), sino más bien en la relación que establece entre estos conceptos en términos de su sistema, como se entiende por la segunda parte de la cita.

encuentra en posesión de A. De esta manera, si existieran sólo dos individuos en la sociedad, sólo habría posibilidad de intercambio si A demanda de B y, a la vez, B de A. Es decir que si A demanda de B pero no al revés, no habrá posibilidad de intercambio o trueque. Existen entonces tres posibilidades: que haya intercambio (demandas recíprocas); que A demande de B pero no a la inversa; que B demande de A pero no a la inversa. Si asignáramos igual probabilidad de ocurrencia a cada uno de los eventos, habría una probabilidad del 33% de que se satisfaga la demanda con dos individuos.

Supongamos ahora que aparece un tercer poseedor de mercancías con su mercancía respectiva M3. Ahora se encuentra el individuo A (poseedor de M1), B (poseedor de M2) y C (poseedor de M3).

#### CUADRO I

Individuo A	Individuo B	Individuo C
M1		
	M2	
		M3

Fuera de la solución trivial (que *nadie* tenga *voluntad* de intercambiar), los casos de intercambios son:

- 1) A demanda M3; B demanda M1; C demanda M2. (Imposible)
- 2) A demanda M2; B demanda M3; C demanda M1. (Imposible)
- 3) A demanda M2; B demanda M1; (probabilidad 33%),
- 4) A demanda M3; C demanda M1. (probabilidad 33%).
- 5) B demanda M3; C demanda M2. (probabilidad 33%).

En el caso 1), por ejemplo, el individuo A quiere llevarse del mercado el bien M3; sin embargo, el poseedor de este bien (C) no desea el bien que A posee. En consecuencia A no puede hacerse del bien en cuestión. El mismo problema tienen los individuos C y B: C quiere hacerse de M2 en posesión de B pero B no desea el bien que C desea cambiar. Incluso de encontrarse los tres en un mismo mercado (ya no en un mercado de a pares como Walras se figura) y entender que la única forma de obtener el bien que desean es realizar un intercambio intermedio, no les sería posible intercambiar en términos de su *rareté* a fin de obtener las cantidades óptimas. Este punto será retomado en detalle a continuación.

En los casos en los que el intercambio involucra tres o más mercancías, a pesar de que todos los bienes *globalmente demandados* están en el mercado, nunca podrán realizarse como mercancías o trocarse. A medida que aumenta la cantidad de tipos de mercancías, aumenta la probabilidad de que éstas no encuentren su demanda efectiva. Este fenómeno, que denominaremos *imposibilidad del trueque*, aparece en el intercambio de más de dos tipos de mercancías.

El concepto de *Imposibilidad del trueque*, como vimos, está relacionado con la *doble coincidencia de necesidades*, tema del que versa bibliografía en abundancia. Incluso W. Jevons (1876) se refería al tema de la siguiente manera: "*La primera dificultad del trueque es encontrar dos personas cuyas posesiones disponibles satisfagan los deseos de ambos a la vez. (...) (...) para que un acto de trueque se dé debe haber doble coincidencia cosa que sucede rara vez.*". Además, en A. Berentsen y G. Rocheteau (2000) se demuestra que el dinero mejora el bienestar de dos agentes cuyas demandas son recíprocas, o lo que es lo mismo, existe la doble coincidencia de necesidades. Sin embargo, el concepto de *imposibilidad del trueque*, aunque se relaciona con el de *doble coincidencia de necesidades* y con los temas tratados por A. Berentsen y G. Rocheteau (2000), no es estrictamente lo mismo: el primero hace referencia específicamente al sistema que L. Walras (1874) se figura; el segundo en

cambio es más genérico y fue tratado con anterioridad por W. Jevons y muchos otros. Esta diferencia es clave para entender lo que sigue ya que el presente trabajo trata sobre los problemas específicos del trueque walrasiano<sup>323</sup> que es, como se verá a continuación, diferente al trueque clásico. En este sentido, buena parte de las conclusiones a las que se arriba a continuación están de alguna manera presentes en otros autores como R Starr (1972) pero el camino (explicación) y justificación es original y, a nuestro entender, más clara. Finalmente cabe destacar, que a diferencia de los autores que tratan el tema del trueque walrasiano como un problema de agentes autónomos (microeconomía/teoría de juegos), el concepto de *imposibilidad del trueque* que se presenta aquí pretende tener competencia en la economía en su conjunto, a nivel social, histórico y macro económico tal como pretendía Walras (1874).

#### 4. ¿Quién es o qué es el rematador walrasiano?

Walras de ninguna manera ignoró el problema al cual hemos llamado *imposibilidad del trueque*. De hecho, en sus términos lo superó. Para tal fin, fue creada la figura del rematador walrasiano. Suele asociarse el rematador a un árbitro que nos garantiza que no existan intercambios previos al equilibrio, es decir, a *precios* que no sean los de equilibrio (Walras, L., 1987, p. 182).

Ahora bien, llegado este punto podemos entender al rematador walrasiano en un rol previo al descrito por Walras. Durante toda la obra de Walras el dinero es prescindible (y casi todo el tiempo se prescinde de él como se sigue en (D. Dillard, 1988)). El dinero es externo al sistema teórico que el autor construye con extrema rigurosidad formal. Sin embargo, cuantos más tipos de mercancías se ponen en un mercado más difícil es satisfacer a los oferentes y demandantes en conjunto sin dinero.

Tal como se vio, existe la posibilidad de que bienes ofrecidos y demandados globalmente no puedan transarse de forma individual. Si esto pasa, el mecanismo de intercambios, base de la teoría del valor de cambio walrasiana, no puede arrojar ningún resultado pues la rareté de cada individuo no encuentra mercancía para expresarse. En el "intercambio imposible 1)" del cuadro 1, A busca establecer una tasa de cambio entre M1 (que posee) y M3 (que busca "comprar") en base a la utilidad marginal que estas mercancías le reportan. Dicha relación no existe en "la primera ronda de mercado"<sup>324</sup>. Para resolver esto es necesario que alguien o, mejor dicho, *algo* ordene o vuelva homogéneas las demandas y ofertas en un bien ofrecido y demandado por todos.

#### 5. La solución walrasiana a la imposibilidad del trueque y la consecuente negación de su teoría del valor de cambio. (Conclusión)

Para entender la irrupción de la figura del rematador debemos volver al esquema que describe el cuadro I. Aquí habíamos concluido que la existencia de demandas no recíprocas generaba trueques imposibles y en consecuencia el *no vaciado del mercado*<sup>325</sup>. Luego de la incorporación del rematador, el esquema cambia respecto al del cuadro I. El sistema ahora tiene la siguiente forma:

323 En el cual el mecanismo de intercambios, base de la teoría del valor de cambio walrasiana, no puede arrojar ningún resultado pues la rareté de cada individuo no encuentra mercancía para expresarse.

324 El problema está relacionado con la teoría del valor walrasiana: aún en el caso de que los individuos se conocieran y supieran que el camino recién descrito los lleva a saciar sus demandas, dicho camino sería no consistente con la teoría del valor walrasiana que sostiene que cada individuo troca el bien que tiene en propiedad hasta que la rareté sea igual a la que le reporta el bien que retira del mercado. En definitiva, como no tiene interés por el bien intermedio o, en otras palabras, este bien intermedio no le genera utilidad, entonces no sabría qué cantidad trocar pues no existiría la *rareté*, causa del valor walrasiano.



Esta forma de intercambio es incompatible con el trueque que Walras describe como origen del valor. Cuando el individuo A realiza el trueque de  $M_{1 \times 2}$ , debe hacerlo hasta que la rareté de ambos bienes sea idéntica. En esto se basa toda la teoría del valor walrasiana. Si luego cambia "lo que le queda" de M1 por M3 la primera igualdad se rompe automáticamente: la rareté entre M1 y M2 ya no es la misma que antes de trocar M1 por M3 ya que luego de este último intercambio la rareté de M1 es mayor que la de M2. Por lo que A intentaría volver a hacerse de algunas unidades de M1 de las que se desprendió al conseguir M2; si vuelve a encontrarse con el original poseedor de M2 intentará anular parte de la operación anterior. Incluso de conseguir eso, vuelve a tener una inconsistencia entre raretés, no ya entre M1 y M2 sino entre M1 y M3. Nuestro individuo A puede saltar de una punta a otra del mercado y comunicarse con tantos individuos como le sea posible pero nunca llegará al punto de equilibrio en el cual las raretés de cada mercancía se le equiparen.

Lo desarrollado hasta aquí nos deja dos conclusiones:

- El intercambio *clásico* (de a pares) devuelve *intercambios imposibles* a partir de tres tipos de mercancías.
- El intercambio *walrasiano* devuelve intercambios posibles pero violando la ley del valor walrasiana. Las raretés no se igualan y, en consecuencia, nunca se satisfacen las demandas individuales. Ello genera *intercambios infinitos*.

¿Cuál es la función que desempeña el rematador que hace que el intercambio walrasiano no aparezca como una violación a la ley del valor en la que se apoya? O en otras palabras, ¿qué función del rematador hace que cuando A troca la primera vez ( $M_{1 \times 2}$ ) tenga en cuenta que va a volver a cambiar su mercancía por otra/s ( $M_{1 \times 3}$ ) en una proporción determinada?

**El árbitro walrasiano es dinero antes de ser rematador.** Esta es la razón por la cual es necesario el rematador walrasiano "todo el tiempo" o, lo que es lo mismo, que fuera de la órbita de éste, ningún intercambio se *realiza*<sup>326</sup>. **El equilibrio general es necesario porque fuera de este, el intercambio es imposible.** Todo intercambio está en el equilibrio general. En primer lugar, el rematador homogeniza todos los productos en precios (en el autor, raretés); en segundo lugar, iguala las raretés agregadas a fin de vaciar el mercado.

La principal tarea del rematador es ser dinero, ya que sin esta tarea no sólo no se vacía el mercado (igualdad entre oferta y demanda), sino que ningún intercambio es posible por el problema de la *imposibilidad del trueque* tratado anteriormente. No obstante lo anterior, si el rematador no cumple su función propiamente dicha (encontrar los precios de equilibrio o vaciado del mercado previamente a cualquier intercambio), el individuo A de nuestro esquema no podría establecer la cantidad a cambiar en la rama superior ( $M_{1 \times 2}$ ) ya que no sabría la tasa de cambio de la rama inferior ( $M_{1 \times 3}$ ) a fin de igualar las *raretés* entre M1, M2 y M3.

325 Este término generalmente hace referencia al proceso por el cual el rematador *encuentra* el precio que iguala las cantidades ofrecidas con las demandadas. Suele decirse entonces que el vaciado del mercado se produce cuando el rematador encuentra los precios que igualan la oferta y la demanda. Sin embargo, es importante notar que sin el rematador, el vaciado del mercado es imposible, no por una diferencia (o exceso) en la oferta o la demanda sino por el mismo trueque. **Sin el rematador walrasiano el mercado no se vacía pero no por excesos de oferta o demanda sino por imposibilidad del trueque.**

326 De hecho, sin él el intercambio no es posible, de ahí el "todo el tiempo". El rematador como el dinero, deben existir previamente al intercambio para que éste sea posible.

## 6. El dinero en Walras y su noción de ciencia arte y técnica.

El desarrollo que lleva a Walras (1874) a esta teoría del valor no es independiente de su noción de ciencia. Como vimos hasta aquí el autor no (cree) necesita(r) el dinero para explicar la determinación del valor y del precio de las mercancías. Sin embargo, más adelante en su obra aparece la producción de la riqueza social y el dinero (bajo la forma de numerario) como aplicación de su teoría del intercambio puro. Este tema se analiza en "Trueque Walrasiano y Ciencia" Sinland A. (2013).

### BIBLIOGRAFÍA

- Alvarez A. y Bignon B. (2004). Dinero y Rematador: la Evaluación del Proceso Descentralizado de Walras. Asociación Francesa de Ciencias Económicas.  
[http://wps.aw.com/aw\\_miller\\_econtoday\\_13/29/7556/1934462.cw/content/index.html](http://wps.aw.com/aw_miller_econtoday_13/29/7556/1934462.cw/content/index.html)
- Banerjee A. y Maskin E. (1996). "Una Teoría Walrasiana del Dinero y el Trueque." *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, pp. 955-1005.  
[http://scholar.harvard.edu/files/maskin/files/a\\_walrasian\\_theory\\_of\\_money\\_and\\_barter.pdf](http://scholar.harvard.edu/files/maskin/files/a_walrasian_theory_of_money_and_barter.pdf).
- Berentsen A. y Rocheteau G. (2000). "El rol del dinero en ambientes de doble coincidencia". Universidad de Lausne. <http://www.hec.unil.ch/deep/textes/00.18.pdf>
- Dillard D. (1988). "La Ilusión del Trueque en la Economía Clásica y Neoclásica." *Estern economic Journal*, Volume XIV, N° 4.  
[http://college.holycross.edu/eej/Volume14/V14N4P299\\_318.pdf](http://college.holycross.edu/eej/Volume14/V14N4P299_318.pdf)
- Hoover K. (1988). "Dinero, Precios y Finanzas en la Nueva Economía Monetaria." *Oxford Economic Papers*, New Series, Vol. 40, No. 1 (Mar., 1988), pp. 150-167  
<http://public.econ.duke.edu/~kdh9/Source%20Materials/Research/MoneyandFinance.pdf>
- Jevons W. (1875). "Dinero y Mecanismos de Intercambio". New York: D. Appleton and Co. [http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnMME2.html#Chapter II. Exchange.](http://www.econlib.org/library/YPDBooks/Jevons/jvnMME2.html#Chapter%20II.%20Exchange)
- Keynes, J. M. (2009 [1936]): "Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero", Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Sinland A. (2013). "Trueque Walrasiano y Ciencia". Jornadas de Epistemología de la Economía (2013), Buenos Aires.
- Smith, A. (1997 [1776]), "Investigación Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones", México DF, Fondo de Cultura Económica".
- Starr R. (1972). "La Estructura del Intercambio en Economías de Trueque y en Economías Monetarias", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 86, No. 2 (May, 1972), pp. 290-302 (<http://www.jstor.org/stable/1880564>), Oxford University Press.
- Walras, L. (1987 [1874]), "Elementos de Economía Política Pura (o Teoría de la Riqueza Social)", Madrid, Alianza Editorial S.A..

# LA INTERPRETACIÓN EVOLUCIONISTA DE LA TEORÍA DE JUEGOS Y LOS MODELOS DEL ORIGEN DE LAS INSTITUCIONES

Adriana Spehrs **UBA (FCE, FFyL, CBC)**

## 1. PRESENTACIÓN:

Instituciones tales como los lenguajes naturales, el dinero, el mercado, la propiedad privada, etc. suelen considerarse como fenómenos emergentes de interacciones sociales, como regularidades conductuales progresivamente aceptadas o reconocidas por los miembros de una comunidad. Desde hace varias décadas, se procura dar cuenta del surgimiento de las instituciones empleando las herramientas analíticas de la teoría de juegos. Esta teoría se aplica a situaciones en que los jugadores deben tomar decisiones que potencialmente afectan los intereses de los otros participantes. En consecuencia, los modelos formales propios de esta teoría se caracterizan por la interdependencia de las decisiones de cada jugador, que están condicionadas por sus expectativas sobre la conducta de sus contrincantes. Así, la teoría de juegos ofrece un marco teórico apropiado para analizar la emergencia de ciertos patrones de cooperación pese a la divergencia o conflicto de intereses de los agentes involucrados.

Un ejemplo clásico es el de dos potencias enemigas que deben decidir qué política armamentista adoptar. Ambas pueden elegir incrementar su potencial bélico o respetar un programa de gradual reducción de armas. Cada potencia preferiría que la otra se desarme, aunque el resultado más beneficioso en términos globales sería que ambas respeten el programa de desarme. Pero cada una de ellas corre un gran riesgo si decide desarmarse sin poder asegurarse de que también la otra lo hará. En consecuencia, el resultado que requiere confianza mutua parece difícilmente asequible, al menos en principio.

A continuación, caracterizaremos algunas de las nociones básicas de la teoría de juegos y mostraremos cómo su aplicación al análisis del origen de ciertas instituciones enfrenta dificultades cuyo tratamiento condujo a la adopción de la interpretación evolucionista de esta teoría. Luego de examinar las consecuencias derivadas de esta interpretación, argumentaremos que nos deja frente a un dilema cuyas dos alternativas han generado problemas filosóficos tan pertinaces como los que se pretendía resolver mediante su adopción.

## 2. UTILIDADES Y ESTRATEGIAS.

Un juego es un modelo formal de una situación de interacción estratégica entre dos o más agentes, cuyas decisiones dependen tanto de sus propias preferencias como de sus expectativas sobre las elecciones de los demás jugadores. El análisis de la emergencia de instituciones se ha llevado a cabo en el ámbito de la teoría de los juegos no cooperativos, a fin de lograr un tratamiento más general. Pues, en este tipo de juegos las decisiones no dependen de coaliciones o contratos previos. Por lo tanto, las instituciones a que esta clase de interacciones daría lugar no requerirían de la mediación de instituciones precedentes, sino que resultaría exclusivamente de las acciones de los individuos.

Los juegos no cooperativos se clasifican habitualmente en estáticos y dinámicos. En los estáticos, los jugadores deciden una única vez y de manera simultánea, i.e. sin saber qué harán los otros. En los dinámicos, los participantes deciden según un orden temporal determinado, de modo que algunos jugadores podrían conocer las elecciones

de otros en el momento de decidir. En los juegos estáticos es irrelevante el orden temporal y su representación más habitual –aunque no la única- es la forma normal o estratégica. La descripción de un juego bajo su forma normal requiere especificar una lista de jugadores, un conjunto de estrategias puras para cada uno de ellos y una función de pagos que determine la utilidad que reporta a cada jugador cada combinación de estrategias.

Una estrategia pura detalla la elección por parte de un jugador de una acción para cada momento del juego en deba elegir. Las utilidades reflejan la evaluación de los resultados obtenibles con cada combinación de estrategias, evaluación que depende de las preferencias de cada jugador. En la representación normal del juego, esta información se dispone matricialmente. Así, el caso de las potencias que deliberan sobre su política armamentista puede describirse mediante la siguiente matriz, donde cada par de números expresa la utilidad que reporta a cada jugador una determinada combinación de estrategias. El primer número de cada par corresponde a la Potencia 1, cuyas estrategias figuran en las filas, y el segundo a la Potencia 2, cuyas estrategias se consignan en las columnas.

#### TABLA 1

Para construir las funciones de utilidad, se debe establecer un orden de preferencias de los resultados para cada jugador. Sólo si esta relación de preferencias satisface ciertas condiciones -completitud, transitividad, continuidad e independencia-<sup>327</sup>, podrá representársela mediante alguna función de utilidad que será considerada racional. Las funciones de utilidad, tanto en su original versión puramente ordinal como en la cardinal desarrollada por Von Neumann y Morgenstern, no permiten las comparaciones interpersonales de utilidad.

La teoría clásica de juegos supone que los jugadores son racionales, en el sentido de que cada uno actúa eligiendo la estrategia conducente al mejor resultado, de acuerdo con sus propias preferencias y sus expectativas sobre las decisiones de los demás jugadores. Es decir, un agente es racional si busca maximizar su utilidad.<sup>328</sup> En el ejemplo de las potencias, la estrategia de armarse es la que reporta mayor utilidad a cada una, cualquiera sea la estrategia que elija su rival.

El objetivo de la teoría de juegos es determinar el resultado -o los posibles resultados- de cada juego. Un resultado de equilibrio es un estado esperado en el juego, caracterizado mediante una combinación de estrategias, que es aquel en el cual ningún jugador tendría motivos para cambiar unilateralmente su estrategia. En el caso de las potencias rivales, la solución de equilibrio es la combinación de estrategias consistente en que ambas continúan la carrera armamentista.

Algunos juegos pueden resolverse aplicando el mecanismo de eliminación de estrategias dominadas. Una estrategia pura de un jugador es estrictamente dominada si hay otra estrategia de ese jugador que tiene una utilidad más alta, cualquiera sea la estrategia adoptada por el contrincante. Como los agentes deben elegir la estrategia

---

<sup>327</sup> De acuerdo con el axioma de comparabilidad o completitud, dos alternativas X e Y son comparables entre sí (i.e. X es preferida a Y, o Y es preferida a X, o ambas son igualmente preferidas.) El axioma de transitividad de la preferencia débil estipula que, si una alternativa X es débilmente preferida a otra Y, e Y es débilmente preferida a Z, entonces X es débilmente preferida a Z (X es al menos tan buena como Z). El axioma de continuidad requiere que, si X es estrictamente preferida a Y e Y es estrictamente preferida a Z, entonces existen p y q tales que la combinación  $pX + (1-p)Z$  es estrictamente preferida a Y e Y es estrictamente preferida a la combinación  $qX + (1-q)Z$ . Finalmente, el axioma de independencia establece que si X es estrictamente preferida a Y, entonces la combinación  $pX + (1-p)Z$  es estrictamente preferida a  $pY + (1-p)Z$ .

<sup>328</sup> o su utilidad esperada, si el resultado de su elección es aleatorio y la probabilidad de su ocurrencia se emplea como ponderador de la utilidad.

que les brinde la mayor utilidad, la eliminación de estrategias dominadas se considera un requisito mínimo de racionalidad, porque quien las elige no maximiza su utilidad. En el ejemplo de las potencias, la estrategia de armarse domina a la de respetar el tratado de desarme, para ambas contrincantes.

No obstante, hay muchos juegos que carecen de estrategias dominadas, como el famoso juego del gallina o cobarde, en el cual dos automovilistas conducen a elevada velocidad uno hacia el otro, desafiándose a arriesgar sus vidas. Cada jugador debe decidir si gira evitando la colisión pero resignándose a ser considerado cobarde, o si no gira y se expone a morir. Este juego puede representarse mediante la siguiente matriz:

TABLA 2

Entre las diferentes propuestas de solución aplicables a este caso, la más versátil es la noción de Equilibrio de Nash. Una combinación de estrategias es un Equilibrio de Nash si ningún jugador puede aumentar su utilidad cambiando unilateralmente su estrategia. En los juegos finitos de información perfecta y suma cero, siempre hay un único Equilibrio de Nash. Pero en la mayoría de los juegos que no son de suma cero hay mas de un Equilibrio de Nash, y no siempre son simétricos ni parecen intuitivamente adecuados como solución. En el juego del cobarde, que carece de estrategias dominadas, hay dos Equilibrio de Nash (gira, no gira) y (no gira, gira). En cualquiera de ellos se advierte que la preservación de la vida de ambos jugadores requiere que uno de ellos se resigne a ser considerado cobarde, solución poco equitativa.

Ahora bien, los juegos relevantes en el análisis del origen de las instituciones no son generalmente de suma cero. Pues algunos de ellos plantean tanto conflictos de intereses como la necesidad de coordinación, y en otros es imprescindible la coordinación a fin de evitar que todos los jugadores se perjudiquen. En consecuencia, hay juegos que carecen de un estado de equilibrio, al menos si se juegan una única vez, y en otros pueden presentarse varios equilibrios.

### 3. EQUILIBRIO Y EFICIENCIA

Cuando se estudia la génesis de instituciones en el contexto de la teoría de juegos, las instituciones se asimilan a una solución de equilibrio al que arriban de manera conciente o no quienes participan en un juego, interpretación que ya había sido sugerida por von Neumann y Morgenstern.<sup>329</sup> No obstante, otra alternativa sería identificar las instituciones con estados globalmente óptimos o eficientes en el sentido de Pareto. Sin embargo, este tipo de estados no necesariamente constituyen equilibrios, es decir, patrones de conducta estables y auto reforzadores, que no requieren de mecanismos externos que incentiven a los agentes a conservarlo, porque cada jugador tiene motivos para continuar reproduciéndolo. Así, en el caso de las potencias enfrentadas, no es una solución de equilibrio el estado globalmente óptimo en el que ambas se desarman.

Como ya indicamos, la teoría clásica de juegos asume que los agentes son racionales en el sentido de que sus acciones adecuadas con respecto a sus preferencias y creencias motivadoras. Pero esta teoría supone, además, que son racionales en el sentido de que sus creencias son consistentes y adecuadas con la información

---

<sup>329</sup> En su obra considerada fundacional en esta disciplina, los autores sostenían que el equilibrio en que consiste la solución de un juego puede interpretarse como un estándar de conducta.



disponible.<sup>330</sup> Pese a que ambos supuestos son muy restrictivos, la teoría de juegos enfrenta algunas dificultades pertinaces que parecen atentar contra el propósito de emplear sus modelos y herramientas conceptuales para dar cuenta de la emergencia de las instituciones sociales. Pues, cuando esta teoría cuando se aplica a este análisis esperamos que dé cuenta de la génesis de patrones de cooperación. En consecuencia, se esperaría que la solución sea no sólo un estado de equilibrio sino además uno eficiente o socialmente óptimo en el sentido de Pareto. Sin embargo, como ya señalamos, hay juegos en los cuales el estado de equilibrio no es eficiente – como el ejemplo de las potencias-, otros que dan lugar a una multiplicidad de estados de equilibrios asimétricos –como el juego del cobarde-, y otros en los que no hay un estado de equilibrio –al menos empleando estrategias puras- porque cada jugador tiene motivos para cambiar su estrategia cualquiera sea la elegida por su rival.

Estas dificultades motivaron la consideración de los juegos no ya como una interacción que sólo ocurre una única vez, sino como una secuencia de partidas o repeticiones de la misma situación interactiva. Este cambio de enfoque parece conveniente en el caso de la aplicación de la teoría de juegos al análisis de la emergencia de instituciones porque gran cantidad de interacciones sociales -tales como saldar deudas, cumplir promesas, confiar en otros, etc.- se realizan reiteradamente. Pero además, la consideración los juegos como secuencias de repeticiones de partida similares torna la cooperación en una alternativa asequible. Pues, en este enfoque, como en cada partida los participantes cuentan con la información de lo sucedido en las partidas previas, tendrán a disposición múltiples estrategias condicionales que darán lugar generalmente a numerosos estados de equilibrio. Entonces, un estado eficiente podría sea uno de esos estados de equilibrio, aunque no lo fuera si el juego consistiera en una única partida.

Así, en el caso de las potencias rivales, es posible obtener como Equilibrio de Nash el estado globalmente óptimo en que ambas cumplen con el tratado de desarme, por ejemplo, si adoptan la estrategia condicional denominada “grim trigger”. Esta estrategia consiste en cooperar en la primera partida –i.e. respetar el tratado de desarme-, continuar haciéndolo hasta que el oponente no coopere, y a partir de ese momento no cooperar. En efecto, puede mostrarse que si cada potencia respeta el tratado de desarme en la primera partida, ninguna tendrá motivos para no cumplirlo en las siguientes. No obstante, es necesario asumir que no habrá una última partida o, al menos, que los jugadores no saben cuál es la última. De lo contrario, no cumplirían el tratado de desarme en esa última partida. En tal caso, empleando inducción retroactiva, inferiremos que tampoco lo cumplirían en la partida precedente, y así sucesivamente. De todos modos, en los juegos en que hay más de un estado de equilibrio continuará siendo un problema dar cuenta de cómo se arriba a uno de ellos en particular.

#### **4. LA INTERPRETACIÓN EVOLUCIONISTA DE LA TEORÍA DE JUEGOS**

Una de las interpretaciones más difundidas en la aplicación de la teoría de juegos al tratamiento de la génesis de instituciones consideradas como resultado de interacciones reiteradas entre agentes, es la evolucionista.<sup>331</sup> De acuerdo con esta interpretación, la emergencia progresiva de ciertas regularidades conductuales resulta de la operación de ciertos mecanismos evolutivos o de algún tipo de proceso de aprendizaje. En el primer caso, la interpretación evolucionista supone que un estado

---

<sup>330</sup> Estos son los supuestos de racionalidad epistémica o cognitiva, y de racionalidad práctica o instrumental, respectivamente. (Bicchieri, 1993)

<sup>331</sup> Binmore (1992)

de equilibrio se consigue mediante un mecanismo no cognitivo que opera en una población. Los jugadores no se conciben como agentes con preferencias que eligen estrategias para maximizar su utilidad, sino que cada uno juega una determinada estrategia, por eso a veces se los asimila a las estrategias. Así, el equilibrio no es consecuencia de deliberaciones estratégicas de agentes racionales, sino que es resultado de la resistencia a invasiones de mutantes –en los mecanismos evolutivos estáticos- o de un proceso dinámico de selección natural –en los mecanismos evolutivos dinámicos-.

Por ejemplo, de acuerdo con la dinámica de replicación, diferentes estrategias compiten dentro de una población por alcanzar tasas de replicación más elevadas. Cada descendiente hereda la estrategia de su antecesor. La utilidad que reporta una estrategia se mide por el número de descendientes por unidad de tiempo –i.e. de replications de la estrategia- que dejan quienes juegan esa estrategia. Las estrategias replicadas competirán en las siguientes partidas del juego. Así, el crecimiento o declinación de una estrategia particular –del linaje de individuos que la emplea- en condiciones que no sean de equilibrio dependen de cuánto mayor o menor sea la utilidad asociada a esa estrategia con respecto a las de sus rivales.

Quienes intentan aplicar este tipo de análisis en el ámbito de las ciencias sociales, sustituyen la consideración de una población que en cada partida cambia su proporción de individuos que juegan determinadas estrategias, por la de una población fija cuyos miembros eligen o descartan estrategias en cada partida. Tales decisiones sólo requieren el conocimiento de las utilidades obtenidas en las partidas anteriores, y cada jugador compara la que él obtuvo con la obtenida por los demás.<sup>332</sup> Así, la posibilidad de que la población converja a un equilibrio depende de la comparación entre las utilidades de los individuos que aplican una estrategia y la de los que emplean otras.

Estas comparaciones de utilidades no generan inconvenientes en las aplicaciones de la interpretación evolucionista de la teoría de juegos en el contexto de la biología, pues en este caso las utilidades constituyen medidas de éxito reproductivo. Sin embargo, la extensión de esta interpretación al ámbito de las ciencias sociales requeriría efectuar comparaciones interpersonales de utilidad. Pero no es claro qué escala permitiría establecer en qué medida un individuo prefiere más o menos que otro el resultado de aplicar una determinada estrategia. Tampoco sabemos qué evidencia empírica podría sustentar juicios sobre la mayor o menor diferencia entre el valor que asume la función de utilidad asociada a un orden de preferencias propio de un jugador que aplica cierta estrategia y el de la función de utilidad propio del orden de preferencias de otro jugador que emplee la misma estrategia.

Es posible eludir esta dificultad si se asume que cualquier juicio del tipo “la utilidad obtenida por el jugador A aplicando la estrategia X fue menor que la conseguida por B aplicando la estrategia Z” en un contexto dado deben entenderse contrafácticamente, como la utilidad que A hubiera obtenido si hubiese adoptado la estrategia aplicada por B en ese contexto. Así, la aplicación de la dinámica de replicación indicaría que es más probable que el jugador A adopte la estrategia empleada por B cuando la utilidad obtenida por A con la estrategia que de hecho eligió es menor que la que él mismo habría obtenido si hubiera elegido la estrategia adoptada por B. Bajo esta reinterpretación, el equilibrio se alcanza cuando cada jugador advierte que ninguna estrategia dentro de la población le proporcionaría una utilidad mayor a la que efectivamente eligió.

---

<sup>332</sup> Gintis (2000)

Estas consideraciones contrafácticas se sustentan en el supuesto de que exactamente las mismas utilidades podrían ser obtenidas por cualquiera de los jugadores empleando idéntica estrategia. Pero este supuesto sólo es aceptable en caso de que las utilidades de cada jugador dependan sólo de las estrategias adoptadas, y no de las preferencias del jugador que las adopta ni de la situación en la que lo hace. Sin embargo, no necesariamente A obtendrá la utilidad que consiguió B si adopta la estrategia empleada por B, porque cuando B empleó esa estrategia lo hizo en un contexto en el que A no la empleó. Pero si A adopta esa estrategia en la siguiente partida, entonces la situación ya no es la misma que aquella en la que B obtuvo la utilidad en cuestión. La diferencia más evidente es que en la partida anterior una cantidad menor de jugadores adoptaron la estrategia elegida por B.

Por otra parte, es razonable considerar que la utilidad obtenida por B influye en mayor o menor medida sobre la decisión de A según la proporción en que aquella utilidad supera la conseguida efectivamente por A. Pero como la situación en que B obtuvo la utilidad en cuestión es diferente a la que habría tenido lugar si A hubiera elegido la estrategia que de hecho empleó B, A no puede establecer con precisión cuál hubiera sido la utilidad que habría conseguido en caso de adoptar la estrategia de B, o la de cualquiera de sus rivales. De modo que no podría efectuar el cálculo necesario para determinar qué estrategia que le hubiera reportado la mayor utilidad.

En este punto, podría aducirse que si bien los jugadores desconocen qué utilidades habrían obtenido si hubieran seleccionado otras estrategias, podrían inferirlo observando las utilidades obtenidas por los jugadores que adoptaron esas estrategias. No obstante, este argumento presupone lo que se procura evitar con esta reinterpretación: asumir que los jugadores efectúan comparaciones interpersonales de utilidad.

## **5. CONSIDERACIONES FINALES**

De acuerdo con la teoría clásica de juegos, acceder a un Equilibrio de Nash requiere que cada jugador sepa que sus contrincantes son epistémica e instrumentalmente racionales como él, que conozca cuáles son las estrategias y utilidades propias y las de sus rivales, y además que sepa que los demás saben que él dispone de este conocimiento. Una de las principales ventajas que reporta la adopción de una interpretación evolucionista de la teoría de juegos consiste en que torna prescindibles estas extremadamente restrictivas y poco realistas condiciones epistémicas necesarias en teoría clásica. En la interpretación evolucionista se requiere atribuir a los jugadores sólo una limitada racionalidad epistémica e instrumental, pues el conocimiento de los resultados de las partidas permitiría una aproximación gradual a un estado de equilibrio.

No obstante, la adopción de la interpretación evolucionista en las aplicaciones de la teoría de juegos al análisis de la emergencia de las instituciones enfrenta a un dilema de difícil solución. Pues, como señalamos en la sección anterior, esta interpretación requiere disponer o bien de una justificación adecuada para efectuar comparaciones interpersonales de utilidad, o bien de una teoría capaz de dar cuenta de las condiciones de verdad de condicionales contrafácticos. Ahora bien, la atribución de utilidades en la teoría clásica de juegos se sustenta en la posibilidad de establecer órdenes de preferencias, que por su índole subjetiva no legitiman la comparación de utilidades que una misma estrategia reportaría a diferentes individuos.

Por otra parte, aún cuando dispusiéramos de buenas razones para seleccionar una de las varias propuestas rivales en torno a la determinación de las condiciones de verdad

de los condicionales contrafácticos, no podríamos evitar la exigencia de condiciones epistémicas adicionales sobre los jugadores, a fin de garantizar la aproximación a un estado de equilibrio. Así, por ejemplo, en caso de que se acepten teorías como las de Stalnaker o Lewis, los jugadores deberían ser capaces de efectuar consideraciones semánticas sobre mundos posibles diferentes del actual, y poder calcular grados de similaridad o proximidad entre ellos. En cualquier caso, no disponemos aún de una teoría de esta clase de condicionales capaz de dar cuenta del modo en que se los emplea en el lenguaje natural.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

- Bicchieri (1993) *Rationality and Coordination*, Cambridge, Cambridge University Press  
Binmore (1994) *Game Theory and the Social Contract*, MA: MIT Press  
Gintis, H. (2000) *Game Theory Evolving*, Princeton University Press  
Grüne-Yanoff, T & Lehtinen, A. (2010) "The Philosophy of Game theory", Handbook of the Philosophy of Science, vol: 13: Philosophy of Economics, Mäki U. ed, Elsevier BV.  
Nash (1950) "Equilibrium points in n-persons games, *Proceedings of the National Academy of Science*, 36:49-49  
Sudgen (2000) "Team preferences", *Economics and Philosophy*, 16: 174-204  
von Neumann & Morgenstern (1944) *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton: Princeton University Press. (1947)

## **TABLAS**

Tabla-1

		Potencia-2	
		Armarse	Desarmarse
Potencia-1	Armarse	1,1	5,0
	Desarmarse	0,5	4,4

Tabla-2

		Conductor-2	
		Gira	No-gira
Conductor-1	Gira	3,3	1,5
	No-gira	5,1	0,0

## **CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL DECISOR Y TOMA DE DECISIONES ETICAS EN EL MARKETING**

Fernando Gabriel Torres (UBA)

### **INTRODUCCIÓN**

En el proceso decisorio del marketing, la *intención* del decisor se manifiesta como un factor que media entre el juicio moral y el comportamiento. Dicha intención estará influenciada por determinadas variables que podemos clasificar, por un lado, en factores del entorno y, por otro lado, en características personales del decisor.

Con el objeto de revelar los aspectos personales del responsable de marketing que influyen en la toma de decisiones, analizamos los principales elementos que afectan su juicio ético y de qué modo intervienen en dichas decisiones. Para ello indagamos sobre las características individuales del decisor (independientes de los factores contextuales) a fin de comprobar cómo éstas afectan el resultado final del proceso de decisión determinando un comportamiento ético o uno no ético. Mediante un cuestionario realizado a estudiantes, docentes y egresados de Ciencias Económicas vinculamos supuestos demográficos (edad, sexo y educación) y psicográficos (relativismo, idealismo, maquiavelismo, materialismo y locus de control) con el resultado de un proceso de decisiones de marketing éticamente cuestionables. Este trabajo de campo nos permitió revelar las relaciones existentes entre dichas características y los comportamientos resultantes del proceso de decisión.

### **CARACTERÍSTICAS PERSONALES DEL DECISOR**

Existen diferentes investigaciones orientadas a analizar cómo se genera el comportamiento ético o no ético en la empresa. La literatura sobre la ética ha focalizado su atención principalmente en las evaluaciones de los individuos sobre las actuaciones éticamente cuestionables de los propios consumidores en su proceso de compra, pero apenas se han estudiado los factores personales del decisor que influyen en sus decisiones de marketing. En este sentido, hemos adaptado las variables que influyen sobre las evaluaciones de los consumidores para aplicarlas al estudio de las decisiones del responsable de marketing. De esta manera dividimos las variables en demográficas (edad, sexo y educación) y psicográficas (relativismo, idealismo, maquiavelismo, materialismo y locus de control). Luego buscamos demostrar, a través de un trabajo de campo, que estas variables determinan las características personales del individuo e influyen sobre sus juicios.

En principio, para definir algunas de las actividades comerciales consideradas como poco éticas hemos adecuado a nuestro campo de estudio las señaladas por Küster y Roman (2006) quienes presentan una serie de acciones que pueden resultarnos orientativas, entre las cuales se encuentran: exagerar o mentir sobre una o varias de las características del producto o sobre los productos de la competencia, vender un producto que no tiene valor o utilidad para el consumidor, hacer al consumidor una promesa que no será cumplida por el producto o servicio, y llevar a cabo técnicas de influencia manipuladoras y comunicación engañosa.

Aunque el contexto en que el responsable de marketing se encuentre constituya un importante factor de influencia sobre su comportamiento, las personas, por lo general inconscientemente, involucran cuestiones personales en sus decisiones que pueden modificar radicalmente la decisión final. Esto se observa cuando individuos sometidos

a un mismo contexto responden de forma totalmente diferente. Estas características personales están conformadas por un conjunto de atributos individuales que pueden diferir entre personas y que las predisponen a comportarse y a pensar de manera diferente ante situaciones similares.

Los supuestos sobre los antecedentes demográficos y psicográficos del individuo que nos permitirán evaluar las actuaciones poco éticas de los responsables de marketing fueron extraídos y adaptados de los trabajos de investigación desarrollados por Rodríguez Herrera y Nicolás de la Universidad de Castilla-La Mancha, y por Ruiz Palomino y Ruiz Amaya de la Universidad de Vigo, ambos en el año 2011. Estos supuestos que se definen a continuación nos han permitido disponer de una cantidad de elementos cuyas relaciones buscamos estudiar y contrastar empíricamente.

### **Edad**

Se espera que las personas mayores sean más estrictas en sus juicios éticos, pues se considera que al aumentar su edad los individuos resultan más conservadores y estrictos en sus interpretaciones de qué puede o no ser ético (Sikula y Costa, 1994). Pero también, porque la toma de decisiones éticas y las evaluaciones de lo que está bien o mal, suelen aumentar a medida que los individuos se mueven de los niveles inferiores a los niveles superiores de razonamiento moral, el cual se encuentra directamente asociado a la edad (Rest y Thoma, 1986). En consecuencia, se propone que: *los individuos de menor edad juzgarán las situaciones éticamente cuestionables como más apropiadas que los de mayor edad.*

### **Sexo**

Respecto de cómo afecta el sexo a los valores, juicios y comportamientos éticos del individuo existen opiniones contradictorias. Ciertos modelos teóricos han encontrado diferencias entre sexos respecto a la ética en los negocios (Lane, 1995), mientras que otros estudios no encontraron diferencias significativas (Pomeroy, 2005). Sin embargo, adoptamos los resultados del trabajo de McIntyre, et.al.(1999), para señalar que el sexo no influye de manera significativa en las percepciones de los individuos sobre las actuaciones poco éticas de los responsables de marketing. Por ello planteamos que: *los hombres y las mujeres juzgarán las situaciones éticamente cuestionables de igual forma.*

### **Educación**

Por otra parte, siguiendo el razonamiento de Kohlberg (1984), creemos que los individuos con mayor educación serán más estrictos a la hora de juzgar las acciones éticamente cuestionables. Las personas van progresando en su desarrollo moral partiendo de estadios bajos y ascendiendo a lo largo de toda su vida. La educación ayuda a alcanzar los estadios más elevados de esta evolución. El proceso educativo promueve el pensamiento crítico y la capacidad de ver situaciones desde una perspectiva más ética. Además existen estudios que afirman que la educación se encuentra relacionada positivamente con la obtención de niveles superiores de juicio moral (Rest y Thoma, 1985). Por lo antes señalado se propone que: *los individuos con menos estudios juzgarán las situaciones éticamente cuestionables como más apropiadas que los que tengan más estudios.*

### **Maquiavelismo**

El maquiavelismo es una característica particular del individuo que considera que puede manipular a los demás. Algunos autores clasifican al maquiavelismo en dos categorías: alto y bajo. El individuo con un maquiavelismo alto es más manipulador, y

sus comportamientos y juicios éticos se diferencian significativamente respecto de las personas menos maquiavélicas. Ciertos estudios empíricos demuestran que los individuos más maquiavélicos se comportan de manera menos ética que los maquiavélicos de grado bajo (Ross y Robertson, 2003). Por lo señalado, las personas con un maquiavelismo alto son más propensas a recurrir a métodos manipuladores para alcanzar sus objetivos sin considerar el bienestar de los demás (Wilson, et.al., 1996), al tiempo que aceptan mejor los comportamientos menos éticos. Por ello: *los individuos más maquiavélicos juzgarán las situaciones éticamente cuestionables como más apropiadas que los menos maquiavélicos.*

### **Relativismo**

Forsyth (1980) define el relativismo como el grado en el que un individuo rechaza las normas morales universales a la hora de llevar a cabo juicios éticos. Según este autor, las personas relativistas creen que lo ético de un acto depende de la naturaleza de la situación y de las personas involucradas, juzgando más el peso de estas circunstancias que el principio ético vulnerado. En cambio, las personas con un relativismo bajo consideran que una acción moral requiere actuar siempre de forma consistente con los principios morales universales, normas o leyes. Por ello consideramos que los individuos más relativistas serán menos críticos a la hora de juzgar las actuaciones poco éticas del responsable de marketing. En consecuencia, proponemos que: *la posesión de un perfil de pensamiento relativista influye negativamente sobre el comportamiento ético del responsable de marketing.*

### **Idealismo**

El idealismo ético es definido por Forsyth (1992) como la creencia de que el comportamiento moralmente correcto está dirigido específicamente a obtener los resultados deseados. El autor señala que la intención de un individuo idealista implica evitar constantemente las consecuencias negativas y consideran que los daños a otras personas se pueden evitar. Por ello la intención de comportarse de manera ética es significativamente mayor en personas con un idealismo alto. Por otro lado, Vitell, et.al. (1993) afirma que las personas más idealistas son más propensas a mostrar ejemplos de honestidad y de integridad. Por ello se espera que los individuos más idealistas perciban las situaciones éticamente cuestionables como menos apropiadas que los menos idealistas. El idealismo se asocia con firmes convicciones morales. En tal sentido Forsyth señala que los idealistas creen que siempre una actividad poco ética producirá como resultado algún daño a otras personas. Por todo lo anterior se plantea que: *la posesión de un perfil idealista influye positivamente sobre el comportamiento ético del responsable de marketing.*

### **Materialismo**

Según Belk (1984), el materialismo puede ser definido como la importancia que un consumidor otorga a las posesiones mundanas. Cuanto el materialismo presenta un nivel alto, las posesiones señaladas ocupan un lugar central en la vida los individuos que las consideran como sus principales fuentes de satisfacción. El autor afirma que el materialismo transforma a las personas más insensibles, pues se centran en sus posesiones materiales. Es por ello que los individuos más materialistas estarían más predispuestos a romper ciertas reglas éticas a fin de obtener más bienes materiales, pues creen que las posesiones les permiten alcanzar la felicidad. Al respecto, Ferrell y Gresham (1985) señalan que un individuo más materialista será más flexible a la hora de juzgar comportamientos no éticos del responsable de marketing. En virtud de lo señalado podemos proponer que: *la posesión de un perfil materialista influye negativamente sobre el comportamiento ético del responsable de marketing.*



### **Locus de control**

El locus de control es una variable que expresa el grado en que las personas se consideran capaces de controlar los acontecimientos que les afectan en sus vidas. Según Treviño y Nelson (2004), este concepto puede adquirir una orientación interna o una externa. El individuo con un locus de control interno considera que su comportamiento afecta significativamente a los acontecimientos de su vida. Por el contrario si la persona tiene un locus de control externo, creerá que los acontecimientos de su vida son determinados por el destino, la suerte u otras personas. Por ello, según la orientación que asuma dicha característica en el individuo, el comportamiento ético que desarrolle puede variar. De este modo un individuo que presente un locus de control externo no estará influida por las probables repercusiones negativas asociadas a acciones no éticas pues no siente que exista una conexión entre su comportamiento y los resultados. En cambio una persona con un locus de control interno reconocerá esta relación (Smith, et. al., 1999) y asumirá la responsabilidad que se derive de sus decisiones. Según estos argumentos, podemos plantear que: *la posesión de un locus interno de control influye positivamente sobre el comportamiento ético del responsable de marketing.*

### **ELABORACIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO**

En muchas acciones comerciales suelen aparecer situaciones éticamente cuestionables, como por ejemplo estimular un consumismo sin límites utilizando comunicaciones engañosas o la obsolescencia planificada, sin considerar el daño al medio ambiente o la explotación de las personas. Por ello, con el fin de estudiar y contrastar empíricamente los supuestos mencionados hemos elaborado un cuestionario tomando como referencia el trabajo elaborado por Rodríguez Herrera y Nicolás (2011). En dicho artículo los autores utilizaban esta metodología para evaluar las conductas del empleado encargado de las ventas. Nosotros adaptamos el estudio para analizar las conductas del responsable de marketing, al tiempo que agregamos la variable locus de control que no había sido considerada en el trabajo de referencia.

Para la evaluación de las respuestas obtenidas por el cuestionario hemos utilizado una escala tipo Likert de 7 puntos, siendo 1 “totalmente en desacuerdo” y 7 “totalmente de acuerdo”. En tanto que elaboramos cuatro escenarios que reflejan distintas acciones comerciales llevadas a cabo por el responsable de marketing, que describen situaciones que puedan resultar éticamente cuestionables. El objetivo es que el encuestado se ubique en la situación del responsable de marketing para evaluar la acción y luego aprobarla o desaprobarla mediante su respuesta.

En la segunda parte del cuestionario se evaluaron distintas afirmaciones asociadas a las variables a través de las cuales definimos el perfil del encuestado. Finalmente las contrastamos con las respuestas de los escenarios.

### **RESULTADOS OBTENIDOS**

La muestra final de 230 individuos, está compuesta por personas mayores de 19 años. Existe un reparto con una leve mayoría de mujeres por sobre hombres, aunque lo consideramos suficientemente equilibrado, la edad media de los encuestados es de 28 años y 4 meses. Las características demográficas de la muestra se detallan en la Tabla 1.

## Tabla 1

Se ha utilizado el análisis de la varianza (ANOVA) para contrastar los supuestos planteados, y de esta manera analizar la influencia de las variables independientes demográficas y psicográficas sobre las evaluaciones del individuo consultado ante comportamientos éticamente cuestionables del responsable de marketing.

Siguiendo la metodología adoptada por Rodríguez Herrera, se definió a la variable dependiente como la suma aritmética de los cuatro escenarios planteados. Mientras que las variables independientes fueron divididas en los siguientes grupos: sexo (hombres versus mujeres), edad (personas con menos edad versus personas con más edad), estudios (personas con estudios universitarios incompletos versus personas con estudios universitarios completos y posgraduados), relativismo (personas menos relativistas versus más relativistas), idealismo (personas menos idealistas versus más idealistas), maquiavelismo (personas menos maquiavélicas versus más maquiavélicas), materialismo (personas menos materialistas versus más materialistas) y locus de control (personas con un locus de control externo versus personas con un locus de control interno).

Las variables, excepto sexo y estudios, fueron divididas por la mediana. En la Tabla 2 se muestran resumidos los resultados que se han obtenido en la investigación. De este modo hemos analizado los supuestos planteados a fin de establecer si existen diferencias significativas entre las medias que surgen de la muestra.

## Tabla 2

Al estimar la estadística de prueba calculada F para cada una de las variables podemos concluir si existen diferencias significativas entre las categorías de cada variable al comparar cada valor F con el valor crítico antes señalado.

## INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

En cuanto al efecto del sexo dentro de las variables demográficas, si bien algunos estudios habían encontrado diferencias entre hombres y mujeres, otros trabajos más actuales no mostraban resultados significativos. El resultado de la muestra analizada en este trabajo está acorde a la segunda postura. Existe una probable explicación acerca de la diferencia en las valoraciones éticas entre hombres y mujeres de los estudios más antiguos que consiste en el hecho de que antiguamente hombres y mujeres eran educados de forma distinta y su papel en el espacio social también era desigual, como ejemplo vale decir que el número de mujeres que trabajaban en las empresas era sensiblemente menor que el de los hombres. Pero en la actualidad, esas diferencias se han minimizado, sobre todo en los países occidentales.

Por otra parte, según las variables demográficas de edad y educación, podemos creer, en base a los resultados obtenidos, que los consumidores de mayor edad y con educación universitaria más completa son más críticos en sus evaluaciones sobre las actividades éticamente cuestionables de los responsables de marketing.

En el estudio realizado también formulamos supuestos sobre las variables psicográficas. Los resultados obtenidos de la muestra analizada nos permiten destacar

que los individuos menos relativistas suelen resultar más estrictos a la hora de juzgar las actuaciones poco éticas de los responsables de marketing. El maquiavelismo es una variable que también tiene un fuerte efecto sobre los juicios éticos, pues los individuos con un perfil más maquiavélico suelen ser más permisivos al juzgar los comportamientos éticamente cuestionables. En tanto que los individuos más materialistas, demostraron ser más permisivos al juzgar las situaciones de marketing poco éticas.

Por otro lado, si bien consideramos que los individuos más idealistas suelen ser más rigurosos a la hora de evaluar las actuaciones poco éticas de los responsables de marketing, en la muestra analizada esta variable se presenta con una relación débil. Lo mismo ocurrió con la variable de locus de control, sobre la que conjeturamos que la posesión de un locus interno de control influirá positivamente sobre el comportamiento ético.

## **A MODO DE CONCLUSIÓN**

- En el proceso de decisión la variable intención es un factor que media entre el juicio ético y el comportamiento, de manera que el juicio que realiza el responsable de marketing sobre la situación afecta a la intención de éste, y ésta a su vez, influye en el comportamiento posteriormente desarrollado. Esta intención estará influenciada por factores del entorno y características personales del individuo.
- Las características personales del individuo ejercen su influencia sobre el comportamiento ético del responsable de marketing. En cuanto al efecto de la variable sexo, no se han encontrado diferencias entre las respuestas obtenidas de hombres y mujeres, confirmando el supuesto. En relación a las variables demográficas edad y educación, podemos indicar que los consumidores de mayor edad y con formación universitaria más completa son más críticos en sus evaluaciones sobre las actividades éticamente cuestionables de los responsables de marketing.
- Respecto de las variables psicográficas individuales, los resultados obtenidos nos permiten destacar que los individuos menos relativistas suelen resultar más estrictos a la hora de juzgar las actuaciones poco éticas. En tanto que los individuos con un perfil más maquiavélico suelen ser más permisivos al juzgar los comportamientos éticamente cuestionables de los responsables de marketing. Mientras que aquellos individuos con un perfil más materialista resultaron más permisivos al juzgar las situaciones de marketing poco éticas. Por otro lado, los individuos más idealistas suelen ser más rigurosos a la hora de evaluar las actuaciones poco éticas de los responsables de marketing, aunque en la muestra analizada esta variable se presenta con una relación débil. Lo mismo ocurrió con la variable de locus de control, sobre la que conjeturamos que la posesión de un locus interno de control influirá positivamente sobre el comportamiento ético.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- BELK, R. W. 1984. Cultural and historical differences in concept of self and their effects on attitudes towards having and living. *Advances in Consumer Research*, nº 11, pp. 753-760.
- FERRELL, O. C. y GRESHAM, L. G. 1985. A contingency framework for understanding ethical decision making in marketing. *Journal of Marketing*.

- FORSYTH, D. R. 1980. A Taxonomy of Ethical Ideologies. *Journal of Personality and Social Psychology*, nº 39, pp. 175-184.
- FORSYTH, D. R. 1992. Judging the Morality of Business Practices: *The Influence of Personal Moral Philosophies*. *Journal of Business Ethics*, nº 11, pp. 461–470.
- KOHLBERG, L. 1984. *The Psychology of Moral Development*. San Francisco: Harper and Row.
- KÜSTER, I. y ROMÁN, S. 2006. *Venta personal y dirección de ventas: la fidelización del cliente*. Madrid. Thomson-Paraninfo.
- LANE, J.C. 1995. Ethics of business students: *Some marketing perspectives*. *Journal of Business Ethics*, nº 14, pp. 571-580.
- McINTYRE, F. S.; THOMAS J. L. y GILBERT, F. W. 1999. Consumer Segments and Perceptions of Retail Ethics. *Journal of Marketing Theory and Practice*, nº 2, pp. 43–53.
- POMEROY, A. 2005. Are Women More Ethical Than Men. *HR Magazine*, nº 12.
- REST, J. R. y THOMA, S. 1985. The relation of moral judgment to formal education. *Developmental Psychology*, nº 21, pp. 709-714.
- RODRÍGUEZ HERRERA, R. y NICOLÁS, S.R. 2011. Determinantes sobre la evaluación en torno a los comportamientos de venta éticamente cuestionable. *Boletín económico de ICE N° 3004 del 1 al 15 de enero de 2011*. Departamento de Comercialización e Investigación de Mercados. Facultad de Economía y Empresa. Universidad de Murcia.
- ROSS, W. T. y ROBERTSON, D.C. 2003. A Typology of Situational Factors: *Impact on Salesperson Decision-Making about Ethical Issues*. *Journal of Business Ethics*, nº 46, pp. 213–234.
- RUIZ PALOMINO, P. y RUIZ AMAYA, C. 2011. Factores determinantes del comportamiento ético/no ético del empleado: *una revisión de la literatura*. Universidad de Castilla-La Mancha. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol.17, N° 3, Septiembre-Diciembre 2011, pp. 029-045, ISSN: 1135-2523
- SIKULA, A.S. y COSTA, A.D. 1994. Are age and ethics related? *The Journal of Psychology*, nº 6, pp. 659- 689.
- SMITH, A., COATES, D. y DEIS, D. R. 1999. Are Ethical Responses Linked to Locus of Control? *Teaching Business Ethics*, Vol. 2, pp. 249-260.
- TREVIÑO, L.K. y NELSON, K. A. 2004. *Managing business ethics: Straight talk about how to do it right*. New York: John Wiley y Sons.
- VITELL, S. J., NWACHUKWU, S. L. y BARNES, J. H. 1993. The Effects of Culture on Ethical Decision-Making, *An Application of Hofstede's Typology*. *Journal of Business Ethics*, nº 12, pp. 753-760.
- WILSON, D. S.; NEAR, D. y MILLER, R. R. 1996. Machiavellianism: *A Synthesis of Evolutionary and Psychological Literatures*. *Psychological Bulletin*, nº 119, pp. 285-299.

## TABLAS

**Tabla 1:** Características demográficas de la muestra (n=230)

Características demográficas		Cantidad	Porcentaje
Género	Masculino	99	43,04%
	Femenino	131	56,96%
Edad	(18 – 25)	144	62,61%
	(26 – 40)	57	24,78%
	(41 – 55)	21	9,13%
	Más de 56	8	3,48%
Estudios	Universitario incompleto	159	69,13%
	Universitario completo	43	18,70%
	Posgraduados	28	12,17%

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 2:** Resumen de resultados de los contrastes de los supuestos

Variable dependiente: Evaluación del profesional o estudiante sobre la decisión del responsable de marketing						
Supuestos	Variable independiente	Categorías	n	Media <sup>1</sup>	F <sup>2</sup>	Valor p
S1	Edad	Menor edad	133	4,01	4,76	0,030
		Más edad	97	3,66		
S2	Sexo	Hombre	99	3,88	0,05	0,817
		Mujer	131	3,85		
S3	Estudios	Universitario incompleto	159	3,97	4,14	0,043
		Universitario completo	71	3,63		
S4	Maquiavelismo	Bajo	118	3,62	10,54	0,001
		Alto	112	4,12		
S5	Relativismo	Bajo	127	3,59	15,96	0,000
		Alto	103	4,20		
S6	Idealismo	Bajo	139	3,95	1,80	0,180
		Alto	91	3,73		
S7	Materialismo	Bajo	127	3,72	3,93	0,048
		Alto	103	4,03		
S8	Locus de control	Interno	141	3,80	0,98	0,322
		Externo	89	3,96		

<sup>1</sup> Se trata de la media aritmética de los 4 escenarios que por consiguiente oscila entre 1 y 7.<sup>2</sup> El valor crítico de F al nivel de significación 0,05 es de 3,84

Fuente: Elaboración propia.

# FILOSOFÍA, HISTORIA Y POLÍTICA EN CRÍTICA A LA FILOSOFÍA DEL DERECHO DE HEGEL: UNA INTRODUCCIÓN.

Lucas Villasenin (UBA-FFyL)

## 1. Introducción

El año 1843, sería para Karl Marx un año de cambios que marcarían a fuego el destino de su vida. Aquel año había comenzado con el cierre del *Rheinische Zeitung (Gaceta Renana)* del cual era director, continuaría con su boda con Jenny Von Westphalen - quien sería su compañera durante los sucesivos 40 años-, y culminaría con su partida a París. Una etapa como joven rebelde, que había cautivado a la intelectualidad liberal, finalizaba pues ya no encontraba lugar en Alemania para continuar desarrollando su genio. A partir de entonces, ya instalado en lo que era considerado por el joven de 25 años la capital del mundo, crearía el *Deutsche-Französische Jahrbücher (Anales Franco-Alemanes)* en donde se su *Crítica a la filosofía del derecho de Hegel: una introducción*.

Este texto está impregnado de una profunda crítica al ambiente intelectual que predominaba en Alemania y que lo alejaban de la posibilidad de mantenerse dentro de los parámetros establecidos como tolerables por el régimen político prusiano. En este contexto histórico es que pretendemos analizar las reflexiones que llevaba adelante un joven hereje que se atrevía a cuestionar de raíz al status quo alemán, a su filosofía, proponiendo la emancipación social de la humanidad. Nuestra lectura se focalizará en algunos aspectos que serán de vital importancia en el resto de la producción marxiana.

## 2. El búho de minerva ha muerto.

En los *Lineamientos de la filosofía del derecho* de Hegel se cuenta en su introducción con una concepción de la disciplina filosófica muy difundida y repetida pero pocas veces comprendida en sus fundamentos. Su autor considera, en breves palabras, que la tarea filosófica tiene como objetivo dar cuenta de lo real, como un proceso que se lleva adelante y que obtiene su resultado. Por esta razón, los filósofos no se pueden dedicar a fijar principios a priori de esta realidad, ni establecer posibles desafíos que esa realidad se plantea. La única verdad es la realidad, y el filósofo llega siempre tarde, pero tiene el privilegio de ser el portador de la comprensión de esta realización y sus finalidades intrínsecas.

La filosofía del derecho hegeliana, expresaba el más alto grado de desarrollo de la teoría del Estado moderno, y ponía a Alemania en lo más alto del desarrollo filosófico de Europa. Hegel realizaba en la teoría lo que los franceses habían realizado en la práctica y aquello que los alemanes no habían logrado. Marx sentenciaba: "Somos contemporáneos filosóficos del presente sin ser contemporáneos históricos, la filosofía alemana es la prolongación ideal de la historia de Alemania" (Marx 2005, 58)

El idealismo alemán, ya había llevado adelante su tarea, y no sólo sería necesario su crítica, sino que hacía falta la práctica que la niegue, pues "el arma de la crítica no puede reemplazar a la crítica de las armas" (Marx 2005, 61). Los problemas teóricos debían resolverse en la práctica. La filosofía existente debía dar lugar a la filosofía crítica que esté al servicio de la emancipación universal. Como señala Adolfo Sánchez Vázquez: "La filosofía de Hegel, en sustancia, es incompatible con una verdadera filosofía de la praxis, de la acción, de la transformación revolucionaria de lo real." (Sánchez Vázquez 2003, 129)

Marx retoma parcialmente, el legado crítico de la tradición kantiana, pero ya no como un tribunal de filosofía aislado de las masas en donde se trata de ponerle límites al pensamiento, sino para romper con la filosofía como una disciplina elitista que se considera como un fin en sí mismo. La crítica ya no es una propedéutica para una filosofía futura. Ésta disciplina, es ahora un medio que tiene como objetivo la

emancipación de la humanidad. Ahora el filósofo, lejos de perder su carácter privilegiado, era la cabeza desde la cual comenzaba la revolución.

En este texto, hay un autor que no puede ser dejado de lado si de filosofía hablamos: Ludwig Feuerbach. Durante el año 1843 Marx se encontraba empapado de sus textos. Como dice su biógrafo Francis Wheen: “al contrario de la mayoría de los pensadores a los que Marx había triturado, Feuerbach se hizo acreedor de su imperecedera gratitud.” (Wheen 2000, 57). El autor de *La esencia del cristianismo* también escribió para la *Rhenische Zeitung* y aportaría a pedido de Marx en la nueva publicación parisina. La crítica a la alienación religiosa que abre el texto marxiano, es hija de la reflexiones feuerbachianas y es innegable su influencia. Mucho se habla de la célebre frase hartamente repetida de la religión como el opio de los pueblos<sup>333</sup>, pero poco se tiene en cuenta el contexto y el carácter que le da a la religión su autor. La misma, lejos de ser una mera mistificación alienante, es en este caso expresión de la realidad social.<sup>334</sup> Y la tarea de la filosofía sería poco revolucionaria si se quedaría en la destrucción de sus mitos sagrados; esa tarea corría el riesgo de cocinarse en su propia salsa, de no ver que ahora no se trataba de seguir en la tarea feuerbachiana, sino que consistía en “desenmascarar la alienación bajo sus formas no-sagradas” (Marx 2005, 51).

Consideramos que Marx traza en este texto nuevos desafíos para la disciplina filosófica, le da a la misma un carácter innovador y revolucionario, le quita su carácter enteramente especulativo. Esto se plantea a partir de una crítica del racionalismo moderno, de sus resultados y sus consecuencias prácticas. Pero, por cierto, que así como le quita elementos sustanciales de una herencia filosófica no deja de mostrarse como un discípulo que continúa fiel a una valoración elitista de disciplina.<sup>335</sup>

La filosofía que solo podría realizarse con la emancipación humana, provee las armas espirituales al proletariado que a su vez le otorga a ella su materia. La racionalidad práctica (kantiana) de medios y fines es restaurada, dando lugar a una concepción iluminista de la labor filosófica. Ahora no se trata de educar a la humanidad en abstracto, ni de llegar a la realización de la razón, se trata de encontrar en el proletariado (concebido abstractamente) el sujeto-objeto material sobre el cual el cerebro del filósofo debía trabajar. Michael Löwy, caracteriza que este texto aún permanece en “el universo del hegelianismo de izquierda y del comunismo filosófico” (Löwy 2010, 88), no se equivoca tampoco cuando también destaca que Marx en los siguientes años abandonaría parcialmente estas consideraciones sobre la relación entre la filosofía y el proletariado.

¿Cuán diferentes son las reflexiones de julio de 1844 posteriores a la insurrección de Silesia cuándo señala que: “el proletariado alemán es el *teórico* del proletariado europeo” o que “solo en el socialismo puede un pueblo filosófico encontrar su praxis correspondiente, y por lo tanto sólo puede encontrar en el proletariado el elemento activo de su liberación” (Marx, 2008: 128)? ¿Cuán distintas son aquellas referencias en la *Ideología Alemana* en donde se sostiene que: “el comunismo no es para nosotros una situación que deba establecerse, un ideal al que habrá de atenerse la realidad” (Marx-Engels 2005, 73) o que “el “espíritu” tiene, desde un principio, la maldición de estar “sujeto” a la materia” (Marx-Engels 2005, 59)?

### **3. La filosofía “está al servicio de la historia”**

---

333 Esa definición conjuga la situación histórica de la reciente empresa colonialista inglesa sobre China conocida como la “Guerra del Opio” (1839-1842) con el carácter alienante de la religión. La religión será por cierto una construcción de la alienación humana según Marx, pero según su crítica la misma crítica religiosa pierde su valor si no se critica a sus fundamentos terrenales.

334 Es importante tener en cuenta cuando se habla sobre las consideraciones que Marx sobre la religión en este texto elementos pocas veces tenidos en cuenta como lo son su reivindicación de elementos progresivos del protestantismo y de la figura de Lutero.

335 En estas páginas se encuentra una estima de la labor filosófica solo comparables con las reflexiones platónicas del “filósofo rey” o husserlianas del filósofo como “funcionario de la humanidad”.

La historia, emerge en la crítica marxiana, como herramienta mundana para terminar con las mistificaciones. Su crítica va contra cualquier tipo de esencialismo histórico, así como también va en contra de la construcción de una historia legitimadora del presente a partir de un rechazo por el pasado.

Su lectura de la realidad histórica alemana, son el punto de partida de estas reflexiones de Marx. El desarrollo filosófico logrado por el idealismo alemán tenía como contraposición (consecuente) un status quo político que situaba a Alemania un paso atrás de la situación histórica lograda por Francia. Lo que los alemanes lograron en la teoría, era lo que los franceses lograron en la práctica. En Alemania había más lugar para los efectos conservadores de revoluciones ajenas que para que se extendieran esas mismas revoluciones. Esta situación política, que conduce a una frustración intelectual es comparable a la del joven Hegel al valorar los éxitos de la Revolución Francesa unas décadas antes.

En el texto se pueden encontrar muchas apreciaciones que hacen de Marx un heredero parcial de conceptos de la filosofía de la historia hegeliana. Hablar de un depósito histórico de los pueblos, de errores de la historia, de sus fases y su trayectoria, parecen en principio continuidad de una concepción de la historia regida determinadamente hacia una dirección única que el autor nos quisiera proponer. Pero no todo termina ahí.

Marx, da señales claras de que esa concepción de la historia va en contra de su apuesta filosófico-política. Una concepción tal no daba lugar a pensar la posibilidad de la emancipación humana en Alemania antes de que alcanzase los niveles de civilización moderna que ya habían logrado otros pueblos. De pensar distinto: ¿no estaría obligado a proponer que Alemania siguiese los pasos que marcaba Francia o al menos algo cercano a ello?

Claramente, en este texto se atenta contra esa historia cuando se afirma la posibilidad de que Alemania pueda “saltar no sólo más allá de sus propias barreras, sino también, y al mismo tiempo, por sobre las barreras de los pueblos modernos” (Marx 2005, 64)<sup>336</sup>. De esta forma, se está saliendo del intento de fijar fases históricamente determinadas que tienen que recorrer los pueblos. Incluso, ¿No se está burlando de esta concepción en el cierre del texto cuando se afirma que: “el día de la resurrección alemana –que será producto de la crítica de las armas- será anunciado por el canto del gallo galo” (Marx 2005, 73)?

Por otro lado, en esta propuesta filosófico-política también se rompe con la teleología hegeliana que se le suele atribuir. Su apuesta por la práctica política, negando que la teoría pueda resolver sus problemas, es todo un indicio. Además, ¿No se pone en jaque a esta concepción cuándo se habla de una “liberación prácticamente posible” (Marx, 2005: 73)?

Por cierto, que en el texto hay tensiones, y un lenguaje que lo hace complejo. Pero la propuesta marxiana plantea que la filosofía, con las peculiaridades ya señaladas, no tiene que justificar o brindarle un recorrido racionalmente delimitado a la historia, sino que tiene que estar a su servicio para brindarle a la práctica herramientas para la liberación social.

#### **4. La danza de las relaciones fosilizadas.**

El planteo filosófico-político de Marx, nos conduce a repensar la dimensión de la disputa y el conflicto social y a la forma en que se lleva la acción concreta de transformar la realidad.<sup>337</sup> La política aparece como esa dimensión que le corresponde a la crítica que ha dejado atrás a la crítica religiosa. Aquella labor teórica, tiene ahora que llevar a la práctica la crítica de la política. Éste desafío, lejos de consistir en una

---

336 Esta cita es de una pregunta en dónde Marx se plantea por la posibilidad de Alemania de superar éstas barreras. Él dará una respuesta por la positiva en los últimos párrafos del texto.

337 Para hacer una exégesis más completa de esta problemática en el texto tendríamos que avanzar en un análisis detallado de los borradores que conforma la *Crítica a la filosofía del Estado de Hegel*, por cuestiones de espacio dejamos pendiente este desarrollo.



tarea que los filósofos lleven adelante, será para Marx una tarea del proletariado. La crítica de la política, es para Marx la emancipación de la humanidad.

Mientras que para Hegel la estatalidad ideal daría causa a la resolución de los conflictos surgidos de la sociedad civil; para Marx esta concepción es parte de la mistificación que hace falta criticar. Esta separación entre la filosofía política hegeliana y el escrito marxiano, va acompañado de un rechazo al *Ancien régime* imperante en Alemania que la colocaba por detrás de los avances de la estatalidad moderna. La propuesta política que se lleva adelante en el texto, está lejos de proponer que Alemania copie las formas de institucionalidad dadas en Francia o de proponer una negación abstracta de la realidad del Estado vigente.

Marx entiende que a Francia le corresponde una liberación gradual, mientras que a Alemania, por el carácter que asumen las clases sociales a la hora de cuestionar el estado de cosas vigentes esa liberación sería radical o no existiría. La tarea de la filosofía, de brindar las armas espirituales al proletariado, sería el medio para el cual una de esas clases logre tener esa intrepidez que le permita erigirse como representante general de la sociedad para plantear su auto-emancipación. Esta tarea política consistía en lograr que el proletariado sea consciente de su opresión para lograr el coraje necesario que rompa el status quo vigente. El proletariado sería quien obligue a “estas relaciones fosilizadas a danzar” (Marx, 2005: 55), no es tenido en cuenta para esta tarea a partir de su historia o práctica concreta –a penas se lo define como un resultado de la revolución industrial-, sino que lo es a partir de su condición de clase oprimida en la modernidad que parte de principios opuestos a los que fundan a esa misma modernidad. Su tarea sería terminar de raíz con esos principios, así como con el conjunto de la institucionalidad moderna, dando lugar desde la opresión total del género humano a su plena emancipación.

El proletariado como expresión de la disolución de la sociedad moderna, permite la destrucción de sus principios, encaminando a la humanidad a su plena emancipación. Esta clase no es sólo la más oprimida, sino que es aquella clase que es parte de esta sociedad pero que está por fuera de ella al permitir liberarse de ella misma. Marx llega a esta conclusión teórica sobre las potencialidades revolucionarias del proletariado en caso de que él mismo se nutra de los principios filosóficos que sostienen la propuesta de un humanismo pleno.<sup>338</sup> La práctica política que conduzca a este objetivo, no aparece en ningún momento como una actividad que pueda ser reglamentada o regida bajo los parámetros de la racionalidad –y por ende también, de la institucionalidad-moderna. El horizonte de la emancipación humana es acá el horizonte de la destrucción de toda reglamentación y opresión de la vida humana y de las mediaciones en sus relaciones sociales.

En ésta posición libertaria de Marx, suele encontrarse la crítica de Jorge Dotti quien a partir de su análisis de *La crítica a la filosofía del estado de Hegel*, concluye para ese texto y para el resto de la producción marxiana que aquí hay una “eliminación de la política, reducida a sus proporciones naturales: administrar las cosas, no los hombres” (Dotti 1983, 257). Conclusión similar es la que sostiene Leszek Kolakowski cuando al dar cuenta del texto que estamos analizando dice que Marx “formuló la idea del socialismo, no como la sustitución de un tipo de vida política por otro, sino como la abolición misma de la política” (Kolakowski 1885, 135)

Una posición disidente a las críticas que acabamos de señalar es la que sostiene Miguel Abensur quien defiende que Marx le dará una nueva dimensión a lo político al señalar que por un lado Marx evita “una disolución de lo político en lo social” (Abensur 1998, 96) –como señalan Kolakowsky y Dotti- haciendo una inversión total del pensamiento hegeliano, ni tampoco lleva adelante “una objetivación –de lo política- que degenera en una fetichización y una alienación tal que el hiato entre la excrecencia de lo político y el empobrecimiento de las otras esferas se vea

---

338 Marx sostiene: “La única liberación posible prácticamente en Alemania es la liberación desde el punto de vista de esta teoría que declara que el hombre es para el hombre el ser supremo” (Marx 2005, 73)

profundizado” (Abensur 1998, 96) como había hecho Hegel. Abensur concluye que “esta relativización de lo político en la lógica de una filosofía de la acción no podría confundirse con una derivación de lo político respecto a una instancia sociológica postulada como dominante y determinante” (Abensur 1998, 97).

Desde nuestro punto de vista ambas lecturas de estos textos marxianos pueden ser aceptadas como válidas mientras no se discuta el concepto mismo de lo político. Así como Marx hace una crítica a la filosofía, a la historia contemporánea, mucho más aún considera primordial la crítica de la política. Una dimensión de la política que es totalmente incomprensible para aquellos que entienden su dimensión limitada a la construcción de la estatalidad moderna y capitalista.

En Marx hay una nueva dimensión de lo político que no cierra sus miras en lo posiblemente dado y que por cierto tiene los riesgos de cualquier propuesta libertaria capaz de recrearse a sí misma. Ya no se considerará a la política como un objeto de estudio que intentará resolver idealmente conflictos prácticos, sino que la política será la acción práctica conflictiva en dónde hay antagonismos, tácticas y estrategias.

## 5. Conclusión

En la *Crítica a la filosofía del derecho de Hegel: Una introducción*, encontramos a un Marx rebelado contra la filosofía, la historia y la política de la modernidad. Por cierto, como señalamos, no se trata de un camino emprendido por Marx que sea totalmente impoluto de contaminaciones del ambiente intelectual del que él mismo era parte. Tampoco se puede decir que estas reflexiones sean un resultado al que él había llegado y del cual no se movería por mucho tiempo. Aquí tenemos al pensamiento de Marx que lejos de encontrar a un pensador obsecuente con los logros de la modernidad, se ve a un filósofo que llama a luchar contra sus fundamentos –incluso aunque comparta implícitamente mucho de ellos.

El camino a seguir que Marx propone en éstas disciplinas, no puede ser una falsa superación, en el sentido de tratar de seguir los lineamientos precedentes con sus tareas inconclusas, reproduciendo en nuevas farsas las tragedias precedentes. Él propone un camino que lejos de tener signado su destino, debería luchar contra aquél destino signado por la modernidad. Tampoco sería un camino al margen y absolutamente autónomo. El horizonte de la emancipación social requiere de la filosofía, la historia y la política que logre arrebatarle a la civilización moderna sus mejores resultados pero destruyendo sus fundamentos.

A partir de este texto también se pueden trazar continuidades hacia el resto de su obra cuándo hablamos de un Marx crítico de la civilización moderna, de un filósofo que sin renegar de una tradición filosófica buscaba fijarle nuevos desafío a esa disciplina, de un militante político que lejos de sentarse en el pedestal de una teoría que le fijaba un destino le daba lugar al predominio a la acción y al curso de los conflictos vigentes. ¿Cambios, rupturas, continuidades, olvidos? Por cierto, pero por sobre todas las cosas: confianza en que la acción humana puede concluir con la civilización moderna construyendo una sociedad emancipada de toda forma de opresión.

## Bibliografía:

- Abensur, M. (1998) *La democracia contra el Estado*, Ediciones Colihue, Buenos Aires.
- Althusser, L. (2004) *La revolución teórica de Marx*, Siglo XXI, México.
- Dotti, J. (1983) *Dialéctica y derecho*. El proyecto ético-político hegeliano, Hachette, Buenos Aires.
- Kolakowsky, L. (1985) *Las principales corrientes del marxismo I. Los fundadores*, Alianza Universidad, Madrid.
- Lowy, M. (2010) *La teoría de la revolución en el joven Marx*, Ediciones Herramienta-Editorial El colectivo, Buenos Aires.

- Marx, K. (2005) *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel*, Ediciones del signo, Buenos Aires.
- Marx, K. (2005) *La ideología alemana (I) y otros escritos filosóficos*, Losada, Buenos Aires.
- Marx, K. (2008) *Escritos de Juventud sobre el Derecho. Textos 1837-1847*, Anthropos, Barcelona.
- Sanchez Vazquez, A. (2003) *Filosofía de la praxis*, Siglo XXI, México.
- Wheen, F. (2000) *Karl Marx*, Editorial Debate, Madrid.

## **INDIVÍDUOS, INSTITUIÇÕES E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

Aline Zulian (PPGE&D, UFSM)

Solange Regina Marin (PPGE&D, UFSM)

Paulo Ricardo Feistel (PPGE&D, UFSM)

### **RESUMO**

O conceito para desenvolvimento econômico não possui um consenso universal. No entanto, sabe-se que as instituições são parte do desenvolvimento, assim como os indivíduos. Inicia-se esta análise com base na definição conceitual proposta por Amartya Sen, que considera o desenvolvimento econômico com base no exercício das capacitações individuais. Seguindo esta corrente de pensamento, objetiva-se verificar qual a influência das instituições no comportamento dos indivíduos e, também, relacionar as instituições e os indivíduos com o desenvolvimento econômico. Destaca-se que a influência das instituições no comportamento individual será analisada na visão de Douglass C. North (representante da Nova Economia Institucional) e de Geoffrey M. Hodgson (neo-institucionalista). Percebeu-se, ao fim, que os comportamentos dos indivíduos são moldados pelas instituições preexistentes, como afirmam os neo-institucionalistas, e que a definição de Sen para desenvolvimento está relacionada aos indivíduos e também às instituições, de modo a perceber que estes três elementos: indivíduos, instituições e desenvolvimento econômico, estão diretamente interligados.

Palavras-chave: Comportamentos dos Indivíduos – Instituições – Desenvolvimento Econômico

### **INTRODUÇÃO**

O termo “desenvolvimento econômico” abrange inúmeras definições. Sen (1988, p. 23) deixa claro que conceituar desenvolvimento não é uma tarefa fácil. Mas, apesar de existirem divergências, desenvolvimento econômico não pode ser confundido com crescimento econômico (Sen 1983). O desenvolvimento econômico é resultado da ampliação das capacitações humanas, sendo importante investigar o que as pessoas fazem ou deixam de fazer (Sen 1983).

Outro elemento fundamental relacionado ao desenvolvimento econômico é a existência e o papel das instituições. Esta discussão foi retomada pela Nova Economia Institucional (NEI), que incentivou pesquisas nesta área (Pessali e Dalto, 2010). Entretanto, anterior a isto, a visão dos velhos institucionalistas já abordava o papel das instituições, principalmente na figura de Thorstein B. Veblen. E, partindo desta última corrente de pensamento, surgiram os neo-institucionalistas.

A concepção da NEI difere em partes da visão dos velhos institucionalistas e, conseqüentemente, dos neo-institucionalistas. O problema central está em identificar, principalmente com base em Douglass C. North e Geoffrey M. Hodgson, a influência das instituições no comportamento individual. E, além disso, identificar a existência de uma relação entre as instituições e os indivíduos com o conceito de desenvolvimento econômico proposto por Sen.

Dessa forma, o objetivo deste estudo é verificar qual a influência das instituições no comportamento dos indivíduos e, também, relacionar as instituições e os indivíduos com o desenvolvimento econômico. Destaca-se que a influência das instituições no comportamento individual será analisada na visão de Douglass North

(representante da Nova Economia Institucional) e de Geoffrey Hodgson (neo-institucionalista). E, para uma definição de desenvolvimento econômico será exposta a contribuição de Amartya Sen. Justifica-se a realização deste estudo, exatamente pelo fato de existir uma relação direta entre o desenvolvimento econômico de Sen, que inclui as capacitações individuais, com a teoria institucionalista. Assim, com base na importância dos indivíduos e das instituições (formadas por estes) no desenvolvimento econômico, julga-se de extrema importância uma revisão destes elementos.

Para alcançar os objetivos deste estudo, será realizada, após esta introdução, uma exposição do conceito de desenvolvimento econômico na visão de Amartya Sen; posteriormente, serão elencadas principalmente as visões institucionalistas de Douglass North e de Geoffrey Hodgson, com foco no comportamento dos indivíduos. Por fim, serão feitas breves discussões e considerações finais a respeito das duas linhas de pensamento institucionalistas no que se refere ao comportamento dos indivíduos e das instituições, juntamente com a definição de desenvolvimento econômico sugerida neste trabalho.

## **DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NA VISÃO DE AMARTYA SEN**

Os teóricos tradicionais sobre crescimento e desenvolvimento consideravam que as medidas adotadas para alavancar o crescimento econômico seriam as formas para proporcionar o desenvolvimento econômico (Sen 1988). No entanto, evidências empíricas comprovaram que, em muitos países, apesar de existir alto índice de crescimento econômico per capita (medido pelo PIB per capita), a expectativa de vida, por exemplo, era inferior ao dos países com menor valor do PIB (Sen 1988). Assim, não é correto igualar a definição de desenvolvimento à de crescimento, mas, conforme Sen (1983), deve-se considerar que o crescimento econômico é um aspecto do processo de desenvolvimento.

Para Sen (1983), o crescimento econômico não pode ser visto como um fim em si mesmo (“produzir riqueza”), mas pode ser considerado como um meio para expansão das capacitações. Isto representa que o desenvolvimento econômico é mais do que simplesmente a identificação dos fatores que levam ao crescimento econômico, ele preocupa-se com o que os indivíduos fazem ou deixam de fazer (Sen 1983).

Sen (1990) define o desenvolvimento como a expansão das capacitações, considerando que a vida humana constitui-se de um conjunto de “ser e fazer”, chamado de funcionamentos. Estes são definidos como as conquistas do indivíduo; enquanto que as capacitações refletem as combinações e as realizações dos funcionamentos, além de representar a liberdade individual de escolha entre diferentes estilos de vida (Sen 1990). Sendo assim, estes funcionamentos podem ser vistos de diferentes perspectivas, variando de uma pessoa para outra e conforme as condições de liberdade/privação de cada indivíduo, da existência e do acesso aos serviços prestados (como de educação e de saúde) e entre outros elementos presentes no ambiente onde o indivíduo está inserido (Sen, 1990).

Esta visão pluralista das capacitações, de acordo com Sen (1990), indica que por mais que os indivíduos tenham funcionamentos iguais (exemplo: jejuar), nem todos possuem as mesmas capacitações (exemplo: alguns podem jejuar pelo simples fato de escolher não alimentar-se por motivos individuais, religiosos, etc., enquanto que outras pessoas podem não ter a chance de escolher entre alimentar-se ou não, como seria o caso de indivíduos que vivem na miséria).

Assim, apesar de Sen não usar o termo “instituições” na sua obra de 1990, *Development as Capability Expansion*, quando elenca as diferentes condições que poderão modificar o exercício das capacitações, percebe-se a clara relação entre estes elementos, uma vez que, para Sen (1990), o desafio do desenvolvimento

humano é voltar-se para preocupações setoriais, combinando processos sociais e econômicos. Ou seja, o exercício das capacitações pode depender tanto, por exemplo, da cultura e da educação recebida no âmbito familiar, quanto do serviço educacional fornecido pela região em que as pessoas estão inseridas.

Já em seu livro *"The Idea of Justice"*, Sen (2009) destaca o papel das instituições, afirmando que estas podem influenciar diretamente na vida das pessoas, de maneira que elas facilitem o exercício das habilidades individuais em analisar os valores e as prioridades que devem ser considerados. As instituições e as regras existem e são importantes para influenciar nos acontecimentos, mas, para Sen (2009), a realidade vai muito além de uma imagem organizacional ou formal, inclui a vida que as pessoas escolhem ou não viver (liberdade de escolha). Assim, instituições e regras, por mais importantes que sejam, precisam ter suas funções analisadas de forma mais ampla, ligada ao contexto e local em que surgem (Sen 2009).

A natureza da sociedade que resulta de um conjunto de instituições também depende de características que Sen (2009) define como "não institucionais", tais como os comportamentos individuais e as suas interações sociais. Isto foi chamado de "instituições informais" por North (2003), que será elencado no próximo item.

## **INSTITUIÇÕES E INDIVÍDUOS NA VISÃO DE DOUGLASS NORTH**

A Nova Economia Institucional (NEI) retomou as discussões a respeito de um conjunto mais amplo de instituições, e não apenas sobre o mercado (Pessali e Dalto 2010). Investigou-se as ideias de Douglass North, uma vez que ele possui uma definição para "instituições" bastante conhecida e difundida na literatura (Pessali e Dalto 2010). Para North (2003), as instituições existem para reduzir as incertezas causadas principalmente por assimetrias de informações, para dar uma boa continuidade aos negócios e resolver os problemas de maneira eficaz.

Um importante elemento desenvolvido por North (2003) é a diferenciação entre instituições formais e informais. As primeiras são compostas por regras formais, leis, constituições, regulamentos, etc.; enquanto que as segundas compõem-se de normas informais oriundas do comportamento humano (North 2003).

As instituições formais são equiparadas às regras preestabelecidas de um jogo, enquanto que as instituições informais resultam do comportamento humano. Desse modo, as instituições informais são mais complexas, uma vez que envolvem as heranças culturais e as crenças, que diferem de um indivíduo para outro (North 2003).

North (1990, 5) destaca que as instituições são criadas pelos indivíduos e estes também as modificam. Apesar de North (2003) apontar falhas ao pensamento neoclássico, pois considera a existência de incertezas e que os indivíduos não possuem visão completa da realidade, o que faz com que as instituições sejam criadas; em outros pontos, a tendência de continuidade aos supostos da teoria neoclássica fica evidente. Isto se refere principalmente ao pressuposto neoclássico mantido por North sobre o "individualismo metodológico", em que os indivíduos e suas interações irão justificar o surgimento das instituições, pois, para este autor, "cada pessoa interpreta o mundo de acordo com seu modelo mental" (Pessali e Dalto 2010).

Esta concepção oriunda de North sofre críticas, uma vez que elas não explicam como estes "modelos mentais" individuais surgiram e como os indivíduos isolados poderiam ter semelhanças de pensamentos entre si (Pessali e Dalto 2010). Ou seja, "ao assumir a existência dos modelos mentais dos indivíduos, a versão "individualista" se apóia, por exemplo, em uma instituição previamente existente, a linguagem, para poder explicar como um modelo mental pode ser disseminado ou apreendido" (Pessali e Dalto 2010). É neste contexto que reside uma das críticas à North, pois ele não considera essas instituições preexistentes e, por isto, defende a ideia de que são os indivíduos que irão influenciar as instituições, e não o contrário.

## INSTITUIÇÕES E INDIVÍDUOS NA VISÃO DE GEOFFREY HODGSON

Contrapondo a teoria neoclássica, e os institucionalistas de cunho mais neoclássico que defendem a ideia de que o comportamento dos indivíduos baseia-se no “individualismo metodológico”, o neo-institucionalismo, que derivou seus trabalhos principalmente dos velhos institucionalistas, trata de instituições já preestabelecidas.

Barcelos (2011), que investigou o comportamento humano na visão institucionalista, destacou que, enquanto que para os pensadores da NEI o comportamento dos indivíduos envolve o oportunismo e a racionalidade limitada, para os teóricos neo-institucionalistas, o indivíduo é o elemento central para analisar a sociedade e não é estático, seu comportamento está em constante mutação, e a instituição seria a ponte teórica entre o indivíduo e o agregado (sociedade).

Os neo-institucionalistas foram influenciados pelos velhos institucionalistas, principalmente por escritos de Thorstein Bunde Veblen. Este, em sua importante obra de 1899: “A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições”, descreve a evolução da sociedade passando da selvageria pacífica, para um estágio de barbárie. Veblen (1983) descreve que as instituições são hábitos e costumes rotineiros que estão ligados a um contexto histórico, como o caso da “classe ociosa” que apareceu juntamente com o início da propriedade (ambas estas instituições possuem as mesmas forças econômicas). A instituição de uma classe ociosa resulta da discriminação, preestabelecida, entre diversas funções que são consideradas dignas ou indignas (Veblen 1983, 8). Com o passar do tempo, este sentimento de propriedade avança e abrange não somente as pessoas como também os bens materiais.

Assim como o comportamento humano modifica-se com o passar do tempo, as instituições também são mutáveis (Veblen 1983). Neste sentido, Veblen (1983), considera o comportamento humano como não estático e nem sempre individualista, sendo que “a mudança é sempre, em última instância, mudança nos hábitos de pensamento”.

Com base neste pensamento vebleniano, um dos autores neo-institucionalistas mais conhecido é Geoffrey Hodgson. Para ele, instituições são sistemas duráveis baseados em regras sociais, sendo que estas dependem das ações e dos pensamentos individuais (Hodgson 2003, 163). Existe grande aceitação desta definição proposta, sendo que alguns exemplos de instituições são: moeda, mercado, linguagem, leis, sistemas de pesos e medidas, maneiras de se portar à mesa, empresas e outras organizações (Hodgson 2001).

As instituições ao mesmo tempo em que entram em confronto com os indivíduos, também partem deles (Hodgson 2003). Seguindo este autor, todos os indivíduos nascem em um lugar onde já existem instituições, que foram concebidas pelo processo histórico.

O estudo de Menger e de muitos neo-institucionalistas analisa o surgimento de instituições de forma espontânea, via interação dos indivíduos que perseguem seus objetivos particulares (Hodgson 2001). Hodgson (2001) vai contra a ideia mengeriana de que a evolução das instituições baseia-se em preferências individuais “dadas”. Menger (1981 apud Hodgson 2001) faz sua análise partindo de um dado indivíduo para instituições emergentes (“de baixo para cima”), isto é, parte dos indivíduos em um “estado natural” em que não existem instituições. No entanto, “é esquecido que, no hipotético original “estado de natureza” do qual as instituições são vistas emergindo, um número importante de regras, instituições e normas culturais e sociais são já presumidas” (Hodgson 2001). Apesar de não considerar as instituições preexistentes, o próprio Williamson (1975 apud Hodgson 2001) cita que “no início havia mercados”; “no entanto, o próprio mercado é uma instituição” (Hodgson 2001).

Existe um motivo pelo qual deve-se abandonar a ideia de que as instituições surgem devido à interações dos indivíduos, partindo de um “estado de natureza” sem instituições (Hodgson 2001, 103). Para o mesmo autor, toda interação individual depende pelo menos de uma forma de linguagem, que é por si mesma, uma instituição. “Comunicação interpessoal, essencial para todas as histórias de emergência institucional, depende de regras e normas linguísticas e de outra natureza. O estado de natureza sem instituições é inalcançável na teoria como na realidade” (Hodgson 2001).

O que está sendo criticado por Hodgson (2001) é o fato de Menger e Williamson considerarem os indivíduos como “dados” em um ambiente inicial sem instituições. Para o autor, qualquer estudo deve levar em conta tanto os indivíduos quanto as instituições, ao mesmo tempo, num ambiente dinâmico, havendo um “ciclo de determinação inquebrantável”. No entanto, isto não significa que indivíduos e instituições possuem mesmo caráter explicativo e ontológico, pois são caracterizados distintamente. Os indivíduos são movidos por propósitos, enquanto que as instituições não o são, ao menos no mesmo sentido (Hodgson 2001). “Instituições apresentam amplitude de vida diferente dos indivíduos, algumas vezes sobrevivendo aos indivíduos que abrangem. Seus mecanismos de reprodução e procriação são diferentes” (Hodgson 2001).

Assim, uma nova análise deveria ser feita para passar a considerar a evolução das instituições num ambiente com instituições já existentes, e não apenas levar em conta a origem e o fim das instituições, mas também abordar o processo evolucionário destas (Hodgson 2001). Neste sentido, para o mesmo autor, os elementos do sistema podem evoluir, assim como as preferências individuais. E, apesar das instituições envolverem regras e restrições que aparentemente são “fixas” e poderem moldar as preferências individuais, a variação nas preferências pode possibilitar o aparecimento de instituições ou a superação de dificuldades das instituições que falham ao emergir (Hodgson 2001). Completando esta linha de pensamento, Hodgson (2001) destaca a importância de considerar as interações individuais não de maneira estática, sendo que estas podem resultar em novas formas institucionais.

Um elemento chave para este processo de mudanças comportamentais e institucionais é o hábito. Hodgson (2003) diferencia o hábito dos indivíduos do comportamento, pois o primeiro surge da repetição da ação ou do pensamento, e o segundo é a ação propriamente dita. Em sua publicação anterior, Hodgson (2001, 107) já fazia referência a isto e destacava que “hábito não quer dizer comportamento, e sim propensão a um comportamento particular em classes particulares de situações. [...] Hábitos são repertórios submersos de comportamento potencial”. Neste sentido, as instituições podem restringir o comportamento dos indivíduos de modo que estes criem novos hábitos (Hodgson 2001).

As instituições são as estruturas com maior importância na esfera social, uma vez que moldam os comportamentos dos indivíduos (Hodgson 2003). De acordo com Hodgson (2003), os sistemas sócio-econômicos não apenas produzem novos produtos, eles também criam e recriam indivíduos com o passar do tempo, pois as preferências e os comportamentos individuais podem mudar ao longo do processo. E a aprendizagem é um dos fatores que, considerado pelo mesmo autor, pode promover essa “reconstrução individual”.

Hodgson (2006), em seu trabalho sobre “*What Are Institutions?*”, destaca que as instituições podem restringir ações, mas também podem possibilitar a melhor escolha de possibilidades existentes e o melhor comportamento dos indivíduos. Hodgson (2006) exemplifica isto com: as regras de linguagem que permitiram a comunicação, as regras de trânsito que ajudaram na melhor organização e segurança do tráfego e, também, o Estado de Direito que permitiu o aumento da segurança pessoal.



As instituições estruturam as interações sociais, sendo que a durabilidade delas decorre exatamente do fato de elas possibilitarem a formação de expectativas estáveis sobre o comportamento dos outros indivíduos (Hodgson 2006). As instituições dependem dos pensamentos e das ações individuais (Hodgson 2006). No entanto, elas não devem ser conceituadas como padrões de comportamento, caso contrário estar-se-ia presumido que as instituições não existiriam se os comportamentos relacionados a elas fossem interrompidos (Hodgson, 2006).

Neste sentido, uma instituição é um tipo de estrutura social (conjunto de relações sociais) que podem influenciar nos hábitos, pensamentos e ações dos indivíduos (Hodgson 2006).

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Não é uma tarefa fácil explicar o comportamento individual. A teoria econômica neoclássica tradicional simplifica este problema através da adoção de pressupostos que consideram os indivíduos como sendo racionais e com preferências “dadas”. No entanto, a realidade mostra que essa simplificação não pode ser considerada.

A tradicional teoria do desenvolvimento econômico, com foco no crescimento, também incorpora o papel das instituições. As instituições influenciam no desenvolvimento econômico exatamente pelo seu poder de reconstruir as preferências e comportamentos dos indivíduos (Pessali e Dalto 2010). Assim, para os mesmos autores, a “concepção moderna de desenvolvimento se caracteriza justamente pela ampliação da liberdade das pessoas, o que inclui a ampliação dos recursos materiais que atendam as suas necessidades de sobrevivência e bem-estar”.

Apesar da distinção entre North, que considera as preferências dos indivíduos como influenciando as instituições, e Hodgson, que considera as instituições como elemento que molda o comportamento individual, o fato é que a análise institucionalista, desde as ideias iniciais presentes em Veblen, possui grande relevância para o estudo das instituições, indivíduos e desenvolvimento.

A definição de Sen para desenvolvimento econômico incorpora o comportamento dos indivíduos através do exercício das capacitações, sendo estas moldadas pelas instituições, assemelhando-se com a corrente neo-institucionalista. A relação entre as instituições e a definição de desenvolvimento proposta por Sen, está no exercício das capacitações, que difere de um indivíduo para outro em função das instituições informais e formais, como distinguido por North. E, além disto, estas instituições influenciam as capacitações individuais, isto é, as regras informais interferem nas regras formais, como identificado por Hodgson (2006). Assim, esta relação entre instituições e desenvolvimento em Sen (1990) pode ser percebida quando o autor diferencia funcionamentos de capacitações e afirma que a importância está em analisar a possibilidade ou não da realização das capacitações, ou seja, na existência da liberdade dos indivíduos em poder optar entre um estilo de vida.

As instituições *a priori*, moldam os hábitos e os comportamentos dos indivíduos (Hodgson 2003). Neste sentido, a ideia “de causalção de cima para baixo” (das instituições para os indivíduos) de Hodgson, é condizente com a realidade, pois a análise deve levar em conta as instituições já existentes, como a linguagem. Não é possível analisar desenvolvimento econômico de forma isolada, sem considerar as instituições e os indivíduos. As pessoas são diferentes das estruturas, mas ambas são conectadas e interagem de forma interdependente, sendo que as instituições podem restringir e/ou ampliar as escolhas individuais (Hodgson 2003).

É fundamental analisar as instituições e o desenvolvimento econômico de forma agregada, uma vez que as primeiras são constituídas por indivíduos e o desenvolvimento econômico depende das capacitações destes. Assim, o estudo dos comportamentos individuais no ambiente dinâmico em que as pessoas estão inseridas

deve ser pauta inicial de qualquer estratégia ou discussão política que envolva o desenvolvimento econômico, uma vez que o objeto de estudo entre as esferas econômica, social e política é comum: os indivíduos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barcelos, O. (2011), O comportamento humano no pensamento institucionalista – uma breve discussão. Século XXI, Santa Maria, 1 (1), p. 44-63.
- Hodgson, G. (2001), A evolução das instituições: uma agenda para pesquisa teórica futura. Revista Econômica, Rio de Janeiro, 3 (1), p. 97-125.
- Hodgson, G. (2003), “The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory”. Cambridge Journal of Economics, 27, p. 159-175.
- Hodgson, G. (2006), “What Are Institutions?”, Journal of Economic Issues, 40 (1), p. 1-25.
- North, D. C. (1990), “Institutions, Institutional Change and Economic Performance”. Cambridge University Press.
- North, D. C. (2003), “The Role of Institutions in Economic Development”. United Nations Economic Commission Europe, Geneva, Switzerland, Discussion Paper Series.
- Pessali, H. e Dalto, F. (2010), A mesoeconomia do desenvolvimento: o papel das instituições. Nova Economia, Belo Horizonte, 20 (1), p.11-37.
- Sen, A. (1983), “Development: Which way now?” The Economic Journal, 93 (372), p. 745-762.
- Sen, A. (1988), “The concept of development”. Handbook of Development Economics, cap. 1.
- Sen, A. (1990), Development as capability expansion. In: Grin, K. e Knight, J. (Eds.). “Human development and the international development strategy for the 1990s”, Macmillan, London, p. 41-58.
- Sen, A. (2009), “The idea of justice”. Belknap Press: Cambridge.
- Veblen, T. B. (1983), A teoria da classe ociosa: um estudo econômico das instituições. São Paulo: Abril Cultural.