

XX JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

Actas

Compilador: Christopher Astur



XX JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA

STAFF

COMITÉ ACADÉMICO:

Crespo, Ricardo (Universidad Austral)

**García Bermejo, Juan Carlos
(Universidad Autónoma de Madrid)**

Gómez, Ricardo (UCLA)

Moro Simpson, Tomás (CONICET)

Maldonado Veloza, Fabio (Universidad de los Andes, Venezuela)

Nudler, Oscar (Fundación Bariloche)

Scarano, Eduardo (UBA)

COMITÉ ORGANIZADOR:

Heymann, Daniel (FCE – IIEP - UBA)

Legrís, Javier (UBA - CONICET)

Maceri, Sandra (FCE – CIECE - UBA)

Marqués, Gustavo (FCE – CIECE - UBA)

COMITÉ EJECUTIVO:

Semeshenko, Viktoriya (FCE – IIEP – UBA)

Calderón, Manuel (FCE – CIECE – UBA)

Hermo, Santiago (FCE – CIECE – UBA)

Ivarola, Leonardo (FCE – CIECE – UBA)

Thefs, Germán (FCE – CIECE – UBA)

Zagarese, Ariel (FCE – CIECE – UBA)

Weisman, Diego (FCE – CIECE – UBA)

CIECE

Centro de Investigación en Epistemología
de las Ciencias Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires
Av. Córdoba 2122 1º p. Aula 111
(1120) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
Tel. (54-11) 4370-6152
Correo electrónico: ciece@econ.uba.ar

IIEP – BAIRES

Instituto Interdisciplinario de Economía Política – Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Buenos Aires
CONICET
Av. Córdoba 2122 2º p. Área Posgrado
(C1120 AAQ) Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Argentina
Tel. (54-11) 5285-6731
Correo electrónico: iiep-baires@econ.uba.ar

Actas de las XX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas / compilado por

Cristopher Astur. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.

CIECE-Centro de Investigaciones en Epistemología de las Ciencias Económicas, 2017.

Libro digital, PDF - (Actas de las Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas)

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-950-29-1636-1

1. Epistemología. 2. Ciencias Económicas. I. Astur Christopher, comp.
CDD 330.01

Contenido

CAMERALISMO Y ECONOMÍA DE EMPRESA COMO ANTECEDENTES DE LA CIENCIA ADMINISTRATIVA	8
Araujo Lobo, Alice J. (ULA).....	8
RACIONALIDAD, NORMAS Y JUEGOS	14
Auday, Marcelo (CILF - IIESS - UNS).....	14
DE LA REPRESENTACION EN KANT A LA REPRESENTACION CONTABLE	20
Barrera Orjuela, Karen Johanna (SI-QULQUI-FCP-UGC).....	20
ELEMENTOS PARA LA CRÍTICA DE LA DETERMINACIÓN HISTÓRICO-CONCEPTUAL DEL PRODUCTOR CAPITALISTA MENGERIANO	26
Bidart, Guillermo Enrique (CIECE-FCE-UBA)	26
LA PLANIFICACIÓN EN EL CAMPO EDUCATIVO, ALGUNAS DE SUS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN	33
Brá, Mariana Alonso (CESOT-FCE-UBA)	33
EL DESAFIO EPISTEMOLOGICO DE LAS TEORIAS ADMINISTRATIVAS: COMPRENDER LAS ORGANIZACIONES DE ALTA CONFIABILIDAD (HROs)	40
Cantero, Javier (UNGS – IDEI)	40
UN PANORAMA DE LA INVESTIGACION CONTABLE A PARTIR DE LAS CIENCIAS DE LA COMPLEJIDAD.	48
Castiblanco, Fabian	48
THE METAPHYSICS OF NEUROECONOMICS	55
Crespo, Ricardo F. (IAE / CONICET).....	55
ELEMENTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA TEORÍA INTEGRADA DE LA SOCIEDAD HUMANA	67
Escudé, Guillermo J. (BCRA / CONICET).....	67
LA COMPLEJIDAD EN LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMIA INDUSTRIAL	74
Fernández, Eduardo Dante (FAEN - UNAF).....	74
LA PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO EN MANAGEMENT EN ESPAÑA Y ARGENTINA: UN ANÁLISIS DE LAS PUBLICACIONES EN REVISTAS DE ÉLITE (CON IMPACTO JCR)	80
Fernández Rodríguez, Carlos J. (UAM).....	80
Gantman, Ernesto R. (FCE - UBA / UB).....	80
MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA: UNA DISTINCIÓN POCO CLARA.....	88
Ferullo, Hugo (UNT).....	88
EL MERCADO, DE LA METAFISICA A LA SIMULACION	95

García, Alfredo Daniel (UBACyT-Proinc FCE-UBA).....	95
LA VIRTUALIZACION DE LAS ORGANIZACIONES. SU IMPACTO EN LOS PARADIGMAS DE ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS.....	102
García Araoz, Rodolfo (UCC).....	102
COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LIDERAR PROYECTOS DE IMPLEMENTACION DE SISTEMAS ERP	108
García Araoz, Rodolfo (UCC).....	108
Olivi, Teresa (UCC).....	108
Lucero, Ángeles (UCC)	108
Lozano, José Luis (UCC).....	108
EL USO DE TIC EN LA ENSEÑANZA DE LAS MATEMÁTICA. EL CASO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, U.N.C.....	115
Gastón, Tomás (FCE - UNC).....	115
Aronica, Sandra (FCE - UNC)	115
Ceballos Salas, Valentina (FCE - UNC)	115
LA INVERSIÓN PÚBLICA EN EDUCACIÓN SUPERIOR. IMPACTO EN LA MATRICULA Y LOS EGRESADOS 2004-2011.....	121
Gilli, Juan José (UBA).....	121
Briola, Marcelo A. (UBA)	121
LA ONTOLOGÍA DE LA REALIDAD INSTITUCIONAL: MÁS QUE UNA CUESTIÓN DE INCENTIVOS	127
Guzmán, Gabriel (UT)	127
Frasser, Cristian (UNIVALLE)	127
POLITICAS PÚBLICAS APLICADAS AL SISTEMA ENERGÉTICO AMBIENTAL ARGENTINO: UN ABORDAJE DESDE UN ENFOQUE MULTIDIMENSIONAL Y MULTIESCALAR.....	133
Guzowski, Carina (DE - UNS)	133
ACERCA DE LOS CAMBIOS EN EL PROYECTO DE LA CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA DE MARX. UNA CRÍTICA DESDE LA PERSPECTIVA DEL MÉTODO.	139
Hirsch, Mariana (FCE-UBA).....	139
ORÍGENES, CONTRADICCIONES INTERNAS Y FASES DE APLICACIÓN HISTÓRICA DEL NEOLIBERALISMO	145
Hoevel, Carlos.....	145
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA, VIRTUALIZACIÓN DEL FENOMENO ORGANIZACIONAL Y TELETRABAJO.....	151
Hoffmann, Guillermo Eduardo	151
Stassi, Héctor Martín	151
EL CONCEPTO DE "CREATIVIDAD ABIERTA", SU DIFERENCIA CON EL DE "INNOVACIÓN ABIERTA" Y SU INCIDENCIA EN ORGANIZACIONES DE ARGENTINA	159

Kastika, Eduardo (FCE - UBA)	159
THE MORAL-FREE PATH OF ECONOMIC THINKING AND THE STATUS OF EARLY ECONOMIC DISCIPLINE AS A MORAL SCIENCE	163
Koshovets, Olga (IE - RAS)	163
INCERTIDUMBRES CREADAS POR LAS REDES SOCIALES INFORMÁTICAS Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES	166
Laveglia, Eduardo A. (FCE - UBA)	166
MONETARY POLICY BASED ON INTEREST RATES RULES IN A CONTEXT OF UNCERTAINTY: A REVIEW OF MYRDAL'S MONETARY EQUILIBRIUM AND OF HIS METHODOLOGICAL APPROACH	172
León-Arias, Adrián (CUCEA-UDG).....	172
UNA ALTERNATIVA METODOLOGICA PARA RELEVAR LA APLICACIÓN DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS ARGENTINAS (UPA)	192
Lorenzo, Carlos Alberto (FCE-UNCPBA)	192
Lorenzo, María Natalia (FCE-UNCPBA).....	192
UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE ECONOMÍA CREATIVA.....	201
Maceri, Sandra (CONICET / CIECE - FCE - UBA / IIEP-BAIRES - UBA).....	201
PROCESOS BASADOS EN EXPECTATIVAS (EBP): ¿NECESIDAD DE INTERVENCIONES MÚLTIPLES O DIRECTAS?	205
Mario, Agustín	205
Monteverde, Vicente H. (IIE - UM).....	212
ARISTÓTELES Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA: UN ENCUENTRO FURTIVO.....	219
Moreira, Aquiles Ernesto	219
Rosario Saravia, Lumena.....	219
INTERCAMBIO VOLUNTARIO Y PODER EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA	223
Müller, Alberto (CESPA-FCE-UBA).....	223
LAS TESIS KUHNIANAS Y SU POSIBLE APLICACIÓN A LA DISCIPLINA CONTABLE	231
Piacquadio, Cecilia (IADCOM - FCE - UBA).....	231
INFLUENCIA DE LA POLÍTICA ESTATAL EN EL MERCADO DEL COMERCIO DE GRANOS EN ARGENTINA 1980/2014.....	235
Pierri, José (CIEA - FCE - UBA)	235
CONSTITUCIÓN DE ORGANIZACIONES RESPONSABLES: LA RESPONSABILIDAD SOCIAL COMO PRÁCTICA NEOLIBERAL DE GOBIERNO	243
Quinche Martín, Fabián Leonardo (FC-UGC).....	243
MANDELBROT, FAMA Y LA EMERGENCIA DE LA ECONOFÍSICA	250

Salazar, Boris	250
PROPUESTAS PEDAGÓGICAS PARA UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR	257
Sastre, Raquel (FCE - UBA)	257
LA CONSTRUCCIÓN DE UN RELATO DIDÁCTICO DESDE EL STATUS EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO DE LA ECONOMÍA, LA CONTABILIDAD Y LA ADMINISTRACIÓN	264
Re, Mónica (UNRC- FCE)	264
Trucco, Gabriela (UNRC- FCE)	264
Brusasca, Javier (UNRC- FCE)	264
EFFECTOS DE ENCUADRE Y DES IDEALIZACIÓN DE MODELOS DE ELECCIÓN RACIONAL.....	271
Spehrs, Adriana (FCE – UBA / FFYL - UBA / CBC - UBA)	271
LA VIRTUALIZACION DEL FENOMENO ORGANIZACIONAL Y EL TELETRABAJO COMO HERRAMIENTA DE INSERCIÓN SOCIO/LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD. ..	278
Stassi, Héctor Martín (IA - FCE - UNC)	278
Hoffmann, Guillermo Eduardo (IA - FCE - UNC)	278
REFLEXIONES SOBRE LOS OBSTÁCULOS EN LA ENSEÑANZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN ADMINISTRACIÓN	285
Torres, Fernando Gabriel (UBA)	285
UNA PROPUESTA DIDÁCTICA- PEDAGÓGICA: METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS A DISTANCIA	291
Trucco, Gabriela (UNRC- FCE)	291
Cagnolo, María Elena (UNRC-FCE)	291
RESOLUCIÓN DE UN PROBLEMA MATEMÁTICO CONSIDERANDO LA POSTURA EPISTEMOLOGICA DEL RIZOMA	298
Vietri, Silvia (FCE - UBA)	298
MODELOS Y ESCUELA AUSTRÍACA: UNA FUSIÓN ENTRE FRIEDMAN Y LA ESCUELA AUSTRÍACA PASANDO POR MÄKI.	303
Zanotti, Gabriel (Universidad Austral)	303
Borella, Agustina (CIECE-FCE-UBA / UNTREF)	303

CAMERALÍSMO Y ECONOMÍA DE EMPRESA COMO ANTECEDENTES DE LA CIENCIA ADMINISTRATIVA

Araujo Lobo, Alice J. (ULA)

INTRODUCCIÓN

Por no existir aún una clara y definitiva ubicación de la administración en el campo del conocimiento, ya que para algunos autores ésta es un proceso y para otros una técnica, e inclusive un arte o una ciencia; es necesario profundizar sobre su origen y evolución histórica, objetivo que persigue el presente ensayo, al pretender demostrar la necesidad de remontarse al cameralismo y la economía de empresa para conocer otros orígenes de la ciencia de la administración. Para ello se realizó una extensa revisión biblio-hemerográfica y de fuentes electrónicas, y se recurrió a la abducción y la interpretación como principales recursos metodológicos. Así, en primer lugar, se presenta, la génesis tanto del cameralismo como de las ciencias cameralísticas y, en segundo lugar, se examina el nacimiento de la economía de empresa.

EL CAMERALÍSMO

El cameralismo tiene su raíz en la Cámara la cual, a decir de Guerrero (1985a), era una especie de organización colegiada cuya finalidad era atender todos los asuntos administrativos del Estado absolutista alemán. Los miembros de la Cámara eran llamados cameralistas y considerados altos funcionarios estatales. El cameralismo representaba un movimiento político organizado formado empíricamente para conocer, instrumentar y sostener el Estado absolutista. Por su parte, que el cameralista era una especie de agente comprometido con el bienestar de la sociedad y la prosperidad del Estado (Guerrero, 1986); lo que, de cierta manera, también debe hacer hoy, un administrador o gerente de una organización moderna.

El cameralismo ha sido estudiado desde dos puntos de vista diferentes, de acuerdo a Bobbio y Matteucci (1987): en primer lugar, para intentar encontrar los fundadores del pensamiento económico y, en segundo lugar, para descubrir los orígenes de la ciencia de la administración, porque como lo apunta Jiménez (1977, 88): “al estudiar la evolución de la administración en la Edad Moderna, que se inició con las labores de los cameralistas (...), se adquiere un mejor entendimiento de la transformación que tuvo la ciencia de la administración; ...”

Como ideología, el cameralismo comprendió desde los primeros años del siglo XVI, a la primera mitad del XIX, pasando por sus cuatro etapas: la primera etapa del cameralismo, o etapa original, va desde principios del siglo XVI al año 1656, caracterizada por su combate contra el todavía poderoso feudalismo. La segunda etapa, o sistemática, va desde 1656 a 1727, durante la cual se funda el estatuto académico de las ciencias camerales. La tercera, o etapa académica, comprendida entre 1727 y 1755, durante la cual se establece la cátedra “Profesión en Economía, Policía y Cameralística”, de donde nacen las ciencias camerales. La cuarta fase, o científica, que va desde 1755 a 1848, en la cual se desarrollan teóricamente las ciencias camerales a partir del notable libro de Juan Enrique von Justi, *Elementos Generales de Policía*, publicado en 1756 (Guerrero 1985a, 4-5).

LAS CIENCIAS CAMERALÍSTICAS

Las ciencias camerales o cameralísticas comprendían tres ciencias: la Cameralística, la Policía y la Economía. La Cámara activaba a la Policía para administrar a la sociedad y producir el bienestar de

los súbditos. La Policía sólo estimulaba el bienestar y disponía lo necesario. Lo relativo a la satisfacción de las necesidades de los súbditos corría por cuenta de la Economía (Guerrero 1985a, 2-3).

La Policía como disciplina intelectual administrativa aplicada que nació, se desarrolló y feneció entre los siglos XVI y XVIII, principalmente en Alemania, Francia y España, se aseguraba de que el pueblo sobreviviera, e hiciera mejor lo que tenía que hacer, servía de instrumento o herramienta al Estado absolutista alemán. El servir de herramienta para conseguir su fin lo hace la actual ciencia administrativa en el sector público y en el privado.

Por su parte, la Economía se encargaba de hacer brotar la riqueza, así como de la producción y el consumo, comercio, transporte, al tiempo que la Cameralística tenía que ver con la administración de los bosques y cotos de caza, así como la gerencia de las minas, salinas, fincas, ingresos por vía tributaria y todo tipo de ingreso que recibía el rey (Guerrero 1985a, 7).

No obstante, con el tiempo el Cameralismo pasa a convertirse en:

“...un estadio superior de sistematización, racionalización y organización del trabajo administrativo, (...) para potenciar el poder del Estado absolutista (...) constituye una construcción teórica encaminada a explicar esos complejos procesos constructivos del Estado, y (...) a transmitirlos por medio de la cátedra” (Guerrero 1986, 4).

El nacimiento de las ciencias cameralísticas, en 1727, “...marca un hito en la historia de la ciencia de la administración porque representan la versión original de la ciencia de la administración (Guerrero 1985a, 4-5). Éstas fueron enseñadas en Halle, por Simón Pedro Gasser, y en Frankfurt del Oder, por Cristóbal Justo Dithmar. Las ciencias camerales estaban expuestas a ejercicios de raciocinio, que enseñaban cuáles eran los mejores medios para alcanzar el bienestar del Estado. Se enseñaban bajo el mismo programa docente, pero atendiendo cada una su propia materia: la Economía, la Policía y la Cameralística.

Ahora bien, según von Justi, el desarrollo objetivo y modernamente científico de la ciencia de la administración, se da al margen del absolutismo, con la revolución francesa, a partir de 1789 (Guerrero 1985a, 6); pero para la autora del presente ensayo, al hablarse de los antecedentes de la administración como ciencia hay que remontarse a sus orígenes, que sin duda alguna se hayan en las ciencias camerales. No en vano, en otro de sus textos, publicado en 1985 e intitulado *Introducción a la Administración Pública*, Guerrero Orozco, señala que no se debe olvidar la influencia que ejerciera “...una disciplina intelectual administrativa aplicada, que además de ciencia era una gran tecnología...” y cuyo campo de acción fue la cameralística; -la Policía- disciplina que sembró las raíces del derecho administrativo y de la moderna administración (Guerrero 1985b, 28).

Asimismo, en otro de sus libros, con especial énfasis se refiere al extravío que tuvo la administración durante el siglo XIX, cuando señala lo siguiente:

“...lo que llevó a muchos a crear *nuevas ciencias de administración* a principios del siglo XX, y a otros más extraordinariamente ingenuos, a creer en ellas. Fue este el tiempo en que se consagró el gerencialismo y luego los estudios sobre las organizaciones, que supieron acomodarse temporalmente en el hueco dejado por la ciencia de la administración” (Guerrero 1986, 2).

Se evidencia entonces que, las ciencias cameralísticas constituyen un bastión teórico muy significativo y, de cierta manera, difundido en algunos países europeos, las cuales pudieron haber influenciado las mentes de quienes posteriormente se convirtieron en los padres de la administración científica.

Reconocimiento especial merece Juan Ignacio Jiménez Nieto, quien al discernir sobre el sincretismo de la administración, dice que la búsqueda del objeto científico de la administración fue iniciada por los cameralistas, pero “...la eclosión de las ciencias particulares desmembró su núcleo y encerró cada fragmento en el parroquialismo de sus limitados confines. El rescate de ese núcleo propio es el desafío contemporáneo...” (Jiménez 1975, 56-57).

LA ECONOMÍA DE EMPRESA COMO OTRO ANTECEDENTE DE LA ADMINISTRACIÓN COMO CIENCIA

El desarrollo de esta parte del ensayo se ha fundamentado básicamente en el análisis de la obra de Oreste Popescu intitolada “Historia de la Economía de Empresa”, aparecido como trabajo preliminar en el libro *Fundamentos de la Economía de Empresa*, de Erich Gutenberg, de 1961, así como en la obra de Santiago García Echevarría, *La Economía de la Empresa como Ciencia y consideraciones en torno a la obra de Erich Gutenberg*, publicada en 1971; por ser ellos quienes, a juicio de esta autora, mejor establecen el origen y naturaleza de la economía de empresa. Además, la bibliografía en español sobre la historia de la economía de empresa es muy escasa y bastante limitada en otros idiomas; es más, “(...) la única excepción que merece ser destacada la constituye la producción científica alemana. (...)” según el mismo Popescu (en Gutenberg 1961, VII).

Como se puede inferir de su nombre, esta disciplina tiene su origen en la economía pero, el mismo ha cambiado mucho a lo largo de la historia. Originariamente se le conoció como *contabilidad*, más tarde, como economía hacendal y luego como *ciencias comerciales*, para posteriormente ser reconocida como economía privada y luego, como economía de empresa. De cualquier modo, es en Italia que brota el germen de la economía de empresa en cuya historia, de acuerdo a Popescu (en Gutenberg 1961), se pueden identificar cuatro grandes etapas: su origen, progreso, decadencia y renacimiento.

Como se sabe, para que la economía comercial se desarrollara como disciplina científica, tuvo que esperar hasta el advenimiento del mercantilismo (siglos XVI, XVII y 1ª mitad del XVIII), época del sistema mercantilista, cuando los gobiernos nacionales deciden diseñar la primera y sistemática política nacional de desarrollo económico y poner en marcha nuevas industrias controladas y dirigidas desde el centro. Durante esta época del mercantilismo aparecen variados escritos formales, de los siglos XV y XVIII, unos elaborados en Italia, otros en Alemania y otros en Francia, en los que se recogen algún tipo de conocimiento para quienes se encontraban en el mundo de los negocios, destacándose los alemanes, especialmente Johann Michael Leuchs (1763-1836), con su obra traducida como: *Ciencia comercial completa* o *Sistema del comercio*, publicada en 1804 (4ª edición 1839), con la cual comienza el tratamiento científico de los problemas económicos de las empresas.

Luego, el período de decadencia que siguió a las valiosas aportaciones de los autores alemanes, en parte por la falta de fuerza científica configuradora, se extendió hasta la segunda mitad del siglo XIX (García 1971), cuando se instaura el principio de: “dejad hacer – dejad pasar”, propio del liberalismo.

A partir del siglo XIX, se identifica la época del sistema liberal caracterizada porque, los problemas vinculados a las empresas individuales dejan de ser prioritarios para los investigadores científicos y pasan a tomar su lugar, las investigaciones vinculadas al conjunto económico-nacional. En esta época, según Popescu (en Gutenberg 1961, XXIII), la economía de la empresa es desplazada por la economía industrial y el centro de atención se fue a Francia en donde, al igual que en Inglaterra y Alemania, se le prestaba mayor atención a la economía política. Por ello, posteriormente, el tema de la economía de empresa retorna a Italia, destacándose Francesco Villa, con *Elementos de administración y contabilidad*, publicado en Pavia en 1850 y, Antonio Tonzig (1804-1894), con su *Tratado de la ciencia de la administración y de la contabilidad privada y pública*, en donde considera que el fin de esta ciencia es la teneduría de libros (Popescu en Gutenberg 1961, XXIV- XXV).

Sin embargo, con Giuseppe Cerboni (1827-1896), la administración de la empresa vuelve a relacionarse con economía de empresa. Cerboni se dedicó a fundamentar una nueva ciencia, la “logismología”, en donde convergen tres elementos constitutivos: el pensamiento económico, el pensamiento administrativo y el pensamiento contable. Aquí, en opinión de la autora, se observa nuevamente que desde sus raíces, estudiosos del tema perciben el surgimiento de una ciencia, producto de la comunión de conocimientos tanto económicos, como administrativos y contables que pudieron incidir en el origen de la administración como ciencia.

A raíz de la revolución industrial se inicia una nueva etapa para la disciplina de la economía de empresa, su etapa del renacimiento (finales del siglo XX), en donde se da el intercambio de ideas entre los investigadores y con ello se crea la cuna de la economía de empresa moderna. Fue así como, a lo largo del siglo XX, afloraron dos corrientes: una, representada por los autores británicos y norteamericanos, orientados al enfoque empírico-pragmático de las relaciones económicas; la otra, específica de los economistas europeos, particularmente suizos, austríacos, alemanes e italianos, partidaria del enfoque teórico. Sin embargo, estas posiciones lejos de ser antagónicas se complementaban

De la corriente continental europea, merece especial tratamiento las contribuciones de los suizos, austríacos, alemanes, e italianos, por guiarnos al problema central planteado en el presente ensayo. La escuela suiza representada por Leo Gomberg, nacido en 1866 en Rusia, se propuso descubrir una base científica sobre las ciencias del negocio; creía en una ciencia mucho más amplia y general que comprendiera además de las empresas privadas, las públicas (municipios, provincias o estados).

En Zurich, por la misma fecha, Johann F.R. Schär sostiene que la economía política y la economía de empresa no son antagónicas sino complementarias. La economía política es la ciencia madre y la economía de empresa es una ciencia particular, sus autonomías son relativas.

Por otra parte, en Austria, a partir de la segunda mitad del siglo XIX aparece las primeras academias comerciales. Allí aparecen Josef Hellauer (1871-1956) quien propuso dividir las ciencias comerciales en dos grupos: las relacionadas con el proceso interno de producción y, las relacionadas con el tráfico entre las empresas. El otro austríaco destacado de la época fue Friedrich Leitner (1874-1945) por sus estudios sobre el cálculo de los costos en las empresas industriales y por considerar la economía de empresa como una ciencia mayor, cuya finalidad primaria era la organización y administración de la empresa privada (Popescu en Gutenberg 1961, XXXV).

En cuanto a las contribuciones de los alemanes hay que destacar dos categorías: la escuela normativa, basada en la existencia de una fuente única de conocimiento susceptible de tratamiento científico, encabezada por Heinrich Nicklisch. Y la escuela empírico-realista dividida, a su vez, en dos grupos: corriente tecnológica encabezada por Smalenbach, y la corriente teórica encabezada por Wilhelm Rieger. Para la escuela *empírica realista* existían dos fuentes de conocimiento; una filosófico-metafísica fundada en juicios valorativos y, otra positiva, fundada en juicios elaborados mediante la inducción fenomenológica, sobre la cual debía basarse la economía de empresa.

Ahora bien, según García (1971, 795), con el alemán Smalenbach es que surge la época de la moderna Economía de la Empresa, pues él dota al administrador de una base objetiva para la toma de decisiones: los resultados contables de la empresa.

Otro alemán que no se puede dejarse de mencionar es Erich Gutenberg, por su obra Fundamentos de la economía de empresa, publicada en 1961, la cual ha sido tomada como básica para el análisis de la economía de empresa, y por lograr, según Albach (1993), que dicha disciplina se considerara por las universidades alemanas como una disciplina científica. La obra de Gutenberg se trata de un análisis holístico efectuado a la empresa, en donde convergen conocimientos de la teoría económica y de la doctrina administrativa. Y esa combinación de los factores elementales, según la autora de este ensayo, corresponden estudiar fundamentalmente a la administración.

La corriente italiana, por su parte estuvo representada mayormente por Gino Zappa, quien consideraba conveniente integrar la contabilidad, la gestión y la organización de las empresas en una teoría general, la "economía della'azienda".

De la corriente francesa, de acuerdo a Popescu, se destacan especialmente Gabriel L. Campion y Henri Fayol, aunque éste último se dedicara al "(...) desarrollo de una rama especial de la economía de empresa: la administración de la empresa." (Popescu en Gutenberg 1961, XLII)

Con relación a la corriente anglosajona se tiene, que los autores británicos y norteamericanos, por razones de índole práctica, prefirieron forjar herramientas indispensables para los hombres de negocios, fueron más pragmáticos que sus colegas europeos. Así pues, mientras los europeos tienden a la generalización y la unidad, los anglosajones son más específicos.

CONSIDERACIONES FINALES

En el presente ensayo se expone, en primer lugar, como la administración prácticamente nace con la sociedad como un medio de conservación del orden social y político, en Alemania, pero el rigor científico lo asume con las ciencias camerales, en 1727, cuando éstas se enseñan en las universidades alemanas.

En segundo lugar, interpretando los planteamientos de García (1971, 1974, 1977), no es descabellado afirmar que existen dos corrientes derivadas de la originaria economía de empresa: una, que trata de explicar los procesos económicos, dando lugar a una teoría pura de la economía de la empresa, que en nuestro caso ha quedado mayormente como objeto de estudio profundo por parte de la economía. La otra corriente, la configuradora, aborda lo relativo a las decisiones que se han de tomar en la empresa para hacer efectivos tanto los procesos económicos como los procesos productivos, la cual constituye lo que en nuestro medio se le denomina administración de empresas. Pero el núcleo de la administración como ciencia, como lo afirma Kliksberg (1978), se halla en proceso de alumbramiento de sus matrices epistemológicas y metodológicas básicas. De allí que, en el cameralismo y en las ciencias cameralísticas, para la responsable del presente ensayo, se encuentran dos eslabones perdidos en la evolución de la administración como ciencia que merecen ser estudiados con mayor profundidad.

REFERENCIAS

Albach, Horst (1993, Mayo). *La Economía de la Empresa como Ciencia: Tendencias de la Moderna Economía de Empresa*. [Documento en línea], Conferencias y trabajos de Investigación del Instituto de Dirección y Organización de Empresas. Nº 2. Universidad de Alcalá de Henares. España. Disponible: <http://dspace.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/3091/590108084X.pdf?sequence=1> [Consulta: 2012, enero 10]

Bobbio Norberto y Nicola Matteucci (Dir.) (1987). *Diccionario de Política A-J* (5ª edic., Trad. Homero Alemán, Juan Jacobo Simón y Haydée Valero). México-D.F.: Siglo veintiuno. (Título original italiano, 1976).

Foucault, Michel (2006). *Seguridad, Territorio, Población: curso en el Collège de France 1977-78* (Trad. Oracio Ponds). Buenos Aires-Argentina: Fondo de Cultura Económica. (Título original *Securité, Teritoire, Population. Cours au Collège de France, 1977-1978*, 2004).

García Echevarría, Santiago (1971). *La economía de la empresa como ciencia y consideraciones en torno a la obra de Erich Gutenberg "Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre"*. Boletín de Estudios Económicos (B.E.E.). Nº 84. España: Universidad de Deusto.

García Echevarría, Santiago (1974). *Universidad y Empresa*. Cuadernos esic, 1. Madrid-España: Publicaciones de la escuela superior de gestión comercial y marketing (esic).

García Echevarría, Santiago (1977). *Economía de la Empresa y Política Económica de la Empresa: Actuales Tendencias Teóricas y su Fundamentación*. Cuadernos esic. Madrid-España: ESIC-Market, Mayo-Agosto. pp. 155-175.

Guerrero Orozco, Omar (1985a). *Las Ciencias Camerales*. En: Revista Ensayos. [Revista en línea] México: UNAM. Vol. II, Nº 6. pp. 16-20. Disponible: <http://omarguerrero.org/articulos/Cameral.pdf>. [Consulta: 2011, septiembre 22]

Guerrero Orozco, Omar (1985b). Introducción a la Administración Pública. [Libro en línea] México: Harla S.A. (Colec. Textos Universitarios en Ciencias Sociales). Disponible: <http://www.omarguerrero.org/libros/IntroAP01.pdf> [Consulta: 2011, septiembre 22]

Guerrero Orozco, Omar (1986). La teoría de la administración pública. [Libro en línea]. México: Harla S.A. (Colec. Textos Universitarios en Ciencias Sociales). Disponible: <http://www.omarguerrero.org/libros/TAP01.pdf> [Consulta: 2011, agosto 26]

Gutenberg, Erich (1961). Fundamentos de la Economía de Empresa: La Producción (T. I, Trad. Guillermo H. Arnold). Buenos Aires-Argentina: El Ateneo. (Título original Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, 1957) (Colec. Biblioteca de Ciencias Económicas, Sección Economía de Empresa).

Jiménez Nieto, Juan Ignacio (1975). Teoría General de la Administración: La ciencia administrativa a la luz del análisis sistémico. Madrid- España: Tecnos. (Colec. de Ciencias Sociales, Serie de Ciencia Política).

Jiménez Nieto, Juan Ignacio (1977). Política y Administración: Un ensayo de teoría empírica para el análisis interdisciplinario de la actividad pública (2ª edic.). Madrid-España: Tecnos. (Colec. de Ciencias Sociales, Serie de Ciencia Política).

Kliksberg, Bernardo (1978). El pensamiento organizativo: del Taylorismo a la teoría de la organización. La "Administración Científica" en discusión (3ª edic.). Buenos Aires-Argentina: Paidós. (Colec. Biblioteca de las organizaciones modernas).

Von Justi Juan Enrique (1996). Ciencia del Estado. (Estudio Introdutorio Omar Guerrero. Traducido del francés por Francisco Puig y Celabert, 1784, bajo el título: Elementos Generales de Policía). [Documento en línea] México: Instituto de Administración Pública del Estado de México. (Original Alemán, 1756). Disponible: <http://www.omarguerrero.org/libros/Justi1.pdf> [Consulta: 2011, diciembre 05]

RACIONALIDAD, NORMAS Y JUEGOS

Auday, Marcelo (CILF - IIESS - UNS)

INTRODUCCIÓN

La racionalidad y las normas sociales pueden ser vistas, siguiendo a Elster, como dos mecanismos para explicar conductas humanas. Muchas veces se ha visto el comportamiento guiado por normas como opuesto al comportamiento racional. Un punto de interés es, entonces, la relación entre ambas nociones. En particular, nos interesa estudiar el rol de las normas sociales en la teoría de la elección racional; con este objetivo, en el presente trabajo analizaremos algunos aspectos de la conexión entre elección racional y normas sociales en el marco de la elección racional individual y en el de la teoría de juegos.

RACIONALIDAD INSTRUMENTAL

La teoría neoclásica supone la noción de racionalidad *instrumental*, esto es, la elección de aquellos medios o alternativas que mejor satisfacen ciertos fines dados. En general, tal noción es formalmente estructurada mediante la especificación de un conjunto de alternativas sobre el cual se define una relación binaria que representa las preferencias del individuo (los objetivos o fines de tal individuo) sobre tales alternativas. La racionalidad instrumental significa entonces elegir la alternativa más preferida; esto involucra dos aspectos: en primer lugar, las elecciones están determinadas por las preferencias, en segundo lugar, éstas deben satisfacer ciertas propiedades para ser consideradas *racionales*, a saber, ser reflexivas, completas y transitivas.

RACIONALIDAD COMO CONSISTENCIA

El problema de la elección individual puede representarse, a su vez, sin tomar las preferencias como primitivas, sino partiendo de una *estructura de elección*, la cual consiste en una familia de subconjuntos de alternativas (construida a partir del conjunto de alternativas original) y una regla que determina qué alternativas son elegidas en cada uno de tales subconjuntos. Tales elecciones son consideradas racionales si son *consistentes* entre sí, donde la *consistencia* es definida mediante un conjunto de condiciones que establecen qué sucede con las elecciones cuando el conjunto de alternativas se expande y/o se contrae.

Este enfoque basado en las elecciones en vez de las preferencias fue propuesto por Samuelson (1938) con el principal propósito de dar una fundamentación observacional a la teoría económica; así, las preferencias (inobservables) serían inferidas a partir de las elecciones (observables). La investigación se concentró entonces en establecer bajo qué condiciones las elecciones eran *racionalizables*, esto es, eran generadas por una relación de preferencia. Es interesante notar que las elecciones pueden ser consistentes sin estar determinadas por las preferencias; además, pueden estar determinadas por una relación binaria que no refleje la idea de “elegir lo más preferido” (por ejemplo, tal relación podría representar “elegir lo menos preferido”. Es claro, entonces, que debe diferenciarse entre

comportamiento *internamente consistente*¹ y comportamiento *consistente* con los objetivos individuales.

RACIONALIDAD COMO MAXIMIZACIÓN DEL INTERÉS PERSONAL

Ahora bien, ¿cuál es realmente la noción de racionalidad implicada por la teoría neoclásica? ¿Qué tipo de racionalidad tiene el *homo economicus*? El supuesto de racionalidad característico de tal teoría es el de que un individuo es racional si maximiza su propio interés. Esta noción implica algo más que las dos nociones de racionalidad ya vistas. Obviamente, significa algo más que consistencia, puesto que especifica los fines del agente, algo no requerido por la noción de consistencia. Pero también es distinta de la racionalidad instrumental, puesto que esta última no da un contenido específico a los fines individuales; por el contrario, el supuesto neoclásico afirma que el contenido de tales fines es el interés personal. Por lo tanto, las preferencias tienen un rol doble en esta teoría: por un lado, explican las elecciones; por otro, reflejan el interés personal del individuo². Pero la idea del *homo economicus* implica aún algo más: por ejemplo, en el contexto de la teoría del consumo, un supuesto típico es el de *monotonía*, es decir, que la gente prefiere más cantidad que menos de los diferentes bienes; tal supuesto, aceptable o no, es independiente de la idea de maximización del interés personal.

Esta última noción de racionalidad implica que las preferencias son determinadas por aquello que le proporciona al individuo mayor placer, lo hace sentir mejor, o algo similar. En tal sentido, el interés personal no debe ser igualado con la noción usual de *egoísmo*; por ejemplo, un individuo puede sentirse mejor si sus vecinos obtienen mayores ingresos, o cuando todas las demás personas pueden consumir más de algún bien, etc. Por ende, el interés personal puede incluir la preocupación por la situación de otros individuos, comportamientos altruistas y también diferentes tipos de valores morales. En suma, pareciera que cualquier tipo de comportamiento podría acomodarse a este supuesto mediante una reinterpretación del criterio de decisión usado; de esta forma, si hay un caso en que un individuo parece actuar guiado por consideraciones relativas a otros individuos, puede sostenerse que en verdad actúa así porque eso lo hace sentir mejor (aumenta su utilidad).

Ahora bien, esta estrategia tiene al menos dos problemas: a) tiene sus límites: ¿cómo acomodar las situaciones en las cuales el mejoramiento de los otros implica o requiere el empeoramiento de uno?, b) existe buena evidencia para defender la idea de que no todo comportamiento es guiado por el placer o sentimientos similares, sino por otros criterios, tales como las normas sociales o los valores éticos. Por último, independientemente de la plausibilidad de esta noción *amplia* de interés personal, debe recordarse que la teoría neoclásica utiliza uno más reducido: así, en el contexto de las decisiones de consumo, las preferencias son definidas sobre las cestas de bienes propias, esto es, cada individuo sólo considera la cantidad de cada bien consumida por él, sin considerar el consumo de los demás individuos. En resumen, podemos analizar la racionalidad neoclásica en cuatro niveles: a) racionalidad como elecciones internamente consistentes, b) racionalidad como elecciones instrumentales: elecciones determinadas por preferencias, c) racionalidad como maximización del interés personal: elecciones determinadas por preferencias que reflejan el interés personal, y d) racionalidad como maximización del interés personal de agentes insaciables (preferencias monótonas). Además, cada una de estas nociones presupone las previas, siendo la racionalidad como consistencia interna la más básica de todas.

¹ De hecho, la noción de consistencia usada por Samuelson es denominada *consistencia interna*.

² Para un análisis similar ver Sen (1994).

NORMAS SOCIALES

Todas las sociedades poseen normas. Elster define normas como "behavior rules that are shared between the members of a group of people or community and that they are sustained partly by the approval and disapproval of the other ones" (Elster, 1989, p.113). En general, las personas suelen aprobar el comportamiento que se ajusta a lo que dicta su moralidad mientras que tienden a desaprobado el comportamiento que viola esas normas morales. Quienes las violan suelen experimentar sanciones que pueden ser *internas* -como sentimientos de culpa, vergüenza- y/o sanciones *externas* como el repudio social. De esta manera las normas actúan como *action-guiding*. Su función es reducir la complejidad de la vida social, de la cual la económica forma parte. Ya sea que las normas se obedezcan de manera irreflexiva, se obedezcan por el temor a ser penalizado socialmente ó simplemente porque se las considera un valor ético apropiado, lo cierto es que reducen el conjunto de elección de los individuos, simplificando las decisiones que deben ser tomadas por éstos; a la vez, al hacer el comportamiento de los demás más predecible, reducen la complejidad que el tomador de decisiones enfrenta cuando los resultados de las acciones dependen de los demás. Las normas permiten que las personas coordinen sus acciones más fácilmente³.

Las normas sociales y los valores éticos tienen una enorme influencia sobre el funcionamiento de las instituciones sociales. Sin embargo, la teoría económica ha tendido en general a ignorar esta cuestión. Si en realidad el comportamiento económico también está en parte determinado por normas, ignorar su influencia en el comportamiento individual puede limitar la capacidad de la teoría económica para comprender resultados económicos e incluso conducir a predicciones erróneas de cómo responde el sistema económico frente a determinados estímulos. De hecho, la literatura económica provee numerosos ejemplos donde ciertos resultados, que el enfoque standard no lograba explicar de manera convincente, pueden ser mejor comprendidos al considerar el rol de las normas e instituciones sociales.

NORMAS SOCIALES Y CONSISTENCIA INTERNA

Como fue dicho anteriormente, las nociones de racionalidad implicadas por la teoría neoclásica forman una jerarquía lógica donde la noción más básica es la de consistencia interna. Sen (1993) provee una profunda crítica de tal noción y, haciendo esto, de todo el marco neoclásico de la racionalidad. Su análisis está basado en lo que denominan elecciones *menú-dependientes*, un fenómeno relacionado con la presencia de normas sociales, valores personales y otras características individuales que van más allá de la racionalidad económica tradicional.

En términos generales, una elección se dice que es *menú-dependiente* cuando depende de alguna característica específica del conjunto de alternativas disponibles o del conjunto total de alternativas. Uno de los problemas de este tipo de elecciones es que viola la condición más elemental de consistencia interna, a saber, la condición α ; ésta establece que, si x es la elección óptima en S , entonces también debe serlo en todo subconjunto de S que la incluya. Consideremos el siguiente ejemplo: si un individuo puede elegir entre trabajar como maestro, vendedor, o bombero y elige ser maestro, entonces también debería elegirlo cuando sus únicas opciones son ser maestro o bombero. Sin embargo, no es difícil imaginar contextos de decisión donde tal propiedad no se cumple y, sin embargo, no parece evidente que tal comportamiento deba considerarse *irracional*. Supongamos que un individuo realiza un picnic con un grupo de amigos; si le ofrecen una bandeja llena de manzanas él elegirá una, pero si sólo queda una, él rechazará la oferta, tal vez porque actúa guiado por la norma de

³ Cabe aclarar que esto no significa necesariamente que conduzcan a un resultado socialmente eficiente o deseable.

“no servirse el último pedazo” (en presencia de otras personas), o tal vez porque no quiere ser egoísta, o tal vez porque no quiere aparecer como egoísta frente a sus amigos (independientemente de que quiera ser egoísta o no); mientras que la propiedad α es violada, no parece que la persona haya actuado de manera irracional. Así, la decisión que la persona enfrenta no es meramente entre comer o no una manzana, sino una más compleja que involucra considerar las consecuencias que comer o no esa manzana puede acarrear en tal situación particular⁴.

NORMAS SOCIALES Y JUEGOS

Según Binmore (2010)⁵ la vida social puede verse, en términos de la teoría de juegos, como una sucesión de juegos de coordinación, que usualmente son resueltos de manera natural, sin esfuerzo ni deliberación. Toma como ejemplo paradigmático el juego de la conducción: sean dos individuos, manejando en una ruta en direcciones opuestas. Cada uno de ellos tiene dos estrategias posibles: conducir por su derecha o conducir por su izquierda. El resultado de que ambos elijan conducir por su derecha (o, respectivamente, por su izquierda) es que no chocan, mientras que el resultado de que uno elija conducir por su derecha mientras que el otro por la izquierda (o viceversa) es que chocan; razonablemente, ambos prefieren chocar a no chocar y podemos también asumir que les da lo mismo conducir por la derecha que por la izquierda. Este juego es un típico juego coordinación pura, es decir, no hay intereses en conflicto, y posee dos equilibrios de Nash en estrategias puras, a saber, que ambos conduzcan por la derecha o que ambos conduzcan por la izquierda. Dado que ambos jugadores son indiferentes entre coordinarse en conducir a por la derecha o por la izquierda, la racionalidad no sirve de guía para resolver el problema de cómo seleccionar entre ambos equilibrios. Es aquí donde entran en escena las normas sociales, como mecanismos seleccionadores entre equilibrios. Específicamente, Binmore afirma que “each social norm is a society’s solution to the equilibrium selection for a particular class of coordination games”.

Así, diferentes normas sociales imperan en diferentes sociedades (conducir por la derecha en Argentina, conducir por la izquierda en Inglaterra) y esto es producto de accidentes históricos y no de cálculo racional. Sin embargo, según Binmore, los economistas conductuales rechazan este tipo de análisis cuando se trata de “more complicated coordination games”; según éstos, en tales casos la elección entre una norma u otra obedecería a que los individuos prefieren una de ellas a la otra; esto sería particularmente claro en el caso de las normas de equidad. Binmore cuestiona en este caso que se gane algo explicando que los individuos se comportan de manera equitativa porque prefieren ser equitativos. Por otra parte, para Binmore, la mayoría de las normas sociales son el resultado de un proceso no consciente de adaptación cultural, y no el producto de individuos que están conscientemente maximizando una función de utilidad (sea cual sea su contenido). En particular, Binmore sostiene que el comportamiento guiado por normas puede no ser compatible con el comportamiento optimizador.

A diferencia de Binmore, Cristina Bicchieri (2006) sí intenta dar un análisis de las normas sociales desde una perspectiva basada en la elección racional. Según Bicchieri, las normas sociales son reglas de comportamiento que los individuos desean cumplir en determinadas situaciones y bajo ciertas condiciones. A diferencia de Binmore, quien analiza las normas sociales como mecanismos para resolver problemas de coordinación, Bicchieri insiste en que las normas sociales aparecen para resolver problemas donde las motivaciones son mixtas, a saber, hay intereses en conflicto a la vez que la posibilidad de beneficios mutuos. La característica clave del análisis de Bicchieri está en postular preferencias por la conformidad a la norma: el individuo tiene preferencias condicionales por una norma, preferencias que dependen tanto de las expectativas que él tiene acerca de que los demás cumplan

⁴ Ver Sen (1997).

⁵ Paternotte & Grose (2013) dan un tratamiento detallado de la aplicación de la teoría de juegos al análisis de las normas sociales.

la norma, como de la creencia que tiene acerca de las expectativas que los demás tienen acerca de que él mismo cumpla la norma. La determinación de tales creencias y expectativas depende fuertemente del contexto.

Finalmente, Gintis (2009) desarrolla su teoría acerca del rol de las normas sociales en la teoría de juegos: en concordancia con Binmore, no presenta a éstas como el resultado de las preferencias de los agentes; a diferencia de Binmore, no describe a las normas explícitamente como un mecanismo seleccionador de equilibrios, aunque su postura no está demasiado lejos de esto. Para Gintis, las normas sociales son mecanismos que coordinan las creencias y preferencias de los agentes; específicamente, son mecanismos que implementan equilibrios correlacionados. Así, según Gintis, las normas sociales no pueden ser explicadas en términos de la teoría de juegos y jugadores bayesianos, sino que hay recurrir a modelos de co-evolución gen-cultura (en esto también coincide con Binmore, a saber, que la teoría de juegos evolutiva tiene un rol central a la hora de explicar la emergencia de normas).

CONCLUSIÓN

La relación entre racionalidad y normas sociales no es simple. Si nos centramos en la elección individual, es posible, en principio, incorporar normas sociales al enfoque de la elección racional; pero esto implica, en general, modificaciones sustantivas de dicho enfoque: por un lado, parecería que es necesario abandonar la identificación de racionalidad y egoísmo; por otro, la incorporación de normas no parece ajustarse a la modelación estándar, donde las preferencias no son dependientes del contexto. Si nos centramos en las situaciones de interacción estratégica, desde la teoría de juegos se proveen diferentes análisis de aspectos parciales del rol de las normas sociales. Paternotte & Grose (2013) señalan que no puede hablarse propiamente de una *aproximación basada en teoría de juegos*, dado que hay varias aproximaciones, y las mismas no son totalmente compatibles entre sí. Al respecto, conviene notar que, en verdad, que esto suceda es razonable dado que la teoría de juegos debe verse más bien como un lenguaje o un conjunto de herramientas que como una teoría propiamente dicha.

REFERENCIAS

- Bicchieri, G. (2006). *The Grammar of society. The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Binmore, K.G.(2010). Social Norms or Social Preferences?. *Mind and Society*. 9, 139–158.
- Cialdini, R., C. Kallgren, and R. Reno (1990). A Focus Theory of Normative Conduct: A Theoretical Refinement and Reevaluation of the Role of Norms in Human Behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*. 24, 201–234.
- Elster, J. (1989). Social Norms and Economic Theory. *Journal of Economic Perspectives*. 3, 99-117.
- Gintis, H. (2009). *The Bounds of Reason: Game Theory and the Unification of the Behavioral Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Paternotte, C. & Grose, J. (2013). Social norms and Game Theory: Harmony or Discord?. *British Journal for the Philosophy of Science*. 64, 551-587.

Samuelson, P. (1938). A Note on the Pure Theory of Consumer's Behavior. *Economica*. 5, 61-71.

Sen, A.K. (1993). Internal Consistency of Choice. *Econometrica*. 61, 495-521.

Sen, A.K. (1994). The Formulation of Rational Choice. *American Economic Review*. 85(2), 385-390.

Sen, A.K. (1997). Maximization and the act of choice. *Econometrica*. 65 (4), 745-7

DE LA REPRESENTACION EN KANT A LA REPRESENTACION CONTABLE

Barrera Orjuela, Karen Johanna **(SI-QULQUI-FCP-UGC)**

INTRODUCCIÓN

Continuamente, la contabilidad ha estado bajo la lupa de la crítica por presentarse como una disciplina sin mayor avance teórico, tecnológico e investigativo, lo cual ha generado dudas frente a su capacidad para representar; pero esta es solo una cara de la moneda, es la cara que muchos se niegan a dejar de ver, puesto que la otra, muestra como esta disciplina ha evolucionado, al término de asociarla con temas como la lógica difusa o borrosa, con lo cual se ha llegado a proyectar estados financieros no solo con información histórica de las organizaciones sino bajo la utilización de supuestos e intervalos que ofrecen otra forma de ver el futuro de las compañías; y esto solo un pequeño ejemplo del arduo trabajo que se desarrolla actualmente, debido a que son muchas las apuestas que se están haciendo desde lo contable para entender la realidad que rodea todas las organizaciones; a partir de esto y sin ser ambiciosos con el resultado obtenido al final del camino, se busca entender que eso de representar y como a partir del concepto emitido por Kant se puede hablar de representación contable, es así como la filosofía entra a jugar un papel muy importante en este trabajo para dar respuesta a que representa la contabilidad y las formas mediante las cuales lo realiza.

Por lo anterior, el propósito de este artículo es reconstruir el punto de vista del filósofo Immanuel Kant respecto de la noción de representación, y poner en evidencia que representa la contabilidad y sus formas de hacerlo desde otro aspecto diferente al financiero.

LA REPRESENTACIÓN: UNA APROXIMACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA KANTIANO

Immanuel Kant, es el primer representante del criticismo y uno de los personajes más importantes en la filosofía, en tanto le dio un vuelco al pensamiento de su época, con la idea del sujeto como constituyente de la realidad, donde la razón hace referencia a la capacidad que tiene el ser humano para emitir juicios acerca de un hecho o un objeto a partir de las categorías propias del entendimiento y las dimensiones de espacio y tiempo en las que se aparecen los fenómenos que son objeto de juicio. Kant expone que el conocimiento se da a través de la sensibilidad y el entendimiento, donde ambas facultan al sujeto para conocer la realidad. El planteamiento de Kant como constituyente de la realidad da como resultado un cambio en el pensamiento, generando un punto de vista diferente acerca del conocimiento, pues se creía que este era innato al sujeto y otorgado por Dios.

Al hablar de un vuelco al pensamiento de la época, se hace referencia a la analogía que se desarrolla con el giro copernicano, con el cual, Copérnico, desde el campo de la astronomía, postula la tesis de que no es la Tierra el centro del universo, al rededor del cual giran los demás cuerpos celestes, sino que ésta junto con los demás, giran alrededor del Sol. Kant propone algo similar al exponer que no es el objeto el que influye en lo conocido por el hombre, sino que es éste quien influye sobre el conocimiento del objeto, en palabras de Kant, el conocimiento no es meramente empírico sino a priori, donde el sujeto es quien establece la realidad conocida. (Kant, 1998, Introducción al traductor XXIII).

Entre sus obras se encuentran la Crítica de la Razón Pura, la cual fue escrita a sus 57 años, por lo que se conoce como su obra tardía. Al respecto de dicha obra, el filósofo francés Gilles Deleuze (1978)

realiza una serie de Lecciones sobre el pensamiento de Kant, en ellas, nos indica que el hombre se encuentra en una constante interacción con el mundo que le rodea, el cual es una realidad objetivable, en el sentido que todo lo que se da en él como realidad es objeto de conocimiento para el sujeto. Igualmente, el filósofo francés François Châtelet (1992) en sus diálogos con Emile Noël, expone como Kant a partir de su pregunta ¿cómo es posible que haya verdad?, opta por una actitud criticista, la cual lo lleva al desarrollo de sus obras. Para Kant, la actitud criticista hace referencia a los límites de la razón que tiene el sujeto, donde esta tiene por característica el querer dar respuesta a diferentes cuestiones o cosas, pero el sujeto no posee la capacidad absoluta de responderlas, es por ello, que éste es capaz de conocer la realidad hasta cierto punto y bajo las circunstancias que le han sido otorgadas, y todo conocimiento que este adquiera lo hace de forma objetiva y no subjetiva.

De acuerdo a lo anterior, antes de ocurrir la relación o interacción entre el sujeto y objeto, el sujeto no tiene conocimiento, en el sentido que Kant lo va a proponer, simplemente cuenta con una serie de impresiones sensibles que le son dadas por medio de los sentidos. Esta experiencia que el sujeto vive, se encuentra ligada a sus sentidos, depende de todo aquello que él observa, escucha, olfatea, toca y prueba. Es por ello, que el sujeto es sensible a su entorno y toda experiencia que este logre tener le otorgará lo particular y contingente del objeto.

La relación empírica sujeto-objeto, genera en el sujeto una serie de dudas o cuestionamientos sobre el objeto como tal, como por ejemplo: ¿Qué es?, ¿Por qué?, ¿Para qué?, ¿Cómo?, ¿Cuándo?, ¿Dónde?, dichas preguntas en la cotidianidad son algunos de los pretextos con los que el sujeto se aproximará a los objetos para conocerlos empíricamente.

Los juicios generados por la experiencia dada en la relación sujeto-objeto, pueden ser analizados desde la perspectiva clásica, según la cual la sensibilidad permitirá obtener un conocimiento sobre el objeto, el cual es construido por el sujeto en cuanto que este es responsable de cómo conoce el mundo. Dicho conocimiento al ser dado por la sensibilidad, no siempre tendrá una validez total, esto porque los sentidos pueden engañar al sujeto mediante ilusiones que este mismo genera de los objetos, estas ilusiones bajo las cuales el sujeto es engañado, son dadas por la apariencia, donde esta hace referencia a lo sensible, a esa forma en que los objetos se aparecen al sujeto y que son vistos subjetivamente, o sea, de acuerdo a sus propias percepciones, por tanto, lo puede llevar a distorsionar el concepto que se emita del objeto. En oposición a esta apariencia sensible, se encuentra la esencia inteligible, que hace alusión al objeto como es en sí, en tanto que este es pensado.

Por el contrario, la perspectiva kantiana se distancia de la perspectiva clásica que es reseñada por Deleuze en términos de la dualidad apariencia – esencia. Para Kant, aquello que aparece ante el sujeto, y de lo cual este obtiene un conocimiento, es conocido como fenómenos, los cuales son la aparición del objeto en las dimensiones del espacio y el tiempo, pero que a la vez es representado mediante las categorías *a priori* del entendimiento. Luego Kant, cambia la definición de fenómeno, en cuanto que éste ya no es una apariencia sino una aparición. Y la aparición, es aquello que aparece y que tiene unas condiciones de aparición. A partir de aquí Kant habla de la relación aparición/condición, con la cual, esta dejando claro que para que se de lugar a una aparición ésta debe cumplir con unos requisitos, a lo que él llama las condiciones de la aparición, estas son constituidas por el sujeto mismo, y hacen referencia a las categorías y las dimensiones (espacio y tiempo), las cuales son las mismas condiciones de toda experiencia posible.

Debido a que los objetos aparecen al sujeto en una relación empírica, la relación generada entre sujeto-objeto, se enmarca dentro del concepto que Kant llama *a posteriori*, el cual quiere decir dado en la experiencia. Desde esta concepción, todo conocimiento empírico se produce en la mera experiencia que el sujeto vive y recopila conforme al objeto y se caracteriza por ser particular y contingente. Se

habla de particular en tanto que se elabora un juicio en general sobre un hecho, el cual, no todo el tiempo se cumplirá, en otras palabras, la información obtenida de un hecho es información que genera una serie de características sobre el mismo, que pueden llegar a cumplirse todas o a generar una excepción, y se habla de contingente cuando el sujeto que ha dado una característica sobre un hecho u objeto, piensa que en algún momento no la tendrá más, lo cual hace referencia más a una conducta informativa más no explicativa. Por tanto, a pesar que el conocimiento empírico permite al sujeto tener una primera noción del entorno que le rodea, dicho conocimiento no es completo, esto porque da lugar a excepciones, equivocaciones, errores o falsedades.

La aparición permite al sujeto re-presentar los objetos que le aparecen en la relación empírica, dicha re-presentación esta dada por las condiciones de la aparición, de las cuales el sujeto es responsable, es decir, él es quien constituye bajo qué condiciones se dará la aparición. Las condiciones de la aparición están dadas por las dimensiones y por las categorías, donde las dimensiones aluden al espacio y el tiempo, esto porque tanto el sujeto como el objeto cumplen con la condición de un aquí y un ahora, siendo el modo bajo el cual se presenta aquello que se aparece al sujeto; y las categorías, son todos aquellos predicados y pseudo-predicados atribuidos a todos los objetos, que nos permiten una totalidad de la experiencia posible. Los objetos a los cuales le son atribuidos los predicados, tienen a su vez una realidad, son lo que son, pero no hay que olvidar que dicha realidad es atribuida por el sujeto; por otra parte, son uno solo pero a su vez están conformados por múltiples partes, con lo cual forman un todo, que tiene una causa y es causa de otros. Hay que tener en cuenta, que los predicados universales se encuentran dados en la experiencia posible, por lo tanto, son *a priori*, pero también se encuentran unos predicados empíricos o predicados *a posteriori*, los cuales están dados en lo sensible.

Las categorías son aquellos conceptos innatos que tiene el sujeto y que le permiten pensar en aquellos objetos que se encuentran enmarcados en el plano de la experiencia que éste ha sufrido mediante sus sentidos, permitiéndole elaborar en su mente una serie de juicios que generan un conocimiento, cuya veracidad no dependerá de la experiencia, a esto, Kant llama como *a priori*, término que indica que no depende de la experiencia, pues aunque el conocimiento comienza en ella, su totalidad no procede de la misma, en otras palabras, debido a que no depende de la experiencia, tampoco es comprobable en la misma. Los juicios que se emita desde lo *a priori*, van de la mano con el uso de la razón, lo cual generara que sean verdaderos.

De acuerdo con lo anterior, el término *a priori*, conlleva a lo universal, aquello que es posible en todos los casos, y, a lo necesario, que hace referencia a las condiciones bajo las cuales algo es posible en todos los casos; es aquello que es atribuible a todo objeto, es decir, todos cumplirán con el predicado. A partir de lo universal y necesario, se darán a conocer las categorías, las cuales son atributos universales otorgados a la totalidad de los objetos de la experiencia posible, y que nos permiten un conocimiento *a priori* de los mismos. Al hablar de las condiciones de la totalidad de la experiencia posible, Kant inicialmente revela las categorías del pensamiento, pero dichas categorías no se encuentran solas, a estas le acompañan el espacio y el tiempo, los cuales son atribuidos a todos los objetos al igual que las categorías. De esta forma, Kant expone que hay dos elementos *a priori*: las categorías y las dimensiones (espacio y tiempo), que permitirán evidenciar que es la representación.

De acuerdo a lo anterior, y citando a Deleuze, [...] el espacio y el tiempo son las formas de presentación de lo que aparece, las categorías son las formas de representación de lo que aparece. (Deleuze, 2008, 29).

Para Kant el objeto se presenta en un espacio y un tiempo ante el sujeto, quien de acuerdo a los juicios que desarrolla sobre el objeto como tal, produce un conocimiento del mismo, el cual ahora, será reflejado o re-presentado por el sujeto mediante las categorías del pensamiento. En este caso, el

termino re-presentado hace mención a la exposición que el sujeto realiza de un objeto con el cual tuvo una experiencia, dicha exposición la elabora para dar a conocer el objeto como tal, basándose en una serie de argumentos que el mismo ha desarrollado y que cumplen con unas condiciones espaciotemporales y categóricas.

Kant habla de presentación y representaciones, donde las representaciones se tornarán como los conceptos que tiene el sujeto sobre el objeto presentado. Desde este punto de vista, la representación es la transmisión y conceptualización de un conocimiento obtenido con anterioridad, en otras palabras, la representación es el reflejo de aquello que el sujeto a conocido. En algunos casos, dicho reflejo del objeto podrá ponerse en evidencia mediante el lenguaje escrito y no escrito, y el gráfico.

¿Y QUÉ ES REPRESENTAR?

En teoría, representar es mostrar algo que no está visible, es poner en evidencia parte de una hecho incompleto, por ejemplo, se habla acerca de la vida de una persona, pero en realidad no se conoce a profundidad sobre ella, si quisiéramos representar su vida, se lograría mostrando las formas de su comportamiento, gustos, hábitos, etc.; contablemente el representar implica enseñar aspectos no conocidos, por ejemplo se sabe que se desarrollaron transacciones, pero no se conoce el resultado de las mismas, o como estas afectaron las cuentas en las que fueron plasmadas.

“[...] re-presentación implica una recuperación activa de lo que está presente y, por tanto, una actividad y una unidad que se distinguen de la pasividad y de la diversidad propias de la sensibilidad como tal” (Deleuze 2011, 23). De acuerdo a esto, el sujeto posee una facultad receptiva asociada con la sensibilidad y unas facultades activas que permiten la recuperación activa de lo presente, siendo estas a la vez las fuentes de verdadera representación, estas facultades activas son la imaginación, el entendimiento y la razón. En términos generales representar es poner en evidencia un hecho mediante el uso de unas facultades tanto receptoras como activas, lo cual conllevará al conocimiento, mediante el uso de conceptos y juicios.

Desde lo expuesto por Kant, en el ámbito contable, la representación esta dada por todos los acontecimientos y hechos que dieron lugar al nacimiento y desarrollo de una organización, a todas las actividades que se ejecutan a nivel interno como externo para dar cumplimiento con el desarrollo de su actividad económica y de sus objetivos, cada hecho evidenciado ha dado lugar a crear conceptos propios para la contabilidad, los cuales se encuentran inmersos en su propias categorías, las cuales son:

- Los activos
- Los pasivos
- El patrimonio
- Los Ingresos
- Los gastos
- Y los costos

Cada una de las anteriores categorías se encuentra así mismo integradas por subcategorías, todas en conjunto permiten representar la organización de forma clara y concisa, poniendo en evidencia su estado y el resultado de sus operaciones, mediante los estados financieros, que actúan como imágenes de representación contable.

PARTIDA DOBLE Y ESTADOS FINANCIEROS, FORMAS DE REPRESENTAR LA CONTABILIDAD

La contabilidad permite representar el desarrollo y estado de una organización, representa el qué, el cómo y el por qué de su objeto mediante el análisis de sus resultados, en otras palabras representa su realidad económica, financiera y social, esto lo lleva a cabo mediante diferentes métodos o instrumentos que le permiten analizar, evaluar, corregir y controlar su desempeño, dichos instrumentos inicialmente son la partida doble y los estados financieros, entre otros.

LA PARTIDA DOBLE

Como forma de representación, la partida doble, tiene por objeto plasmar todas las transacciones que se den al interior de una empresa, al realizar este proceso se da origen al análisis del desarrollo del ente como tal, ésta permite evidenciar la relación de la empresa con los proveedores tanto internos como externos, los clientes y las entidades financieras.

Referente a lo anterior, la partida doble cumple con la condición de representación expuesta por Kant, en tanto que esta es usada por el sujeto para plasmar el resultado de una diversidad sensible al interior de una organización a través de sus facultades activas. Debido al uso de ésta, como instrumento de representación y de acuerdo a su mecanismo de funcionamiento, se llega a dos puntos de vista y de análisis totalmente diferentes, los cuales ahora entraran a ser representados por los estados financieros, por una parte se encuentra el estado de la empresa y por otra, el resultado de sus diferentes actividades u operaciones.

ESTADOS FINANCIEROS, EL BALANCE GENERAL Y EL ESTADO DE RESULTADOS

Los estados financieros principales permiten reflejar y mostrar a través de dos imágenes, la empresa, el estado de la misma y el resultado de sus actividades económicas desarrolladas. Cada una de estas dos imágenes responden a las categorías que se han preestablecido a partir de la noción de representación expuesta por Kant, donde en el balance general se encuentran los activos, pasivos y el patrimonio, y en el estado de resultados se evidencian los ingresos, costos y gastos; dando como resultado un unificador de conceptos, una imagen.

Contablemente, una organización es representada mediante el balance general, el cual se encarga de mostrar el estado general de la entidad, y mediante el estado de resultados que enseña y refleja el resultado de las actividades desarrolladas por la misma. El balance general es un documento que da constancia de un sin fin de operaciones, las cuales fueron previamente registradas, dando como resultado el estado económico de la organización, por otra parte, más allá de representar el estado de un ente, se puede afirmar que representa una inversión realizada por x número de personas, como esta ha sido invertida y que deudas ha generado durante su desarrollo. El estado de resultados, representa todas las actividades desarrolladas por la organización, las cuales pueden ser de tres tipos, están aquellas que transforman un bien y lo convierten en objeto de ingresos, las que le siguen dependen de los bienes desarrollados y el ejercicio de ofertarlos y venderlos y por ultimo encontramos las actividades que se ejecutan para la administración y operación de la empresa; cada una de las actividades descritas se analizan desde el punto de vista de los ingresos, costos y gastos; al igual que el balance general su imagen está dada en un documento escrito que da validez a dicha información.

CONCLUSION

El continuo trabajo de investigación contable, permite evidenciar la interdisciplinariedad de la contabilidad con otras ciencias y disciplinas, las cuales como en este caso, la filosofía, permiten revelar nuevos horizontes por recorrer y nuevas formas de explicar que la contabilidad no solo debe ser capaz de representar hechos económicos desde la mirada financiera, sino que se pueden ofrecer nuevas perspectivas sobre lo que representa, para así poner en evidencia aquello que se encuentra disfrazado por signos y números, y permitir a los usuarios un nuevo enfoque, en el cual se analice más lo humano y no el mero interés de obtener un beneficio producto de un hecho económico.

BIBLIOGRAFIA

Chatelet, F. (1983). *Una historia de la razón*. Traducción de Oscar Terán (1992): Una historia de la razón, Buenos Aires: Nueva Visión.

Curvelo, J. (2010). *Teorías y praxis de los modelos contables para la representación de la información financiera*. Cuadernos Contables 11 (29), 395-412.

Deleuze, Guilles. (2008). *Kant y el tiempo*. Buenos Aires: Cátedra.

Deleuze, Guilles. (2011). *La filosofía crítica de Kant*. Madrid: Editorial Cactus

Kant, I. (1978). *Crítica de la Razón Pura, Título original Kritik der reinen Vernunft*. (Traducción: Pedro Ribas, Decimoquinta edición 1998). Alfaguara

Machado, M. (2009). *Contabilidad y realidad: Una relación crítica bajo el enfoque de la representación*. Actualidad Contable FACES 12 (19), 38-55.

Machado, M. (2009). *La representación contable del mundo real*. Contaduría Universidad de Antioquia (54), 189-203.

Ospina, C. (2005). *Sobre la investigación en contabilidad algunos apuntes*. II Encuentro Nacional de Investigadores Contables. Universidad del Valle. 73-121.

Peña, A. Viloria, N. y Casal, R. (2010). *El problema de la observabilidad y la inobservabilidad en la contabilidad*. Revista Visión Gerencial 9 (2), 348-357.

ELEMENTOS PARA LA CRÍTICA DE LA DETERMINACIÓN HISTÓRICO-CONCEPTUAL DEL PRODUCTOR CAPITALISTA MENGERIANO

Bidart, Guillermo Enrique (CIECE-FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

El siguiente es un trabajo que intenta inmiscuirse en la rica discusión teórico-metodológica que aconteció en la joven ciencia económica durante el siglo XIX, cuando todavía se la solía denominar economía política mientras se estudiaba en términos clasistas las relaciones de producción. El viraje del enfoque económico hacia un estudio axiomático, matemático y al parecer carente de valor, trajo junto con un cambio de denominación (se reemplaza la economía política por el término economía) consecuencias fatales en términos de construcción del pensamiento científico tales como la concepción del productor mercantil.

Intentaremos aquí dar una serie de pautas para la crítica histórico-conceptual de la categorización del productor capitalista que realiza Menger en sus *Principios*.

LA EVOLUCIÓN CULTURAL DE LA SOCIEDAD

Menger acude a este concepto en reiteradas ocasiones en los *Principios*, aunque en ningún lugar lo define explícitamente. Sin embargo, vemos que siempre se encuentra en el límite que separa el modo de producción capitalista de los anteriores, algo así como la bisagra que hay entre el Estado rudo y primitivo de Adam Smith y su modo de producción contemporáneo. En principio la evolución cultural de la sociedad se relaciona con el desarrollo del conocimiento del hombre sobre la conexión causal de los bienes con la satisfacción de necesidades. Esta tiene un doble efecto ya que, por un lado, incrementa la cantidad de bienes reales, es decir, los bienes que, fuera de toda creencia o mistificación que pueda realizar el hombre, satisfacen efectivamente sus necesidades; pero, por otro, la evolución cultural de la sociedad trae aparejado un acrecentamiento de estas últimas.

Lo primero está focalizado en un desarrollo del conocimiento técnico que de alguna manera alarga el proceso productivo, algo sobre lo que Menger hace gran hincapié y explica muy bien; en la medida en que se produce no sólo una sofisticación (y multiplicación) de los bienes, sino también un fenomenal incremento en la productividad laboral; mientras que lo segundo es la forma en que el hombre asimila la nueva disponibilidad de bienes existentes y se preocupa por su obtención, algo que no está tan desarrollado en los *Principios*. Como bien dice Menger, las necesidades surgen de *nuestros instintos*, pero evidentemente la cosa no acaba allí. El ferviente aumento de bienes en la sociedad tiene que provocar necesariamente un cambio en la conciencia humana respecto de su posibilidad de obtención. ¿Por qué decimos esto? Porque el conocimiento de la propia existencia de una novedosa y vasta cantidad de bienes en el círculo económico en el que se relacionan los hombres debe producir un aumento de las necesidades, en la medida en que estos observan que con la obtención de algunos de esos bienes pueden mejorar su bienestar, y no sólo sabemos eso, sino que fundamentalmente podemos decir que ese aumento de las necesidades debe ser mayor que el incremento en las disponibilidades de bienes.

En el esquema de Menger la institución de la propiedad viene a resolver el problema de la desigualdad cuantitativa antes mencionada. Es así que la generalización de la propiedad privada se da en el gran espacio temporal donde tiene lugar también la *evolución cultural de la sociedad*. Mucho antes del advenimiento de la sociedad de producción capitalista no se encuentra una proliferación del

apropiamiento de tierras ni mucho menos de las herramientas y otros medios de producción, sino recién hacia el ocaso del feudalismo.

Ya entrado el nuevo modo de producción no sería difícil demostrar el gran incremento en la productividad llevado a cabo, y la sucesiva multiplicación de bienes. Y con la institución de la propiedad ya generalizada, consecuentemente sabemos que la necesidad ahora sí es mayor que la disponibilidad. De esta manera, la pregunta fundamental que debemos responder es por qué, producto de la evolución cultural de la sociedad, el aumento de la necesidad es mayor que el de la disponibilidad de bienes y, por otra parte, a los efectos de nuestro problema de investigación, la misma será de vital importancia ya que con la propiedad privada de los medios de producción se observa una forma novedosa del nuevo modo de producción que es la compra-venta de rendimiento laboral, característica complementaria del productor generalizado de bienes para el mercado.

No se observa en los *Principios* algún indicio claro de resolución de este problema. Pero para nosotros poder comprender cabalmente el concepto de evolución cultural de la sociedad debemos ordenar las variables que intervienen. En principio tenemos el conocimiento de la conexión causal, el aumento de los bienes disponibles, el mayor incremento de las necesidades, el egoísmo humano y la institución de la propiedad.

En el inicio de la evolución cultural no se encuentra la propiedad, ya que ella es resultado de la desigualdad cuantitativa y el egoísmo. Es como una característica latente del modo de actuar del hombre que se pone ahora fuertemente en movimiento. De manera que el gran salto en conocimiento de diversas conexiones causales entre necesidades y su satisfacción a través de bienes parece ser el punto de partida. Esto no quita que exista una retroalimentación que precisamente le da una circularidad al proceso y justifique la afirmación de Menger sobre el hecho de que cualquier nuevo sistema no lograría revertir la desigualdad y de este modo quedaría establecida la propiedad para siempre.

A priori, la apropiación por parte de algunos hace bajar la disponibilidad relativa, en el sentido de que una gran parte de la población tiene menos acceso a una cantidad determinada de bienes, pero sin embargo la disponibilidad en general, en términos absolutos no se modifica por el hecho de que unos pocos se apropien de una porción significativa de los bienes disponibles.

Pero el carácter vicioso del ciclo se observa entre las variables:

Por ejemplo, el egoísmo humano funciona como supuesto en la concepción del hombre en Menger, que a partir de la desigualdad *toma impulso*, pero de ninguna manera puede ser el puntapié para que se de inicio a la evolución cultural, ya que no podría explicarse con este solo elemento por qué se llega al nuevo modo de producción allí y no en un período histórico anterior.

Luego, la institución de la propiedad opera como un mecanismo dinamizador en el proceso de desigualdad entre necesidad y disponibilidad, ya que si la tasa de cambio de la primera (es decir, de la necesidad) es mayor que en la segunda (de la disponibilidad), la brecha será cada vez mayor, y esto no parece ser objetivamente sustentable en cualquier modo de producción dada la búsqueda del hombre de satisfacer sus necesidades, al margen de cualquier protección jurídica hacia los poseedores.

Mientras tanto, frente al fenomenal incremento en la cantidad de bienes producidos, es decir, de los bienes disponibles, lo central en nuestro desarrollo sobre la *evolución cultural de la sociedad* es que no queda claro por qué se da un aumento aún mayor en las necesidades del hombre. Incluso, frente a la restricción coercitiva de la disponibilidad que se da gracias a la apropiación de algunos, sabemos que las necesidades no pasan de ser *latentes*, en la medida en que el hombre es consciente de su no disponibilidad.

Y por último, con estos elementos no se observa por qué es necesaria la compra de rendimiento laboral, es decir, la compra de fuerza de trabajo a través del capital variable del productor, en pos de ejecutar

el desarrollo inicial de los elementos técnicos de producción. De manera que la estructuración de la producción de esa forma no parece subyacer necesariamente al conocimiento productivo.

SOBRE LA PROPIEDAD DE LOS EMPRESARIOS

Para Menger la economía humana y la propiedad se fundamentan en el mismo hecho, y es que la cantidad disponible de algunos bienes es menor que la necesidad existente sobre ellos. Sin embargo, resulta difícil comprender por qué se generalizó la institución de la propiedad en conjunto con el momento en el que se incrementaban los bienes en forma cada vez más acelerada. Es decir que, con esta nueva forma de producción, las necesidades deberían incrementarse a un ritmo mayor que los bienes.

Y aquí hay un hecho interesante. En esta época de transición sobre la que estamos apuntando, donde acaece la *evolución cultural de la sociedad*, que podríamos enmarcar en el período que va desde principios del siglo XVI al siglo XVIII hubo un importante incremento en una necesidad, que fue la necesidad de campesinos, artesanos y obreros, en resumen, trabajadores, de salir a vender su capacidad laboral. Sin embargo, en el esquema de Menger, este solo hecho no podría explicar la desigualdad cuantitativa en general. Es decir, no podría explicar la superación a nivel general de las necesidades por sobre las disponibilidades. Esto es así ya que este fenómeno comenzó a darse en la medida en que las formas productivas en las ciudades ya contenían un alto grado de desarrollo capitalista en lo que hace a la productividad, lo que no les permitía competir a los artesanos, por ejemplo, y a lo que luego se le suma coercitivamente la disposición de trabajadores expulsados del campo. De manera que la apropiación ya comenzaba a tener lugar. Pero en definitiva no queda claro qué es lo que sucede en aquel período histórico que hace que en conjunción con un gran incremento progresivo en la productividad, que redundaba en una mayor proliferación de bienes, se dé un mayor aumento de las necesidades que revierta la desigualdad cuantitativa y posibilite de esta manera la institución de la propiedad, de los medios de producción, por ejemplo, para luego darse un ordenamiento jurídico que proteja a los poseedores de posibles hechos de violencia.

Menger observa esta transición y la relaciona al carácter económico de los bienes en un párrafo interesante:

En las primeras etapas de la evolución cultural, y al comienzo de cada una de sus nuevas fases, cuando sólo algunos agentes económicos aislados asumen la tarea de hacerse con bienes de órdenes superiores (los primeros inventores, descubridores o, respectivamente, los primeros empresarios) suele carecer de carácter económico aquella parte de los bienes de este orden que hasta ahora no tenían ninguna aplicación en la economía humana y de los que, por tanto, aún no existía ninguna necesidad. Así, el suelo en un pueblo cazador que inicia su etapa agrícola, o los materiales de todo tipo hasta entonces no utilizados y que ahora comienzan a ser destinados por vez primera a la satisfacción de necesidades humanas (por ejemplo, la cal, la arena, la madera y las piedras de construcción, etc.), suelen conservar durante algún tiempo después de introducida esta nueva fase su carácter no económico. Vemos, pues, que, en los inicios de la cultura, los hombres económicos no dependen de la limitada cantidad de estos bienes para una utilización progresiva de los bienes de órdenes superiores encaminados a la satisfacción de sus necesidades. (1996, p. 138)

Es decir que, como decía antes el autor, entra en juego el egoísmo humano en su actividad previsora respecto de los medios de producción que serán necesarios para producir los nuevos bienes, o bienes

conocidos mediante una nueva técnica productiva. En esta actividad previsora que destaca Menger, en un comienzo se trata de comerciantes ya que:

Apenas la cultura de un pueblo ha alcanzado un cierto nivel, suele surgir, de la mano de la creciente división del trabajo, una clase profesional especial, que actúa como intermediaria del intercambio y que libera a los restantes miembros de la sociedad no sólo de la preocupación por los aspectos mecánicos de las operaciones (expedición, división, conservación de los bienes, etc.), sino también de la tarea de tener en cuenta las cantidades disponibles. (1996, p.80)

Así es que los empresarios vendrían a resolver el problema de la desigualdad cuantitativa a través de la producción y provisión de todo tipo de bienes a la sociedad, para intentar satisfacer cada una de las necesidades. Pero la pregunta que queda sin respuesta es la de por qué se da aquel acrecentamiento de las necesidades que revierte la situación frente a las cantidades disponibles.

Uno podría pensar que la dinámica de la situación es la siguiente: en primer lugar, comienza a generalizarse el intercambio, con productores que suponen tácitamente la producción conjunta de otros en lo que hace a sus bienes complementarios, y comienzan a estrechar lazos y a vincular mercados diversos. Gracias a esto, lo que sucede es que se posibilita el conocimiento de nuevos bienes que vienen a satisfacer cuestiones de la vida y el bienestar de los hombres. Y por último ocurre que crecen las necesidades humanas, desde el momento en que éstos saben de la existencia de aquellos bienes.

Sin embargo, Menger no hace un análisis similar, ni mucho menos demuestra un hecho de esta naturaleza. Además, no parece observarse en la sociedad una internalización instantánea de cada nueva necesidad que satisfacen aquellos bienes que conoce el hombre, una vez lanzados al mercado. E incluso esto no parece posible en el propio sistema del autor, dado que los hombres atribuyen mayor importancia a la satisfacción de necesidades que hacen a la conservación de la vida (alimento, vestido y vivienda entre otras cosas) en primera instancia, luego a la salud y recién allí al bienestar (1996, p. 110). Y con seguridad podemos afirmar que para aquella época estaba bastante cubierto el conocimiento de los bienes prioritarios y es difícil pensar que nuevos productos de esa índole o referidos también a la satisfacción del bienestar podrían causar una necesidad casi instintiva o automática de ellos.

SOBRE EL DERECHO

En las *Investigaciones sobre el Método en las Ciencias Sociales* (1883), el autor realiza en un apéndice una digresión sobre el derecho, en tanto fenómeno social. Remarca, en el marco de su puja académica con la Escuela Histórica una leve crítica a la misma al decir que:

El derecho surgió en períodos del desarrollo humano muy anteriores a la historia documentada, y lo que los historiadores pueden decirnos acerca de este proceso se basa únicamente en deducciones, no en un conocimiento empírico fiable. Ni siquiera la más cuidadosa utilización de la historia podría ofrecernos un fundamento empírico suficiente. (Antiseri & De la Fuente, 2006, p. 306)

De esta manera es que apunta que existe el derecho porque:

Surge la convicción de la necesidad de poner ciertos límites a la arbitrariedad del individuo... [aunque]... no surge originariamente en el pueblo concebido como una unidad organizada, y menos aún es resultado de una reflexión de los individuos sobre el bienestar de la comunidad, o un consejo popular, sino que surge *en la mente de los distintos miembros de la población* con el creciente conocimiento del *propio interés individual*. (Antiseri & De la Fuente, 2006, p.307)

En este contexto Menger reconoce que también el derecho puede surgir a través de la *autoridad*, en la medida en que "El hombre poderoso o el que es intelectualmente superior pueden imponer algunas

limitaciones a la libertad del que es débil o intelectualmente inferior” (Antiseri & De la Fuente, 2006, p. 311).

Dicho esto, se comprende mejor por qué el autor manifiesta en los *Principios* que la sociedad debe proteger a los poseedores de posibles actos de violencia, lo que no queda claro nuevamente es porque algunos nunca van a poder satisfacer sus necesidades, y todos los planes de reforma social sólo pueden tender a una *distribución adecuada*, no a la supresión de la propiedad. Y más aún: si, como notábamos antes, los *problemas de orden jurídico* caen fuera de la esfera de nuestra ciencia, suponiendo, por supuesto, que efectivamente es posible trazar un límite entre cada una de las ciencias; cabe preguntarse desde qué lugar no económico se argumenta esta idea de la imposición de que ejerce el poderoso sobre el más débil. Consideramos que el trasfondo que aflora aquí nuevamente es su concepción antropológica del hombre, en tanto individuo egoísta que actúa fuertemente influido por intereses personales. No es este el lugar para discutir sobre qué elementos se apoya el hombre para desenvolverse en la sociedad. Lo que sí podemos decir es que si la argumentación jurídica y moral de las rentas económicas del suelo o del capital cae fuera del ámbito de la economía, entendiendo a esta como *la actividad racional encaminada a la satisfacción de las necesidades*, jamás podría la propiedad (suceso económico por excelencia), “hablarnos” acerca de cómo debe actuar la sociedad para garantizarla.

LA DESIGUALDAD CUANTITATIVA

Retomando lo hasta aquí dicho, Menger afirma que desde que comenzó la actividad económica racional, tuvo lugar la apropiación de bienes y medios de producción, lo que redundó finalmente en una desigualdad cuantitativa irreversible que toma lugar cuando en general las necesidades de bienes son mayores a las disponibilidades de los mismos. Esto hace que una parte de la población no pueda cubrir ni siquiera el mínimo de subsistencia, (algo que lo podría llevar a cometer actos de violencia) mientras la otra parte disfruta del bienestar propio de la posesión de bienes. Y como el estado de las cosas, es decir, la desigualdad cuantitativa nunca podrá revertirse (sólo podría dar lugar a un cambio de manos), es que la sociedad toda necesita que el Estado proteja a los poseedores para garantizar el ordenamiento jurídico.

Este asunto es central para nosotros dado que, aunque no queda bien claro cómo es el nacimiento del productor mercantil en los *Principios* de Menger, algo que seguramente no entraba entre sus objetivos teóricos al publicar la obra; sí es más contundente y explícito sobre la naturaleza y determinación histórica del productor en cuanto a su vigencia futura. Y precisamente es esta desigualdad un pie fundamental para garantizar su existencia a largo plazo.

En algún momento esboza un principio de solución al problema cuando dice que si no hubo una escasez por algún motivo en especial, lo que podría revertir el carácter no económico de los bienes (y de esta manera acrecentar la desigualdad cuantitativa entre necesidad y disponibilidad) podría provenir de: el aumento de la población, el desarrollo de las necesidades y las nuevas aplicaciones del bien (los tres, factores que aumentan la demanda en el marco de la evolución cultural de la sociedad).

Pero aún así no es fácil estar tan seguros:

Aumento de la población: toda vez que este hecho incrementa la necesidad de bienes en la medida en que se necesita una mayor cantidad de estos para satisfacer a una mayor cantidad de individuos, también lo que sucede es que hay más manos para producir los mismos. Aún suponiendo que el mercado laboral no absorba durante algún tiempo determinado a esta nueva fuerza laboral, objetivamente no podríamos suponer que indefectiblemente aumenten las necesidades a mayor ritmo que las disponibilidades.

Desarrollo de las necesidades: este elemento sería el más propiamente asociado con la evolución cultural de la sociedad. Sin embargo, si la necesidad no urge en términos instintivos, o respecto de la conservación del individuo y tienen más que ver con el disfrute, la internalización no se da al instante. Por otra parte, como bien dice Menger no pasan de ser latentes hasta tanto no haya una conciencia de su posibilidad de obtención. Y, por último, siguiendo a Veblen, la emulación de consumo tiene que ver más con la clase ociosa (y esta es minoritaria), aunque también ejerza sobre el trabajador un influjo de necesidades frente al consumo.

Nuevas aplicaciones del bien: este punto es el más complejo, dado que si se descubre una nueva función a un bien determinado van a aumentar la necesidad que ya existe de él. Sin embargo, junto con este descubrimiento también podrían descubrirse aplicaciones para el caso de cosas que no eran bienes, en el sentido de que todavía no había ninguna necesidad de él.

De todas maneras, no es sencillo determinar por qué es que todos estos efectos apuntarán siempre a hacer incrementar las necesidades más allá de las disponibilidades, y con esto tampoco sería posible afirmar que la propiedad privada de los medios de producción no podría nunca abolirse.

BIBLIOGRAFÍA

Antiseri, D. & De la Fuente, J. (Ed.). (2006). *El método de las Ciencias Sociales*. Madrid: Unión Editorial S.A.

Blaug, M. (1988). *Teoría Económica en Retrospección*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

Guerrero, D. (2008). *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*. Buenos Aires: Ediciones RyR.

Iñigo Carrera, J. (2007). *Conocer el capital hoy: Usar críticamente El Capital*. Buenos Aires: Editorial Imago Mundi.

Jevons, W. (1998). *Teoría de la Economía Política*. Madrid: Ediciones Pirámide S.A.

Kicillof, A. (2011). *De Smith a Keynes. Siete lecciones de historia del pensamiento económico*. Editorial Eudeba. Buenos Aires: Eudeba.

Marx, K. (2010). *El Capital: Crítica de la Economía Política*, (3 Tomos). México: Fondo de Cultura Económica.

Marx, K. (2011). *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política (Grundrisse) 1857-1858*, (3 Tomos). México: Siglo XXI editores.

Menger, C. (1996). *Principios de Economía Política*. Barcelona: Unión Editorial S.A.

Polanyi, K. (2011). *La Gran Transformación: Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. (2007). *Principios de Economía Política y Tributación*. Buenos Aires: Claridad.

Roll, E. (1991). *Historia de las Doctrinas Económicas*. México: Fondo de Cultura Económica.

Rubin, I. (1989). *A History of Economic Thought*. London: Pluto Press.

Screpanti, E. Y Zamagni, S. (1997) *Panorama de Historia del Pensamiento Económico*. Barcelona: Editorial Ariel S.A.

Smith, A. (2010). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza Editorial S.A.

Veblen, T. (1963) *Teoría de la Clase Ociosa*. México: Fondo de Cultura Económica.

LA PLANIFICACIÓN EN EL CAMPO EDUCATIVO, ALGUNAS DE SUS CONDICIONES DE PRODUCCIÓN

Brá, Mariana Alonso (CESOT-FCE-UBA)

PENSAR LA PLANIFICACIÓN

En la última década la planificación ha ganado una centralidad creciente en materia de política y administración pública, también lo ha hecho en el campo educativo. En nuestro país, vale considerar la -bastante reciente- creación en el ministerio nacional de la Subsecretaría de Planeamiento Educativo (en 2007), en el marco de una re-vitalización de los ámbitos planificadores nacionales, con la creación de un nuevo ministerio nacional, de Planificación Federal, creado en 2003.

Este “auge planificador”, podría considerarse contracara activa del período previo de reformas y ajustes estructurales. Las políticas neoliberales dieron por tierra aquellas huellas aún presentes en el aparato estatal de su tradición planificadora que, como cualquier otro aspecto de la vida estatal, fueron connotados negativamente en forma absoluta y expulsados del “buen hacer” de su administración.

Esta tradición planificadora, iniciada en la primera mitad del siglo pasado, en nuestro país con los planes quinquenales peronistas, y consagrada regionalmente una década después, a partir del impulso desarrollista, en el marco de la Alianza para el Progreso y la presencia de organismos regionales como la CEPAL (Comisión Económica para América Latina), responde a lo que en otros trabajos hemos caracterizado como una articulación político-administrativa *burocrática*, tanto del aparato estatal en general como del aparato educativo, en particular. (Alonso Brá, 2008).

Un tipo de relaciones, sentidos, lógicas y formas de construcción de aparato y política estatal, propios de una modernidad madura - tal como identifica Weber- con estados nacionales (y otras organizaciones como las económicas) en permanente crecimiento y aumento de complejidad, con una alta integración vertical, una producción unívoca y permanente y con una escala masiva hasta entonces sin precedentes (Weber, 1990; Morgan 1990).

Es, sobre estas lógicas y sentidos, que “se lanzan” las políticas reformistas de los ‘90 construyendo activa e intensamente un nuevo escenario estatal, orientado por sentidos casi simétricamente inversos -flexibilidad, diversificación, variabilidad-, es decir, una articulación político-administrativa *post-burocrática*.

La crisis del 2002 conllevó virajes importantes, entre otras (muchas) cuestiones, un clima favorable respecto de “restaurar” aquello perdido por el neoliberalismo. Aunque previamente, sobre fines de los ‘90, internacionalmente ya estaba presente la controversia sobre el período “de ajustes” y una nueva valoración positiva del estado y de formas “burocráticas” previas. Entre ellas su capacidad de intervención, regulación, previsión, etc. respecto de la concreción de proyectos de desarrollo. Es así que también en el campo educativo la planificación se presenta como una inquietud intelectual y profesional vigente.

La presente ponencia se propone considerar algunos aspectos significativos para pensar esta actividad de planificación en el campo educativo, en relación con su historia, sus supuestos, sus lógicas y sus transformaciones, sin pretender ningún tipo de exhaustividad o jerarquización al respecto, sino presentar un primer ejercicio en esta dirección.

PLANIFICACIÓN, ESTADO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

La planificación guarda relación con el estudio de lo estatal. Puede considerarse una noción específica respecto de la política pública y del aparato estatal: una modalidad particular de intervención político-administrativa con la emergencia de un sujeto específico (que la lleva adelante) en el aparato estatal, los que se presentan a partir de determinado momento histórico: las primeras décadas del siglo XX, con sociedades de masas ya configuradas.

Habitualmente, en términos más propios de la gestión que del análisis, la planificación ha sido considerada a la par de la política y la administración, como un tercer orden equivalente o un plano paralelo. Es decir, una secuencia racional de derivación entre la definición política, la previsión técnica y la ejecución.

Sin embargo, en términos conceptuales, podríamos plantear que la noción de planificación conlleva cierta especificación respecto de las nociones de estado, política pública y aparato estatal (tal como han sido, en general, abordadas desde las ciencias sociales): una forma particular de construcción de política que es posible delimitar bastante en el tiempo y en el espacio. Las nociones previas, en cambio, suponen una referencia más permanente en el tiempo que coincide con el largo período capitalista, más allá de sus diferentes ciclos, etapas, y diversidad de formas que adopta.

Esta manera particular de construcción de políticas, tal como consideramos aquí a la planificación, tiene como característica distintiva, respecto de las intervenciones político-administrativas previas, una fuerte configuración desde el campo económico, connotado en los términos clásicos de “progreso”. Es decir, la idea de una mejora sostenida, regular, secuencial e incremental o progresiva como destino ineluctable de las sociedades ‘modernas’ cuyo núcleo o basamento esta la dimensión económica de lo social. Y esto es un supuesto muy intenso que ya se presenta en las primeras y determinantes experiencias del siglo XX (ubicables en la década del '30), tanto la socialista soviética -la planificación centralizada de la economía- como en las formas europeas -las primeras formas de estado de bienestar en el capitalismo.¹

Esta emergencia de lo económico, como determinante de la política pública, supone una ruptura importante respecto de la centralidad excluyente que hasta entonces detentaba el campo jurídico, fundante y universal, para los asuntos de Estado.²

Pero también, a la par, supone otra discontinuidad significativa, la consagración de la *expertise* en el ámbito público, la importancia del conocimiento técnico, uno muy especializado, experto, restringido.

¹ El caso más ilustrativo de instalación social de la planificación, es el soviético. La planificación como modalidad de conducción de la economía soviética, se va configurando inicialmente, como de excepción, aún antes de la revolución de 1917, y alcanza su plenitud con el *stalinismo* hacia los '60. Durante este período la URSS en términos de indicadores macroeconómicos atraviesa sucesivos saltos exponenciales en su crecimiento, prefigurados en planes quinquenales, muy significativos respecto de los patrones de crecimiento de las “otras” economías “occidentales”. Estos planes quinquenales estaban diseñados desde un organismo específico el *Gosplan* (Comisión Estatal de Planificación de la URSS) que se crea en 1923 mientras que sus planes quinquenales, comunes de la “Unión”, se comienzan a implementar a partir de 1928. Contaban con un desarrollo y complejidad tales que su dimensión más operativa involucraba la previsión de toda la producción y distribución de bienes y servicios necesarios para el conjunto de la Unión. Es decir, se presentaba como la alternativa socialista al intercambio ‘espontáneo’ del mercado.

² Lo jurídico, la Ley o el Derecho, como fundamento del estado y de su actividad constituye la base primaria de legitimidad de los estados nacionales modernos y, por lo tanto, se presenta fundacionalmente como un plano trascendente (el Derecho como equivalente a ‘lo divino’ secularizado) en los períodos de construcción y consolidación estatal; cuestión que habitualmente se señala en términos de una forma de estado: el “estado liberal”. Este fundamento jurídico, al momento de la emergencia de la planificación, las primeras décadas del siglo XX, ya se encuentra erosionado, es decir, ya acompañado de otro tipo de fundamento, por ejemplo, los de orden social (v.g. la emergencia “derechos sociales” además de los clásicos “ciudadanos”). Cfr. Seurot, F. (1986); *Las economías socialistas*. Fondo de cultura económica. México.

Podríamos afirmar entonces que la actividad estatal de planificación, con esta centralidad del “conocimiento económico” que involucra, es expresión de un nuevo ‘corrimiento’ de la Ley como fuente absoluta de legitimidad de la intervención pública y del arribo de otra hasta entonces relativamente ausente en la cosa pública: la emergencia definitiva del conocimiento de naturaleza técnica, como sustentación de las políticas estatales.

LA PLANIFICACIÓN ENTRE LO TÉCNICO Y LO POLÍTICO

Así, emergerá con fuerza en el aparato estatal y de la mano de la planificación, la figura del “experto; aquel sujeto portador de un conocimiento específico, dirigido, capaz de producir a través de él una nueva ‘ingeniería social’.

Esta ‘nueva sustancia’, el saber económico, que se torna valiosa para un nuevo gobernar (el vinculado al crecimiento, al progreso o al desarrollo, en sociedades de masas maduras) es un saber configurado en la racionalidad técnica, propiamente instrumental. Un saber tecnológico que, centralmente, se despliega en el estudio y análisis de variables macroeconómicas (aspectos y dimensiones por las que se refiere, caracteriza o describe a las economías nacionales o regionales) con la sola finalidad de incidir sobre ellas, instrumentalizar un cambio, considerado como un estadio mejor, superior.

Así este examen que realiza el planificador tiene un claro y definitivo propósito de intervención, la concreción de una realidad ideal que se proyecta en el tiempo (quinquenios o décadas): la construcción “técnica” de políticas -con todas las previsiones necesarias- que permitan “manipular” la economía y re-direccionarla hacia ese objetivo futuro de desarrollo o crecimiento (en ese contexto histórico directamente ligado al crecimiento industrial, en sus sectores más avanzados, tales como la producción de bienes de capital).

En otros términos, la planificación espera técnica y anticipadamente configurar una nueva situación económica o material (incrementalmente *mejor* y decidida “políticamente”), la que, por su parte sería determinante de la mejora de cualquier otra dimensión social, es decir, constituye el progreso social, en sentido lato.

Por lo tanto, la planificación es una actividad estatal que está sostenida en supuestos tales como medios-fines, causas y efectos, evolución y progreso, determinismo económico. Un universo de sentido consonante con todos los rápidos avances técnicos y, más aún la entronización de la técnica con todas sus profundas implicancias culturales, de nuevas cosmovisiones sociales, en las sociedades industriales modernas del siglo XX. Lo que, sin duda, históricamente, también involucra la emergencia del “saber técnico” y del “técnico- especialista” en los aparatos estatales, como sujetos-funcionarios y ámbitos estatales particulares, hasta entonces inexistentes.

Es un sentido realmente profundo de “lo técnico” supone la posibilidad de ejercer un control a gran escala. Es, por caso, el sentido que se le corresponde a esa denuncia del “hombre unidimensional” de Marcuse. La tecnología como expresión acabada de las sociedades industriales (tanto occidentales como socialistas) que en su creación de bienestar y progreso ilimitado encubren sus rasgos totalitarios bajo una apariencia democrática y liberal. El individuo “ahogado” en la “maquinaria” de producción y consumo, delimitado a través de los medios de comunicación masiva, la publicidad y el sistema industrial: un universo *unidimensional*, donde nada es posible, pensable “por fuera”, “más allá”.

En este universo es que surge el planificador. Un sujeto del aparato estatal que se delinea desde una identidad específica. No es ni propiamente político, ni propiamente funcionario, sino que se presenta mediando (en sentido estricto, trascendiendo) ambos escenarios.

Es el conocedor -constructor de un proyecto, que no determina su objetivo (lo que correspondería a ese otro plano político) sino el que lo lleva adelante. Pero, tampoco, es el que *opera*, sobre una realidad dada o ya transformada, como lo hace el “funcionario”. Su identidad se presenta en la relación y la diferencia respecto de esos sujetos burocráticos pre-existentes: frente a lo político se presenta con un perfil ‘experto’, frente al funcionario, como un ‘innovador’. Se considera capaz de proyectar, dilucidar, especular o adelantar abstracta y racionalmente el conjunto de pasos a seguir para concretar ese emprendimiento político (económico) de gran escala -volverlo manipulable, previsible, asequible, hasta en sus mínimos detalles administrativos.

En definitiva, se presenta como el agente estatal que, gracias a su experticia, racionalidad, especialización, y rigurosidad, propias de un ‘ingeniero social’, es capaz de transformar un proyecto político en “realidad”.³

Esta posición de la planificación, entre lo político y lo técnico o entre políticos y funcionarios, también se ve reflejada en la organización formal que adopta en los aparatos estatales: la creación de organismos centrales, ubicados en niveles altos de los gobiernos nacionales (por debajo de niveles propiamente políticos, y por sobre la estructura propiamente administrativa), guardando una autonomía de la “línea”, de la estructura más consolidada, del aparato en sentido estricto.

Al configurarse predominantemente en forma de Consejos o Comisiones nacionales de desarrollo, si bien se referenciaban políticamente, también guardaban un grado de independencia relativa considerable, tanto del trabajo ‘regular’ estatal como de la estructura política, agregando en su seno representaciones más amplias, generalmente de los diferentes sectores productivos.

LA PLANIFICACIÓN EN EDUCACIÓN

Para el campo educativo, el desarrollo de la planificación con todas las características mencionadas expone el conjunto de supuestos, concepciones y controversias respecto de la relación educación - *desarrollo*. Este último, aún actualmente, deudor de los sentidos configurados en los '60 y consolidados con el desarrollismo: la noción de bienestar social construida desde lo económico, en un sentido estructural.

Es decir, una relación donde la mejora (social o educativa) siempre parte de este plano económico, aunque no necesariamente queda restringida en él, sino que se presenta como el centro propulsor, determinante del “desarrollo” de otras dimensiones sociales; por caso la educativa y los niveles educativos de la población.

A su vez, esta noción de desarrollo está directamente acuñada en una concepción de evolución progresiva y relativamente unívoca u homogénea de lo social; o sea, desde esta perspectiva el crecimiento económico conlleva necesariamente la “modernización” cultural.

Pero fundamentalmente, en esta noción de “desarrollo” está supuesta una fuerte confianza respecto de la posibilidad de adelantar desde un plan - racional, intelectual, abstracto- la configuración de la realidad social. En otros términos, involucra cierta utopía o simplificación de la complejidad social (lo que así se interpretó críticamente en la experiencia planificadora del Cono Sur) o la existencia de un fuerte disciplinamiento social, capaz “sujetar” la dinámica político-social (de múltiples sujetos sociales con sus diferentes posicionamientos e intereses respecto de ese proyecto) a aquellas pautas pre-establecidas en el Plan. Esto último asociable, en cambio, a experiencias “exitosas” como la soviética.

³ Este ‘pre-establecer’, está sumamente especificado, en relación con una sucesión “racional” de etapas y sub-etapas, de derivación lógica, de lo “general” a lo “más operativo” y específico, a manera de escalones, sucesivos, que no pueden saltarse y que requieren de un arduo diseño.

En cualquier caso, para el campo educativo (y cualquier otro en general) la planificación se presenta como una intervención político-administrativa, donde su definición/diseño “racional”, propiamente técnico, desde el conocimiento especializado, es determinante y donde aquel otro plano de la dinámica político-social efectiva queda relativamente relegado, desdibujado. (De Mattos, 1987)

Mirado históricamente, las primeras formas de planificación educativa guardan un papel subsidiario respecto de la planificación económica, la modalidad predominante de planificación. La educativa es un pequeño componente relativo a la previsión de formación de la mano de obra a ser ocupada de acuerdo a las proyecciones de crecimiento.

Ejercicios de tratamiento de datos cuantitativos, estadísticos, sobre la disponibilidad de técnicos y profesionales, en diferentes áreas, constituyen la modalidad inaugural de planificación educativa. (Fernández Lamarra, 2006).

Es decir, lo educativo es un medio o insumo (entre otros) de aquel desarrollo económico de base industrial, proveyendo al factor de producción trabajo de una “calificación especializada”, posibilitando una producción industrial de subsectores más complejos y avanzados tecnológicamente e incidiendo en la productividad y en la rentabilidad; es decir, incidiendo en los índices de crecimiento o desarrollo.

Esta presencia de lo educativo es deudora a su vez de la teoría del capital humano que, más allá de sus diferentes versiones, desde lo '60, postula una correlación positiva entre calificación y productividad/ rentabilidad, considerando a la primera, entonces, en términos de un capital “intangible”. Por lo tanto, desde este tipo de perspectivas, dada determinada calificación del personal en determinados procesos de producción, es posible establecer una tasa de retorno (la incidencia de esa calificación, como cualquier otro capital en juego) respecto de la rentabilidad obtenida.

En síntesis, la centralidad de la racionalidad técnica, de la dimensión económica y de una lógica de progreso social, serán marcas constitutivas de la planificación que se expresarán en la planificación educativa en sus principales características:

- Sujeta a favorecer el desarrollo económico (como motor del desarrollo social), a través de la formación de Recursos Humanos (RRHH), respecto de una especialización técnica de la producción, que requiere profesionales en estas áreas;
- Suponiendo la centralidad de “lo material”, en un sentido determinante, y por lo tanto la presencia de profesionales interpretados como “recurso” y su calificación como “capital”.
- Sobre-estimando lo “técnico”, en estrecha relación con la perspectiva “tecnocrática” en educación. Presumiendo que, diseñando adecuadamente un Plan, con su conjunto de objetivos y procedimientos racionales, es posible manipular la realidad social.
- Presentándose como un “proyecto de mejora”, en el sentido de un progreso. Un tipo de intervención que nunca puede –dada su naturaleza- viabilizar o involucrar una transformación radical, una ruptura, una reforma; sino que, dada su lógica de proyección acumulativa en el largo plazo, se presenta como una progresión respecto de un proyecto político ya asentado o una transformación ya producida.
- En términos de aparato estatal conlleva la existencia de un sujeto (“el planificador”) y espacios (Comisiones, Secretarías, Direcciones) que se consideran con una identidad propia, específica, fundada en la *expertise* y relativamente distante de la lógica tanto política como administrativa.

LA PLANIFICACIÓN EN EL UNIVERSO POST- BUROCRÁTICO

Las áreas de Planeamiento en general y de planeamiento educativo en particular son propias de un patrón de regulación burocrático del aparato estatal. Suponen una actividad planificadora concentrada en un área formalizada, de la estructura, situada en sus primeros niveles.

Esas oficinas definen y regulan de forma expresa, pública, normativa (a través de los planes, sus programaciones y diversos documentos operativos). Si bien no forman parte de la “línea” en sentido

estricto (no son aparato administrativo en su forma más característica, sino más bien algo asimilable al *staff*, las posiciones de asesoramiento) requieren de esa estructura tradicional. Su rol resulta de mediar entre las posiciones formalmente políticas (“decisión”) y las formalmente administrativas (“ejecución”). Es decir, suponen una organización estatal a manera de *cuadro administrativo burocrático*, tal como lo identifica y define Weber (1990), por la cual esos Documentos –Planes, en una sucesión escalar, dada una fuerte integración jerárquica entre niveles, se concretan tal como están previstos, hasta la base misma del aparato educativo (la actividad de las escuelas).

Las áreas de planeamiento en las estructuras educativas mantuvieron vigencia aún después de los procesos de ajuste y Reforma de los '90, bajo la nueva regulación post-burocrática. Esto ocurrió porque los ámbitos jurisdiccionales (a diferencia del nacional) continuaron (e incrementaron) su responsabilidad respecto del funcionamiento regular de las escuelas para el conjunto de la población, es decir, con una lógica de actividad propiamente burocrática.

Ahora bien, sin embargo, esta configuración burocrática se hibridó progresivamente, especialmente en las jurisdicciones más fuertes, con las nuevas formas reformistas post-burocráticas activas desde el ámbito nacional. Así estas áreas incorporaron en su quehacer, además de aquel tradicional burocrático (la proyección y programación global de actividades, tiempos y recursos) la creación, supervisión o articulación de programas y proyectos, focalizados y a término, a través de equipos técnicos especializados.

En términos nacionales, en cambio, con el proceso reformista, la planificación educativa desapareció (como en cualquier otro ámbito de gestión pública) porque, en sentido estricto, perdió su razón de ser. El “ajuste estructural” de las políticas neoliberales nunca supusieron una mejora sobre una situación pre-existente sino una transformación radical -del estado, de su naturaleza, de su rol, del sentido de la educación pública, etc, en concordancia con los cambios producidos globalmente, particularmente en términos económicos.

Así en este marco reformista lo que se produce es una activa construcción post-burocrática de lo estatal que sigue lineamientos simétricamente inversos a los que caracterizan un escenario burocrático: la descentralización del sistema, una organización centrifugada hacia las instituciones escolares y un conjunto de intervenciones de política específicas, particulares, en términos de tiempos, beneficiarios, contenidos y financiamiento. Una discontinuidad sustantiva que dejaba sin sentido la naturaleza de una intervención político-administrativa *planificada*, es decir, unívoca, dirigida en forma homogénea hacia numerosos ámbitos institucionales, estableciendo un conjunto de procedimientos o actividades “encadenadas” racionalmente a ser “ejecutadas”, etcétera.⁴

En alguna medida, podría sostenerse que el protagonismo de la planificación en el esquema burocrático previo -sobre un sistema integrado normativa y verticalmente- fue reemplazado en la reforma por el protagonismo de la *gestión* o la *gerencia* (particularmente la institucional-escolar) como una intervención en pequeña escala, flexible y a término. Direcciones todas contrarias a la planificación tradicional -una proyección en el largo plazo, estable, en gran escala, formalmente regulada y con implicancias relativamente unívocas para el conjunto de la población destinataria.

Por su parte, con una identidad más desdibujada, la planificación adquirió nuevos rasgos acordes con los cambios en la naturaleza de la intervención estatal, lo que se generalizó como *planificación*

⁴ La posición que presentamos aquí debate con otras que señalan la ausencia de Planificación en el proceso de reforma educativa en términos de una falencia o una intervención “inadecuada”. Cfr. Terigi, F. (2007). “Cuatro concepciones sobre el planeamiento educativo en la reforma educativa argentina de los noventa”. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 15 (10). Recuperado de <http://epaa.asu.edu/epaa/>

estratégica como un componente –y no como una actividad en sí- complementario de la gestión institucional (Alonso Brá, Gardyn et al, 2009).

De alguna manera, estas nuevas formas de planificación, consideradas de aquí en más en nuevos términos de *planeamiento*, incorporan todas las críticas que se habían acumulado respecto de su carácter rígido, autoritario, que eludía lo político a partir de enfatizar lo técnico, etc. pero con la finalidad de establecer una nueva normalidad de gestión, asimilable a la nueva gerencia (empresarial). Así el planeamiento solo podrá permanecer como dimensión de la gestión y por lo tanto ser variable, flexible, desarrollado desde unidades pequeñas y no específicas y con alcances (de previsión) mucho más acotados en el tiempo y los destinatarios.

Como señalamos inicialmente, más recientemente, cuando hay gestos expresos de la política nacional de una recuperación del aparato y las instituciones estatales, es decir, de aspectos burocráticos (en el sentido weberiano), fue creada formalmente un área de planificación educativa a nivel nacional, agregando ámbitos de sistematización de información, hasta entonces directamente ligados a las nuevas prácticas de evaluación que se introdujeron con las políticas reformistas.

Es decir, esta re-emergencia de la planificación en la política nacional se produce combinando de forma variable aquel sentido burocrático original de la planificación (establecer una direccionalidad consonante para el conjunto del sistema en el mediano y largo plazo) con las nuevas formas de regulación indirecta e intervenciones ad hoc, particulares, sobre ámbitos, contenidos, sujetos, lógicas y espacios educativos profundamente diversificados. Tendencias todas, que inaugura el proceso reformista de los '90, en tanto proceso activo de “desburocratización” del sistema educativo.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Alonso Brá (2008); “La política y administración educativa en *nuevos tiempos*” en Revista Brasileira de política y administración de la Educación. Vol.24 N.3; septiembre/diciembre 2008. Porto Alegre: ANPAE.

Alonso Brá, Gardyn, Judengloben, Korin y Orce (2009); “*La articulación político-administrativa del sistema educativo: la perspectiva de los actores*”. Buenos Aires:OPFyL

Alvarez, M; Judengloben, M. y Pérez Centeno, C (2006); "El modelo de simulación del sistema educativo de La Pampa" En: Fernández Lamarra (coord). *Política, planeamiento y gestión educativa*. Los Modelos de Simulación en Argentina. EdUntref, Buenos Aires.

Fernández Lamarra (2006);. Estudio introductorio. En: *Política, planeamiento y gestión educativa*. Los Modelos de Simulación en Argentina. EdUntref, Buenos Aires.

Mattos, C. (1987); “Estado, procesos de decisión y planificación en América Latina”. En *Revista de la CEPAL, N°31*, abril -1987. Santiago de Chile.

Terigi, F. (2007). “Cuatro concepciones sobre el planeamiento educativo en la reforma educativa argentina de los noventa”. *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 15 (10). Recuperado de <http://epaa.asu.edu/epaa/>

Morgan, G. (1990); *Imágenes de la organización*. Alfaomega. México

Seurot F. (1986); *Las economías socialistas*. Fondo de Cultura Económica. México.

Weber, M. (1922-1997); *Economía y Sociedad*. Fondo de Cultura Económica. México.

EL DESAFÍO EPISTEMOLÓGICO DE LAS TEORÍAS ADMINISTRATIVAS: COMPRENDER LAS ORGANIZACIONES DE ALTA CONFIABILIDAD (HROs)

Cantero, Javier (UNGS – IDEI)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo pone en evidencia el desafío epistemológico que representa la comprensión de las Organizaciones de Alta Confiabilidad (HROs) para la teoría de la organización. En primer lugar, se analizan las fuentes epistemológicas de la disciplina para dar cuenta del pasaje del *mainstream* positivista y postpositivista hacia la diversidad paradigmática. En la actualidad, la teoría de la organización es una disciplina científica rizomática, tanto por sus enfoques epistemológicos, la multiplicidad de temas de estudio, la profusión de fuentes disciplinarias como por la diversidad de estrategias metodológicas.

Las HROs constituyen un desafío epistemológico para la teoría de la organización, tanto para comprender su ontología como para explicar su *performance*. Más específicamente, las HROs plantean un conjunto de retos epistemológicos: superar el imperio positivista y vehicular la transición hacia la multiplicidad de paradigmas epistemológicos; la necesidad de integrar y/o reformular preguntas de investigación; el establecimiento de distinciones acerca de la ontología y gestión de las HROs; la integración de distintos niveles de análisis, de diversos tópicos inherentes a las organizaciones riesgosas y de múltiples estrategias metodológicas.

Multiplicidad paradigmática, diversidad de temáticas y creatividad metodológica son el terreno propicio para comprender las HROs. Terreno no exento de dificultades ya que a los desafíos epistemológicos planteados por las HROs se le suman las especificidades del contexto argentino, caracterizado por la profusión de organizaciones riesgosas, la recurrencia de accidentes y la escasez de equipos de investigación que desarrollen el campo disciplinar. Situación que complejiza y dificulta la comprensión de las HROs.

FUENTES EPISTEMOLÓGICAS DE LAS TEORÍAS ADMINISTRATIVAS

Más allá de los debates en torno al *status* científico de las teorías de la organización¹, se impone un estudio de las fuentes o paradigmas epistemológicos que nutren al campo disciplinar como primer paso para la comprensión de un tipo organizacional específico: las organizaciones de alta confiabilidad (HROs).²

Positivismo, postpositivismo, teoría crítica y constructivismo constituyen los principales paradigmas contemporáneos de las ciencias sociales (Guba y Lincoln, 1994, 2005). En los albores de la teoría de la organización primaba el deseo de una ciencia administrativa positivista, de ahí el desarrollo de los principios de administración y los esfuerzos por descubrir el *one best way* del diseño estructural, tecnológico y estratégico. Ante las grietas epistemológicas del edificio positivista se reconstruyen los

¹ Un repaso por las denominaciones de la ciencia del organizar nos remite a: teoría de la organización (Hatch, 2006; Tsoukas, 2003); teoría de la organización y del management (Cunliffe, 2011); ciencias de la gestión (David, 1999; David, Hatchuel y Laufer, 2008); saber administrativo (Suárez, 2004); pensamiento organizativo (Kliksberg, 1995); tecnología social de la administración (Pavesi, 2002).

² High Reliability Organizations (HROs)

cimientos administrativos bajo el paradigma postpositivista. De ahí en más, la naturaleza del conocimiento organizacional es probabilística y las hipótesis no son verificadas sino no-falsificadas.

A pesar de la fortaleza del *mainstream* postpositivista, la complejidad del objeto de estudio de las ciencias del organizar condujo a la adopción de otros paradigmas investigativos. En ese sentido, Mary-Jo Hatch (2006) traza un paralelo con los paradigmas de Guba y Lincoln al reconocer tres enfoques epistemológicos: modernismo, interaccionismo simbólico y posmodernismo.

Epistemológicamente hablando, las ciencias de la gestión pasaron del reino positivista al *mainstream* postpositivista, luego transitaron una etapa de “guerra de paradigmas” y en la actualidad se encuentran en una etapa de convivencia en la diversidad de múltiples paradigmas o “sopa de paradigmas” (Buchanan y Bryman, 2009).

Gareth Morgan (1991) con sus imágenes de la organización; Mary Jo Hatch (2006) con las perspectivas modernistas, interaccionistas y posmodernas y Stanley Deetz (2009) con los prototipos discursivos de los programas de investigación, proponen una epistemología multiparadigmática de la organización. Se trata de enfoques epistemológicos que ponen en evidencia el carácter rizomático de la teoría de la organización.³

ONTOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES DE ALTA CONFIABILIDAD

Uno de los rasgos constitutivos de la sociedad del riesgo (Beck, 1992) es la proliferación de organizaciones riesgosas. Centrales generadoras de energía nucleoelectrónica, sistemas de control de tráfico aéreo, porta-aviones navales, organizaciones que gestionan las misiones de cohetes espaciales, empresas petroquímicas, equipos de intervenciones quirúrgicas de alta complejidad, son algunos de los ejemplos paradigmáticos.

Las catástrofes de *Chernobil*, *Three Mile Island* (TMI), *Bhopal*, *Challenger* y *Columbia* dieron lugar a los primeros estudios de las organizaciones riesgosas. Entre ellos se destaca el análisis de Charles Perrow sobre la fusión parcial de un núcleo de reactor de la planta nuclear TMI ya que permitió caracterizar a las organizaciones riesgosas. Según Perrow (1984), se trata de sistemas tecnológicos cuyas interrelaciones son complejas y en los que se constata un alto nivel de integración de sus partes componentes. La idea central de la teoría de los accidentes normales (i.e. NAT, acrónimo del inglés Normal Accidents Theory) es la inexorabilidad de las catástrofes. Las organizaciones riesgosas son esencialmente vulnerables y sólo es una cuestión de tiempo el advenimiento de un evento catastrófico.

Tanto las falencias epistemológicas y metodológicas de la teoría de Perrow como la evidencia empírica habilitaron el terreno para el desarrollo de la teoría de las organizaciones de alta confiabilidad. En efecto, ¿cómo refutar la hipótesis central de la NAT? Además, las organizaciones riesgosas, que lidian las veinticuatro horas del día, los trescientos sesenta y cinco días del año con la posibilidad de ocurrencia de un accidente grave, generalmente funcionan de manera segura. He aquí el rasgo paradójico identificado por LaPorte y Consolini (1991): son organizaciones riesgosas que funcionan en la práctica, pero no en la teoría.

Estudios ulteriores identificaron un conjunto de competencias organizacionales (e.g., alta competencia técnica, cultura de la confiabilidad, búsqueda constante de la mejora, patrones de autoridad flexibles,

³ Si apelamos a la distinción rizomática y arborescente de Guattari y Deleuze (1980), las ciencias de la gestión, tanto por sus enfoques epistemológicos, la multiplicidad de temas de estudio, la profusión de fuentes disciplinarias y la diversidad de estrategias metodológicas poseen un carácter rizomático antes que el ideal arborescente de las ciencias exactas.

redundancia positiva) que explica el desempeño confiable de las organizaciones riesgosas. Con el tiempo se fue constituyendo una línea investigativa que invertía la idea central de Perrow. De ahora en más habrá que explicar por qué las organizaciones riesgosas son organizaciones de alta confiabilidad (HROs). Autores como Gene Rochlin (1993), Todd LaPorte y Paula Consolini (1991), Paul Schulman (1993) Karlene Roberts (1990) y Karl Weick (1987) le dieron forma a la teoría de las organizaciones de alta confiabilidad (HRT, High Reliability Theory).

A la complejidad del sistema riesgoso y el alto nivel de integración se le suman las competencias organizacionales tributarias de la confiabilidad. Además, Karl Weick y sus colegas sostienen que en las HROs existe una infraestructura cognitiva que genera un estado de mente colectiva o conciencia activa derivada de una interacción atenta (Weick y Roberts, 1993). Cinco principios –de anticipación y contención– permiten gestionar lo inesperado. En otras palabras, las HROs son confiables por: a) su preocupación por el fracaso, b) evitar interpretaciones simplificadoras, c) el monitoreo de sus operaciones, d) el compromiso con la resiliencia y e) la presencia de estructuras de baja especificidad que respetan el *savoir-faire* por sobre la jerarquía (Weick *et al.*, 1999; Weick y Sutcliffe, 2007).

Sin lugar a dudas, los enfoques reseñados han realizado aportes relevantes al estudio de las HROs, sin embargo, la pregunta acerca de la naturaleza de las organizaciones riesgosas no ha encontrado una respuesta epistemológicamente robusta y consistente.

Desde nuestra perspectiva, el rasgo ontológico distintivo de las HROs se halla en la teleología organizacional. En ese sentido, justo es reconocer que todo el universo organizacional posee una teleología múltiple. Las organizaciones persiguen objetivos y metas múltiples. Lo más desafiante es que los objetivos, con cierta frecuencia, son conflictivos. De ahí que las organizaciones apelen a distintas estrategias para resolver la conflictiva multiplicidad teleológica: disolver los conflictos teleológicos mediante la satisfacción de un conjunto de restricciones o a través de la selección y maximización de un solo objetivo; establecer una jerarquía teleológica para apuntar de manera ordenada, secuencial o cíclica a la multiplicidad teleológica; establecer arbitrajes o *trade-offs* entre objetivos; conciliar objetivos múltiples en conflicto. Esta última es la estrategia más compleja, desafiante y riesgosa tanto para su análisis como para la búsqueda de soluciones.

Las HROs no tienen alternativas con respecto a sus objetivos: deben alcanzarlos todos en forma simultánea si pretenden sobrevivir. No pueden disolver su multiplicidad teleológica, no pueden apelar a la jerarquización de sus objetivos y tampoco deben establecer arbitrajes que pongan en riesgo su supervivencia. En otras palabras, la característica distintiva de las HROs es que deben conciliar objetivos múltiples, en conflicto y concomitantes.

DESAFÍOS EPISTEMOLÓGICOS PLANTEADOS POR LAS ORGANIZACIONES DE ALTA CONFIABILIDAD

La comprensión de las HROs pone en evidencia un conjunto de desafíos epistemológicos. Primero, el fin del imperio positivista y la transición hacia la multiplicidad de paradigmas epistemológicos. Segundo, la necesidad de integrar y/o reformular preguntas de investigación de naturaleza antagónica. Tercero, el establecimiento de distinciones acerca de la ontología y gestión de las HROs. Cuarto, la integración de distintos niveles de análisis de las organizaciones riesgosas. Quinto, la diversidad de tópicos inherentes a las HROs. Sexto, la multiplicidad de estrategias metodológicas.

DEL IMPERIO EPISTEMOLÓGICO POSITIVISTA HACIA LA MULTIPLICIDAD PARADIGMÁTICA

El predominio del paradigma técnico ingenieril en la gestión de HROs es el reflejo del positivismo y postpositivismo epistemológico. Aún hoy las técnicas de identificación y evaluación cuantitativa de los riesgos industriales constituyen un *corpus* teórico en desarrollo y de fuerte presencia en la gestión de las HROs. No obstante ello, tanto la teoría de los accidentes normales (Perrow, 1984) como los investigadores del grupo de Berkeley introdujeron epistemologías constructivistas e interpretacionistas para comprender las HROs (LaPorte y Consolini, 1991; Weick, 1993; Pidgeon, Kasperson y Slovic, 2003).

De esta manera el estudio de las organizaciones riesgosas responde al principio de variedad requerida por su objeto de estudio, superando el estadio epistemológico belicoso, y se sitúa en la etapa de convivencia entre los diversos enfoques epistemológicos. Convivencia no exenta de problemas derivados del nivel de legitimidad, validez y confiabilidad de cada uno de los enfoques. Ante la robustez teórica formal de las epistemologías postpositivistas se le oponen sus falencias explicativas y predictivas y *viceversa*, las epistemologías constructivistas presentan fortalezas explicativas junto con falencias normativas y/o prescriptivas.

NATURALEZA DE LAS PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

Tres son los abordajes que se pueden identificar al estudiar el campo disciplinar de las HROs. En primer lugar, el enfoque ingenieril se centra en la confiabilidad técnica y apunta a responder preguntas tales como: ¿cuáles son los riesgos de las HROs? ¿qué métodos hay que desarrollar para dar cuenta de los riesgos industriales? ¿qué dispositivos se deben poner en práctica para eliminar o mitigar los riesgos y las fallas?

En segundo lugar, el enfoque de las vulnerabilidades se interroga acerca de las causas de los accidentes catastróficos generados por organizaciones riesgosas. Sin constituir una ruptura con el abordaje técnico, se especifican las fuentes de vulnerabilidad de los sistemas riesgosos, con cierto predominio en la vulnerabilidad humana.

La tercera etapa del campo de estudio de las HROs invierte radicalmente las preguntas de investigación. En este caso, los autores de la HRT se preguntan acerca de las fuentes de la confiabilidad.

Dos fenómenos *a priori* contradictorios –recurrencia de catástrofes industriales y desempeño confiable de las HROs– conducen al desafío epistemológico de integración y/o redefinición de las preguntas de investigación. En esa línea de razonamiento, Rijpma (1997) se interroga acerca del impacto de la confiabilidad sobre el nivel de complejidad e integración de las HROs. Así mismo, sería pertinente preguntarse sobre el aprendizaje organizacional a partir de eventos catastróficos no deseados.

ESTABLECIMIENTO DE DISTINCIONES

Según Paul Schulman (2011) la falta de especificación de los conceptos más importantes y de su objeto de estudio constituye un problema de la teoría de la organización y, en particular, del terreno de investigación en HROs. En ese sentido, ¿qué entendemos por confiabilidad organizacional? Diversos autores asimilan confiabilidad a la ausencia de accidentes. Otros consideran la conciliación teleológica como determinante de la confiabilidad (Rochlin, 1993; Bourrier, 2001; Cantero y Seijo, 2012). No obstante ello, se carece de precisiones epistemológicas que operacionalicen la noción.

Por otra parte, los autores del grupo de Berkeley rotularon las organizaciones riesgosas como HROs sin brindar precisiones en torno al nivel de confiabilidad. En otras palabras, ¿cuán alta debe ser la alta confiabilidad de las HROs? Se trata de una falta de especificación de los parámetros y de un problema de medición que debe ser abordado.

Las definiciones probabilísticas de los riesgos industriales propuestas por el enfoque ingenieril tienen como contrapunto las construcciones sociales del riesgo. Es decir, el riesgo es una construcción que realizan los distintos actores sociales involucrados, en la que se establecen distinciones en torno a qué es un riesgo y qué no lo es. Otros conceptos conexos a la noción de riesgo como peligros, daños, anomalías, incidentes, accidentes graves, riesgo aceptable e inaceptable, también requieren precisiones epistemológicas.

En definitiva, establecer distinciones nos enfrenta al desafío de especificar los conceptos centrales de las HROs y operacionalizar las variables de análisis, proponiendo dispositivos de medición.

INTEGRACIÓN DE DISTINTOS NIVELES DE ANÁLISIS

Así como desde el punto de vista paradigmático el conocimiento de las HROs estuvo colonizado por el enfoque ingenieril, desde la perspectiva de los niveles de análisis primó el abordaje de las HROs a partir del factor humano (Amalberti, 2009; Daniellou *et al.*, 2013; Hollnagel, 2010; Rasmussen, 1983; Reason, 2009). En menor medida, se estudió la confiabilidad o vulnerabilidad de los grupos o equipos de trabajo en HROs (Weick, 1993).

Múltiples son los desafíos epistemológicos en este sentido: 1) superar el *cliché* del factor humano como fuente exclusiva de vulnerabilidad; 2) reconocer la naturaleza paradójica de los factores humano y grupal; 3) desarrollar el estudio de los factores organizacionales e interorganizacionales mediante el estudio de su impacto sobre la confiabilidad y la vulnerabilidad; 4) integrar los distintos niveles de análisis.

DIVERSIFICACIÓN DE TEMAS CLAVE PARA COMPRENDER LAS HROS Y SU GESTIÓN

Inicialmente el campo de estudio de las HROs tenía como tema excluyente la naturaleza de los riesgos, la posibilidad de cuantificación y las estrategias de mitigación. Con posterioridad se incluyeron otros tópicos de estudio: factor humano, factor organizacional, desviación de los comportamientos, cultura de la seguridad, resiliencia organizacional, etc.

La tendencia del estudio de las HROs –como sucede con la teoría de la organización– es a la extensión de las fronteras de análisis. En los últimos tiempos se introduce el estudio de la política en las HROs, la cultura de la confiabilidad, la confluencia de la gestión de los riesgos industriales y el desarrollo sustentable, y la gobernanza de los riesgos industriales. Enumeración no taxativa sino meramente ilustrativa de la extensión del dominio de estudio de las HROs.

MULTIPLICIDAD DE ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS: LA OPORTUNIDAD DE LOS *MIXED METHODS*

Múltiples son los factores que influyen en la construcción y adopción de una estrategia metodológica para las investigaciones organizacionales. Las características de las organizaciones bajo estudio, los temas de investigación, las características históricas, políticas y de los investigadores, cuestiones éticas

y la naturaleza de las evidencias recogidas, constituyen un sistema de influencias en la elección de los métodos de investigación (Buchanan y Bryman, 2009).

El estudio de las HROs estuvo monopolizado, en una primera etapa, por los enfoques metodológicos cuantitativos cuyo *leit motiv* giraba en torno al análisis de los riesgos industriales y al desarrollo de técnicas para mitigarlos. Posteriormente, se fue desarrollando una línea investigativa de las vulnerabilidades organizativas que adoptaban metodologías cualitativas para el estudio de casos, frecuentemente de HROs que habían sufrido accidentes catastróficos. En la actualidad, la panoplia de estrategias metodológicas para abordar las HROs se amplió y encontramos, junto con los enfoques tradicionales, estudios etnográficos (Bourrier, 1999), observaciones participantes (Rochlin, 2011) y análisis interaccionistas simbólicos que dan cuenta de los procesos de construcción de sentido en torno a las HROs (Gephart, 1984; Weick, 1993, 2007).

En este caso el desafío epistemológico apunta a la integración de las diversas estrategias metodológicas o *mixed methods*, de gran potencial para ampliar el rango investigativo (Buchanan y Bryman, 2009) y mejorar la comprensión de las HROs.

CONCLUSIONES

La teoría de la organización, desde el punto de vista epistemológico, pasó del reino positivista al *mainstream* postpositivista, luego transitó una etapa de “guerra de paradigmas” para situarse en una etapa de diversidad paradigmática. En la actualidad, es una disciplina científica rizomática, tanto por sus enfoques epistemológicos, la multiplicidad de temas de estudio, la profusión de fuentes disciplinarias como por la diversidad de estrategias metodológicas.

Desde sus inicios, la teoría de la organización se pregunta por el significado de ‘organización’ y por las especificidades del universo organizacional. Dentro de la mirada de tipos organizacionales, en las sociedades del riesgo contemporáneas, se destacan los sistemas complejos y de alto nivel de integración, también denominados ‘Organizaciones de Alta Confiabilidad (HROs)’.

Las HROs constituyen un desafío epistemológico para la teoría de la organización, tanto para comprender su ontología como para explicar su *performance*. Más específicamente, las HROs ponen en evidencia un conjunto de retos epistemológicos: superar el imperio positivista de las HROs y vehicular la transición hacia la multiplicidad de paradigmas epistemológicos; la necesidad de integrar y/o reformular preguntas de investigación; el establecimiento de distinciones acerca de la ontología y gestión de las HROs; la integración de distintos niveles de análisis, de diversos tópicos inherentes a las organizaciones riesgosas y de múltiples estrategias metodológicas.

Multiplicidad paradigmática, diversidad de temáticas y creatividad metodológica son el terreno propicio para comprender las HROs. Terreno no exento de dificultades ya que a los desafíos epistemológicos planteados por las HROs se le suman las especificidades del contexto argentino, caracterizado por la profusión de organizaciones riesgosas, la recurrencia de accidentes y la escasez de equipos de investigación que desarrollen el campo disciplinar. Situación que complejiza y dificulta la comprensión de las HROs.

Bibliografía

Amalberti, R. (2009) *La acción humana en los sistemas de alto riesgo*. Madrid: Editorial Modus Laborandi.

Beck, U. (1992) *Risk society: towards a new modernity*. Newbury Park, CA: Sage.

- Bourrier, M. (1999) *Le nucléaire à l'épreuve de l'organisation*. Paris: Collection Le travail humain. Presses Universitaires de France.
- Bourrier, M. (Dir.) (2001) *Organiser la fiabilité*. Paris: L'Harmattan.
- Buchanan, D. y Bryman, A. (2009) The organizational research context: properties and implications. In Buchanan, D. & Bryman, A. *The SAGE Handbook of Organizational Research Methods*. 1-18.
- Cantero, J. y Seijo, G. (2012) Rasgos ontológicos de las Organizaciones de Alta Confiabilidad (HROs): precisiones epistemológicas para la comprensión de un objeto de estudio en debate. *Revista del Centro de Estudios de Sociología del Trabajo*. Nº 4, abril, 69-96.
- Cunliffe, A. (2011) Crafting qualitative research: Morgan and Smircich 30 years on. *Organizational Research Methods*, 14: 647-673.
- Daniellou, F.; Simard, M. y Boissières, I. (2013) *Factores Humanos y Organizativos de la seguridad industrial: estado del arte*. Número 2013-14 de Cahiers de la Sécurité Industrielle. Institut pour une Culture de Sécurité Industrielle. Toulouse: France: ICSI.
- David, A. (1999) *Logique, épistémologie et méthodologie en sciences de gestion*. Conférence de l'AIMS.
- David, A.; Hatchuel, A. y Laufer, R. (2008) *Les nouvelles fondations des sciences de gestion*. Vuibert: FNEGE.
- Deetz, S. (2009) Organizational research as alternative ways of attending to and talking about structures and activities. In Buchanan, D. & Bryman, A. *The SAGE Handbook of Organizational Research Methods*.
- Deleuze, G. y Guattari, F. (1980) *Mille plateaux. Capitalisme et schizophrénie*. Paris : Les Editions de Minuit.
- Gephart, R. (1984) Making sense of organizationally based environmental disasters. *Journal of Management*, 10 (2): 205-225.
- Guba, E. y Lincoln, Y. (1994) Competing paradigms in qualitative research. In Denzin, N. & Lincoln, Y. (Eds.) *Handbook of qualitative research*. Thousand Oaks, CA: Sage. 105-117.
- Guba, E. y Lincoln, Y. (2005) Paradigmatic controversies, contradictions and emerging confluences. In Denzin, N. & Lincoln, Y. (Eds.) *The SAGE Handbook of Qualitative Research*. 3rd Edition. California: Sage Publications. 191-216.
- Hatch, M-J. (2006) *Organization theory. Modern, symbolic and postmodern perspectives*. Oxford University Press.
- Hollnagel, E. (2010) *Safer complex industrial environments. A human factor approach*. Boca Ratón: CRC Press.
- Kliksberg, B. (1995) *El pensamiento organizativo. De los dogmas a un nuevo paradigma gerencial*. Buenos Aires: Tesis Grupo Editorial Norma.
- LaPorte, T. y Consolini, P. (1991) Working in practice but not in theory: theoretical challenges of "High-reliability organizations". *Journal of Public Administration Research and Theory*, 1 (winter), 19-47.
- Morgan, G. (1991) *Imágenes de la organización*. México: Ediciones Alfaomega.
- Pavesi, P. (2002) Administración, teorías y metáforas. *Energeia. Revista Internacional de Filosofía y Epistemología de las Ciencias Económicas*, Vol. 1, Nº 1, 71-88.

- Perrow, Ch. (1984) *Normal Accidents: living with high-risk technologies*. New York: Basic Books.
- Pidgeon, N.; Kasperson, R. y Slovic, P. (Eds.) (2003) *The social amplification of risk*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rasmussen, J. (1983) Skills, rules, and knowledge: signals, signs and symbols and other distinctions in human performance models. *IEEE transactions on systems, man and cybernetics*. SMC-13, 257-266.
- Reason, J. (2009) *El error humano*. Madrid: Editorial Modus Laborandi.
- Rijpma, J. (1997) Complexity, tight-coupling and reliability: connecting normal accidents theory and high reliability theory. *Journal of contingencies and crisis management*, 5 (1): 15-23.
- Rochlin, G. (1993) "Defining "high reliability" organisations in practice: a taxonomic prologue. En Roberts, K. (ed) *New Challenges to Understanding Organisations*. New York: Macmillan.
- Rochlin, G. (2011) How to hunt a very reliable organization. *Journal of contingencies and crisis management*. 19 (1): 14-20.
- Roberts, K. (1990) Some characteristics of one type of high reliability organization. *Organization Science*, 1 (2): 160-175.
- Schulman, P. (1993) The negotiated order of organizational reliability. *Administration & Society*, 25 (3): 353-363.
- Schulman, P. (2011) Problems in the organization of organization theory: an essay in honour of Todd LaPorte. *Journal of contingencies and crisis management*. 19 (1): 43-50.
- Suárez, F. (2004) *Construcción del saber administrativo en la Argentina: una aproximación operacional*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Administrativas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.
- Tsoukas, H. (2003) New times, fresh challenges: reflexions on the past and the future of organizations theory. In Tsoukas, H. & Knudsen, Ch. *The Oxford handbook of organization theory*. NY: Oxford University Press. 607-622.
- Weick, K. (1987) Organizational culture as a source of high reliability. *California Management Review*, 24 (2): 112-127.
- Weick, K.E. (1993) The collapse of sensemaking in organizations: The Mann Gulch disaster, *Administrative Science Quarterly*. 38, 628-652.
- Weick, K. y Roberts, K. (1993) Collective mind in organizations: heedful interrelating on flight decks. *Administrative Science Quarterly*. 38, 357-381.
- Weick, K., Sutcliffe, K. y Obstfeld, D. (1999) Organizing for high reliability: processes of collective mindfulness. *Research in organizational Behavior*. 21, 81-123.
- Weick, K. y Sutcliffe, K. (2007) *Managing the unexpected: resilient performance in an age of uncertainty*. 2nd Ed. San Francisco: John Wiley & Sons, Inc.

UN PANORAMA DE LA INVESTIGACION CONTABLE A PARTIR DE LAS CIENCIAS DE LA COMPLEJIDAD.

Castiblanco, Fabian

A MANERA DE INTRODUCCIÓN

La evolución del pensamiento contable se ha enmarcado de manera natural por una respuesta directa a los retos y necesidades que el entorno específico y el momento histórico le presenta. De igual forma, se ha visto permeada por el desarrollo tanto en paralelo como transversal de otras ciencias o disciplinas.

Tales premisas son abordadas por Tua (2004) y de cierta manera desembocan y trazan algunas tendencias o perspectivas frente al desarrollo de la investigación contable. El estudio, clasificación y delineamiento de dichas tendencias ha sido objeto de diversos autores ((Chua, 1986); (Larrinaga, 1999); (Ryan, Scapens, & Theobald, 2004)) y en términos generales se distinguen tres grandes perspectivas: principal, interpretativa y crítica.

A continuación, se establecen algunas características de dichas perspectivas a partir de lo expuesto por Larrinaga (1999) y Chua (1986); se presentan las más relevantes, para los fines de este escrito.

Frente a la perspectiva principal, de mayor auge en la investigación contable, se evidencian rasgos esenciales como el determinismo, el positivismo y el trabajo cuantitativo sobre los fenómenos; considera la realidad de manera objetiva y externa al sujeto, pone su fuerte en la maximización del beneficio y en general, para la contabilidad desconocen la historia y la sociedad como aportantes al conocimiento.

Tal perspectiva, monta sus cimientos en el desarrollo de teorías, conceptos básicos y paradigmas extraídos en esencia de la economía y las matemáticas, trabaja sobre el carácter funcionalista de la contabilidad y comprende el mundo a través de la visión lineal de los fenómenos y el principio de causalidad.

Se identifica una metodología basada en la reducción de los fenómenos al estudio de sus partes constitutivas de forma separada, comprende las organizaciones como conjunto de individuos sin relaciones entre ellos y establece una estructura clara por el equilibrio y el orden social.

Frente a la perspectiva Interpretativa, se identifica un interés marcado por la comprensión de los fenómenos fruto de la interacción social y el significado de las prácticas sociales emergentes; la premisa fundamental radica en establecer que dichas prácticas e interacciones son dependientes tanto del contexto social, político e histórico sobre el cual se desarrollan, así como del significado que tienen para sus actores.

Por lo tanto, la información contable puede tener diversos significados derivados de las múltiples interpretaciones de los individuos. A su vez, la contabilidad dota de significado y representación a ciertas ideas que forman parte de una realidad cambiante y evolutiva, por lo tanto, tales significados y representaciones son imperfectas, así como lo son las experiencias humanas de las cuales se derivan.

La búsqueda de la perspectiva interpretativa no radica en la solución de determinados problemas, sino en la comprensión y explicación de las acciones que ocurren en los entornos sociales.

Para la perspectiva crítica, se establecen como asunciones principales el imperativo por identificar y eliminar la dominación y las practicas ideológica ante el supuesto de la existencia de una “desigualdad

estructural básica” (Larrinaga, 1999). Los seres humanos tienen potencialidades que son impedidas para surgir o están insatisfechas por mecanismos restrictivos y de control.

Para los investigadores bajo esta perspectiva, la verdad puede encontrarse en los procesos sociales e históricos, en el estudio de la universalidad y no de las particularidades; lo particular solo es comprensible en un entorno de relaciones que lo conforman siendo parte de un todo. No existe una distinción clara entre los niveles de análisis social y organizacional, pues se comprende la estrecha relación entre lo micro y lo macro.

Se conciben las prácticas contables como partes constitutivas y que son constituidas por macro-conflictos entre las diferentes clases. La contabilidad juega un papel fundamental en la transferencia de riqueza, considerando el sistema social basado en desigualdades y en una falsa conciencia. Las organizaciones producen y reflejan las relaciones de explotación o las formas de dominación.

Con lo expuesto en los párrafos anteriores se busca poner de manifiesto la pluralidad de problemáticas a las cuales se ha desplegado la investigación contable. Se resaltan las diferencias entre los objetos de comprensión de cada perspectiva y pone de palpable un camino hacia la no unificación de la investigación; se plantean, con las perspectivas interpretativa y crítica, otras concepciones sobre la comprensión y la naturaleza de la sociedad, y la forma como se produce conocimiento, en contra peso a los presupuestos funcionalistas tan predominantes en la contabilidad.

El anterior panorama, brinda luces al desarrollo de investigaciones alternativas en el ámbito contable; las diversas formas de comprensión de la contabilidad y el reconocimiento de múltiples problemas; estimulan y establecen un horizonte de nuevas consideraciones que permiten avances en el saber propio.

Incluso sería pertinente y deseable que el conocimiento de la contabilidad tanto en lo social, lo institucional y lo nacional se dé a través del diálogo de las diferentes perspectivas (Larrinaga, 1999); mejor aún, que el desarrollo de la contabilidad, su comprensión e investigación este mediado por un trabajo interdisciplinar que sobrepase los límites de la instrumentalización y el funcionalismo del saber contable, como lo expresa Gómez y Ospina “las demandas por una interdisciplinariedad superior a la actual y necesaria para la “comprensión compleja” de la “realidad compleja”, implica movernos más hacia afuera, que hacia adentro de la contabilidad”. (Gómez & Ospina, 2009, p. 29)

Bajo tal desafío, cobra validez proponer, estructurar y consolidar una perspectiva de investigación contable que sobrepase los límites del determinismo, que comprenda los fenómenos sociales propios con sus complejidades, crisis, realidades, actores, evoluciones, desigualdades, turbulencias y rupturas; una visión de la contabilidad que integre preocupaciones sociales, incertidumbres latentes, relaciones de poder, la emergencia de fenómenos a nivel macro y micro y la historia como factor influyente en tal proceso complejo.

Sin embargo, en este marco es imperante enfatizar en el rigor intelectual y en las sólidas bases epistemológicas y ontológicas que deben llevarse a cabo en el ejercicio de la investigación para no entrar en la aplicación irreflexiva de metodologías (Gómez & Ospina, 2009). La contabilidad, en ciertos aspectos ha logrado salir de su connotación nomotética (en el sentido kantiano), estado al cual es indeseable regresar por completo, por lo tanto, debe evitar caer en el absurdo integrador de aspectos perteneciente a enfoques y perspectivas incompatibles, en el afán de ampliar sus horizontes investigativos.

Ante tales retos, a continuación, se presenta una perspectiva alternativa de investigación contable que debele en primera instancia, una postura frente a la naturaleza y comprensión de los fenómenos contables y, posteriormente, una episteme, en el sentido griego del término, que permita abordar dicha comprensión de los fenómenos.

LAS CIENCIAS DE LA COMPLEJIDAD

En el marco de las ciencias sociales, particularmente en el ámbito económico, administrativo y contable, se hace predominante el estudio sobre las voluntades humanas; sobre fenómenos de naturaleza social que están mediados por los sujetos y sus relaciones, por su micro y macro entorno, en los sentidos más amplios. En esencia, se analizan y reflexionan los elementos constitutivos en las organizaciones, sus devenires y estructura dinámica; las decisiones a las cuales se enfrentan y las consecuencias de las mismas; el contexto en el cual se encuentra inmerso, las relaciones de poder y jerarquización existentes; sus relaciones con el entorno, las comprensiones de sus actores y el entramado complejo que de ellas emergen en el continuo.

Dicho estudio, hace necesario establecer una mirada de tipo holístico sobre las organizaciones, en la cual es determinante la comprensión de fenómenos dinámicos y variables, las redes establecidas entre las partes constitutivas, la generación de nuevos sucesos y relaciones a partir de dichas redes; la mutación constante del entorno, del sistema y del fenómeno. En general, se hace imperante una comprensión evolutiva del todo y de las partes en constante interacción, en la que no predomine la determinación causal o lineal de los fenómenos estudiados, sino que permita su consideración a partir de la visión de la complejidad creciente y sus múltiples bifurcaciones.

Tal necesidad se soporta en el establecimiento de un cambio de paradigma filosófico entorno al desarrollo de las ciencias, tanto “exactas” como sociales, el cual ha establecido el abandono del determinismo, de la verdad absoluta, de la homogenización del conocimiento y del desarrollo lineal de los fenómenos. Se establece una comprensión de la realidad y del mundo a partir de fenómenos o sistemas que se comportan de modo complejo, es decir, que presentan como rasgos distintivos la incertidumbre, la no-linealidad, la transición orden-desorden-orden, las turbulencias y el pluralismo lógico, entre otros aspectos mejor descritos por Maldonado & Gómez (2011).

El cambio de paradigma, específicamente en las ciencias sociales, radica bajo “La idea general que las ciencias sociales y humanas poseen, estudian, se ocupan de los sistemas, fenómenos y comportamientos de máxima complejidad conocida hasta la fecha, a saber: los sistemas humanos” (Maldonado & Gómez, 2011, p. 84). Es decir, se hace necesario comprender las dinámicas sociales desde su complejidad, reconocer que los fenómenos propios de los sistemas humanos, se encuentran cargados de inestabilidades, de incertidumbre, de sucesos impredecibles y en muchas ocasiones incontrolables; son fenómenos inacabados, de desequilibrio, adaptativos y con jerarquizaciones y poderes preestablecidos.

Una amplia exposición, en la consolidación de tal paradigma se puede encontrar en la obra de Maldonado y Gómez, “El Mundo de las ciencias de la complejidad. Una investigación sobre qué son, su desarrollo y sus posibilidades” (2011), en la cual se presenta la consolidación de lo que hoy se denominan Ciencias de la complejidad, ya que vislumbra tres grandes momentos de la historia sobre los cuales descansa el nacimiento de dichas ciencias.

Desde Newton y Leibniz, con el surgimiento del cálculo infinitesimal, pasando por A. Turin y K Gödel, hasta llegar al trabajo desarrollado por I. Prigogine quien platearía lo que se conoce hoy como la primera de las ciencias de la complejidad. Se presenta un claro recorrido por la ciencia que dio origen a las ciencias de la complejidad, el desarrollo de la teoría general del conocimiento y el surgimiento de la filosofía de la ciencia hasta la complejidad, caracterizando así cuáles son tales ciencias: termodinámica del no equilibrio, teoría del caos, geometría fractal, teoría de las catástrofes, ciencia de redes, vida artificial y las lógicas no clásicas.

Bajo la perspectiva de los autores mencionados, las ciencias de la complejidad se encargan, en términos generales del

“Estudio de los sistemas, fenómenos y comportamientos de complejidad creciente, caracterizados por rasgos tales como auto organización, emergencia, no-linealidad, ausencia de control rígido, paralelismo, no centralidad, pluralismo lógico, turbulencias, inestabilidades, incertidumbre, adaptación, aprendizaje, ausencia de jerarquías, redes libres de escala, leyes de potencia, y otros”. (Maldonado & Gómez, 2011, p. 47)

Ahondar en cada una de las siete ciencias de la complejidad sería una labor ardua, debido a que tales ciencias presentan una construcción bastante profunda y con elementos de alto rigor en diversos campos como, las matemáticas, la física, la química, la informática, entre otros. Lo importante es, por lo menos reconocer sus problemas de estudio y las características de los fenómenos abordados, de acuerdo a eso será menester de los intereses ahondar en las necesarias.

Por el momento, en el campo de las ciencias de la complejidad es pertinente establecer algunos rasgos distintivos tanto en su labor, como en el tipo de fenómenos o problemas que abordan. A continuación, se presentan algunos de los más relevantes y que caracterizan sus constructos como ciencias de la complejidad:

- No definen objetos de estudio, trabajan sobre problemas, en esencia sobre el problema de la complejidad.
- La complejidad es la obra o producto del tiempo; se abordan los fenómenos a partir de la flecha del tiempo.
- Debido a la característica anterior, un fenómeno complejo se explica a partir de su evolución o de sus posibilidades. Son ciencias de las posibilidades.
- En la misma línea, un punto central en las ciencias de la complejidad son las transiciones (en el recorrido por la flecha del tiempo) entre orden-desorden.
- No se interesan por todos los aspectos y dimensiones de la realidad, no todo es complejo ni tiene porque volverse complejo, no es necesario ni deseable que las cosas sean complejas; se encargan de aquellos fenómenos alejados del equilibrio y al filo del caos; es decir donde suceden imprecisiones, vacíos, incertidumbre, no-linealidad, inestabilidades, bifurcaciones entre otras.
- Las ciencias de la complejidad no son ciencias de control, no son ciencias de la predicción, buscan explicar y comprender fenómenos, procesos, situaciones y sistemas.
- Más que modelos, planten simulaciones de los fenómenos.

Junto a las anteriores asunciones, es relevante destacar una distinción necesaria al hablar de ciencias de la complejidad y que han generado gran confusión frente a la comprensión de las mismas.

Se tiende, cuando poco se ha profundizado en el tema, en relacionar o confundir las ciencias de la complejidad con el conocido “pensamiento complejo” cuyo principal exponente es Edgar Morin. Las ciencias de la complejidad en nada hacen referencia o presentan ideas similares a los escritos propuestos por Morin, en particular, porque los conceptos, si así pudieran llamarse, tratados en torno al llamado “pensamiento complejo” difieren en su totalidad con las nociones y constructos teóricos abordados y definidos por las ciencias de la complejidad.

Basta con inspeccionar, la noción sobre complejidad que Morin establece; para él la complejidad se encuentra asociada con el azar e incluso, la complejidad implica una cantidad extrema de interacciones e interferencias entre un número muy grande de unidades. De igual forma, en los sistemas caóticos las interacciones desarrolladas dentro del proceso alteran cualquier previsión. Tales expresiones ponen de manifiesto una concepción distante de la asumida en las ciencias de la complejidad. En este sentido Reynoso (2007) expresa:

“Que desde los tres cuerpos de Poincaré hasta la ecuación logística de May la complejidad se manifiesta aún con muy pocos elementos en juego y no se hace más compleja porque agreguemos más [...] que en los sistemas caóticos la conducta impredecible no deriva de la naturaleza de las interacciones, sino de la sensibilidad a las condiciones iniciales.” (pág. 20).

Por lo tanto, es imperativo establecer las diferencias existentes y que distancian los propósitos de las ciencias de la complejidad, y lo denominado “pensamiento complejo” de Morin.

ALGUNOS FENÓMENOS DE LA CONTABILIDAD DESDE LAS CIENCIAS DE LA COMPLEJIDAD

Establecer una vía alternativa para el desarrollo del pensamiento contable y que a su vez redunde en una o varias perspectivas de investigación, implica establecer un marco de referencia frente a la comprensión que se tiene sobre la contabilidad, tal como se pudo abordar en la primera parte de este documento. Para tal efecto, se concibe la contabilidad como una ciencia social, que tiene por objeto formal la captación, medida, valoración, representación y comunicación (Tua, 2004) de ciertos fenómenos y realidades de las organizaciones y sistemas sociales.

De manera innegable, se establece la relación de la contabilidad con lo social, con su entorno, que funda una dependencia y una evolución conjunta a través del dialogo y la interrelación continua, de tal suerte que representa tales cambios del entorno y puede incidir en ellos. (Tua, 2004)

Ante tal premisa, es necesario que la contabilidad sumergida en los sistemas sociales, considere, reconozca y establezca las relaciones necesarias entre tres tipos de sistemas sociales a saber: los sistemas sociales naturales, los sistemas sociales humanos y los sistemas sociales artificiales. Ante lo cual Maldonado expresa: “los tres tipos de sistemas sociales constituyen en realidad uno sólo y que las distinciones entre los tres son, sencillamente, de orden epistemológico o metodológico.” (Maldonado, 2009, p. 150) Básicamente, se hace referencia a los ecosistemas naturales, sistemas humanos, en el sentido estricto de la palabra y a los sistemas posibles gracias a las tecnologías.

Si se piensan los fenómenos, procesos o situaciones contables desde tales sistemas, tanto en conjunto como en estrecha y continua relación, se halla la contabilidad ante un acontecimiento irrefutable: la complejidad creciente de las realidades que trabaja, es decir, una realidad enmarcada por la no-linealidad, la incertidumbre, las bifurcaciones, el caos, los movimientos incontrolables, el pluralismo lógico, la emergencia. Sistemas que crecen a la par y responden a las necesidades y desafíos del momento histórico, vía la flecha del tiempo. Es decir;

“[...] la complejidad de lo social tiene lugar en la dirección que apunta a una síntesis en la que los sistemas sociales humanos, los sistemas sociales naturales y los sistemas artificiales, no simplemente muestran una sinergia positiva [...], sino, mejor aún, emergen autoorganizadamente.” (Maldonado, 2009, p. 150).

Siendo así, en la contabilidad se abre una perspectiva de comprensión y trabajo frente a los fenómenos estudiados, los cuales sumergidos en un sistema (tres en realidad) de complejidad creciente requieren de herramientas acordes para el manejo de tal situación: las ciencias de la complejidad.

En consecuencia, se convoca a que la contabilidad encuentre en las ciencias de la complejidad lenguaje, herramientas, lógica y actitud necesaria para su investigación desde lo teórico como desde lo práctico y reflexivo. (Maldonado, 2003)

Problemáticas como la valoración de la riqueza natural y la biodiversidad, la valoración de los impactos ambientales, el desempeño social de la empresa, las decisiones empresariales, las proyecciones financieras, los estados financieros proforma, los costos indirectos de fabricación, los sistemas informáticos, las relaciones y redes de poder y jerarquía en las organizaciones y su influencia sobre lo

contable, las relaciones contables entre lo micro y lo macro, la inexistencia del equilibrio económico, pueden y deben, (es un imperativo si se comprende la naturaleza compleja de las mismas) ser abordadas con herramientas como la teoría de redes complejas, redes independientes de escala, sistemas dinámicos no lineales, lógica difusa, teoría de fractales, teoría del caos e inteligencia de enjambres por citar algunas.

Quizás el caso más conspicuo, corresponde hoy al empleo de la lógica difusa en aspectos contables como la auditoría, las finanzas y la contabilidad de costos, sobre los cuales se encuentra un gran listado de trabajos y reflexiones, (Gil Aluja & Kaufmann, 1993) (Zebda, 1991) (Panario, 2012) entre miles.

A MODO DE CONCLUSIONES

1. La evolución de la ciencia contables, requiere de la construcción interdisciplinaria continua y el dialogo permanente entre saberes.
2. Los problemas a los cuales se enfrenta hoy la contabilidad, son fenómenos pertenecientes a tres sistemas sociales no disjuntos, sistemas que abarcan la complejidad de lo social en todas sus dimensiones.
3. Es fundamental al hablar de ciencias de la complejidad, establecer una brecha diferenciadora con el “pensamiento complejo”.
4. Se plantea una alternativa tanto en el pensamiento como en el ámbito de la investigación contable, que tiene como perspectivas el estudio de los fenómenos de complejidad creciente.

BIBLIOGRAFÍA

Chua, W. (1986). Radical Developments in Accounting Thought. *The Accounting Review*, 61(4), 601-632.

Gil Aluja, J., & Kaufmann, A. (1993). *Introducción de la teoría de los subconjuntos borrosos a la gestión de la empresa*. Santiago de Compostela: Milladoiro.

Gómez, M., & Ospina, C. (2009). *Avances Interdisciplinarios Para una Comprensión Crítica de la Contabilidad. Textos paradigmáticos de las corrientes heterodoxas*. Medellín: Escuela de administración y contaduría pública. Universidad Nacional de Colombia. Departamento de ciencias contables. Universidad de Antioquia.

Larrinaga, C. (1999). Perspectivas Alternativas de Investigación en Contabilidad: Una revisión. *Revista de Contabilidad*, 2(3), 103-131.

Maldonado, C. (2003). Marco teórico del trabajo en ciencias de la complejidad y siete tesis sobre la complejidad. *Revista Colombiana de filosofía de la ciencia*, 4(8-9), 139-154.

Maldonado, C. (2009). Complejidad de los sistemas sociales: Un reto para las ciencias sociales. *Cinta Moebius*, 146-157.

Maldonado, C., & Gómez, N. (2011). *El Mundo de las Ciencias de la Complejidad*. Bogotá: Universidad del Rosario.

Maldonado, C., & Gómez, N. (2011). *El mundo de las Ciencias de la Complejidad*. Bogotá: Universidad del Rosario.

Panario, M. (2012). Estimación de los efectos patrimoniales de una contingencia ambiental a informar en nota a los informes contables. Cuadernos del Cimbage, 14, 17-44.

Reynoso, C. (2007). Edgar Morin y la complejidad: Elementos para una crítica. . Retrieved from <http://carlosreynoso.com.ar>

Reynoso, C. (2009). Modelos o metáforas. Críticas del paradigma de la complejidad de Edgar Morin. Buenos Aires: Ed. Sb.

Ryan, B., Scapens, R., & Theobald, M. (2004). Metodología de la Investigación en finanzas y contabilidad . Barcelona: Deusto.

Tua, J. (2004). Evolución y situación actual del pensamiento contable. Revista internacional Legis de Contabilidad y Auditoría., 41-128.

Zebda, A. (1991). The problem of Ambiguity and Vagueness in Accounting and Auditing. Behavioral Research in Accounting, 3, 117-145.

THE METAPHYSICS OF NEUROECONOMICS

Crespo, Ricardo F. (IAE / CONICET)

INTRODUCTION

Starting from the recognition of the influence of theory on the selection and interpretation of data, we reach today at a general acceptance of the dependence on a metaphysical worldview of the content, formulation and method of scientific theories. In this chapter I draw on Craig Dilworth (2006) thesis on the physicalist (and consequently materialist) metaphysical commitments of contemporary science and I show how this link is present in neurosciences, economics and neuroeconomics. However, some tensions remain in these sciences between an acceptance of an absolutely physicalist conception of reality and the defense of the existence of realities beyond matter. The physicalist worldview is concretized in sciences by the predominance of scientific positivism. There is a timid resistance to it in the field of neurosciences and of economics. In fact, the mother-theory of neuroeconomics, behavioral economics, aims to explain the empirical anomalies of positivist economic theories trying to enter into the black box of openly manifested data going beyond them. However, the recently born child, neuroeconomics, pretends to have found the root of those anomalies in an even more materialistic internal place: neural interactions. Consequently, the result is a deepening of the materialistic explanation. In neuroeconomics the physicalist worldview has won the tension between a complete physicalism and the openness to other realities. However, even at this ground some opposite voices remain.

1. SCIENCE AND METAPHYSICS

Today there is a diffused acceptance of the idea that there is a certain influence of theoretical or even metaphysical notions on the meaning and perception of scientific evidence. The road toward this conviction has walked many steps. The French scientist Pierre Duhem is considered as one of the first thinkers to note the theoretical commitments of empirical scientific investigation, the so-called theory-ladenness. For him, the result of a physics experiment is the fruit of an observation interpreted by virtue of the theories held by the observer. The physicist, chemist, physiologist, when using their instruments, “implicitly admit the accuracy of the theories justifying the use of these pieces of apparatus as well as of the theories giving meaning to the abstract ideas of temperature, pressure, ...” ([1906, 1954] 1998, pp. 259-60).

Karl Popper in *The Logic of Scientific Discovery* (1934) asserted that “for even singular statements are always *interpretations of the ‘facts’ in the light of theories*” ([1959] 2000, p. 423, cursive in the original). For him, any descriptive statement contains universals, which are hypotheses or conjectures; given that for him, “universals cannot be correlated with any specific sense- experience” (id., p. 95) –because “they transcend experience” (id, p. 424)–, these propositions cannot be verified. Then, the way to set the empirical basis is to reach at a convention of the scientific community (id., Chapter 5).

In 1951, W. v. O. Quine attacks the analytic-synthetic distinction, maintaining that the empirical propositions cannot be isolated from the related theories. The effect of this is “a blurring of the supposed boundary between speculative metaphysics and natural science” (1951, p. 20). Hans-Georg Gadamer, pertaining to a different tradition (hermeneutics), speaks about the horizon, “the range of vision that includes everything that can be seen from a particular vantage point” ([1960] 1996, p. 302).

In 1958 Norwood Russell Hanson coined the expression theory-ladenness by his famous phrase: “seeing is a ‘theory-laden’ undertaking” (1958, p. 19). There is a lot of discussion about the meaning and scope of this notion and the notion of incommensurability by Thomas S. Kuhn and Paul K. Feyerabend. There are different times to consider in the intellectual evolution of these thinkers and hence the possibility of a moderate interpretation of their theses. There are also relevant differences

between the ideas of all the authors mentioned above (see, e.g., Heidelberger 2003). In any case, it remains the idea of the influence of theory in observations and experiments. This may be conceptual or semantic—the meaning of observational terms is (partially) determined by theory— or “perceptual”, by the cognitive theory biases of the observers.

The empiricist Bas van Fraassen (1980, p. 81) also holds theory-ladenness (see Monton and Mohler 2012). More recently, Jim Bogen explains that “by Bayes’ theorem, the conditional probability of the claim of interest will depend on part upon that claim’s prior probability. (...) One’s use of evidence to evaluate a theory depends in part upon one’s theoretical commitments” (2003, p. 11). Besides, Julian Reiss complains about theories of evidence failure to take into account that evidence about “a hypothesis is dependent on how the world works and our knowledge thereof” (2014, p. 302). In sum, as James Ladyman asserts, “the degree of confirmation of a scientific theory is heavily theory-dependent, in the sense that background theories inform judgments about the extent to which different theories are supported by the available evidence” (2002, p. 214).

Finally, going even beyond through this thread of thought, Craig Dilworth (2006) is emphatic in that modern science consists in the application of particular fundamental metaphysical principles, which are the foundation of it. These principles (uniformity of nature, substance and causality) delineate a physicalist deterministic (though not rigid) conception of reality, not accepted without qualifications by the different scientific disciplines, depending on their subject. These principles determine what is to be ontologically necessary or possible within the discipline, provide the structure of scientific rationality, set guidelines for doing science, and define basic concepts. They are not necessarily true, but are assumed as if they were.

Aggazi (1988, p. 19; quoted by Dilworth, 2006, p. 71) sustains:

Science [...] cannot be pursued without one’s using certain criteria of intelligibility which are prior to the specific tasks it involves. In fact, every advancement of some science which has been presented as a ‘liberation from metaphysics’ has actually been tantamount to discarding a *particular* metaphysical framework and accepting (often unconsciously) a different one [...] Therefore it is much more reasonable to be aware of the metaphysics one has, rather than have a metaphysics without knowing it.

Dilworth shows how these metaphysical criteria or principles have shaped the methodology of the empirical aspects of science. For him, more than terms theory-laden we should speak about concepts ‘principle-laden’ (cf. 2006, p. 94). “Neither these principles,” Dilworth affirms, “nor the physicalistic interpretation they have been given by modern science are inviolable, however, and to a large extent both have been adopted” (2006, p. 193). In his paper about “the metaphysics of neuroeconomics”, Michiru Nagatsu recognizes that “metaphysics is an indispensable part of scientific practice that provides scientists with worldviews and directions in research” (2010, p. 198).

In conclusion, metaphysics is always present in science and the current metaphysics of science is materialist. As Schouten and Looren de Jong simply expresses it, “science and philosophy have turned materialist: all that exists, exists in space and time and must be considered fundamentally physical” (2007, p. 1). Let us see how this applies to neurosciences, economics and neuroeconomics.

2. THE METAPHYSICS OF NEUROSCIENCES

Dilworth (2006, p. 265) asserts:

The fundamental problem for modern science with regard to the spirit is evident already in early Greek atomism, with its lacking categories for the self and psychic states. This problem remains in modern science, both as a paradox with respect to the nature of its own activities, as well as a major lacuna with respect to what it is capable of explaining. [...] [T]he spiritual

element generally acknowledged to exist in human activities cries for explanation. Science, limited as it is to physicalistic categories, cannot handle either of these issues.

In effect, this limitation is manifested and introduces a tension in the philosophy of neurosciences. Though a complete materialistic reductionism (e.g., Patricia and Paul Churchland) is probably the prevalent position, not all the authors hold it. Morality, responsibility, complex or high reasoning, conscience, affective relations are evident realities calling for something beyond matter. At last most reductionists cannot accept that all can be explained by biological interactions. David Chalmers (1996) speaks about an explanatory gap, or “the hard problem of consciousness”. It is expressed in this way by Bickle et al. (2010, p. 11): “Why should that particular brain experience give rise to conscious experience?” The different introspective aspect of individual sensory experiences also raises doubts. Bennett and Hacker (2003, Part I, Chapter 3) maintain that neuroscientists commit a “mereological fallacy”: to attribute psychological acts pertaining to the whole human being to a part of him, the brain or the mind. They take this idea from Aristotle, who affirmed in *De Anima*: “To say that the soul gets angry is as is one were to say that the soul weaves or builds a house. Probably it is better not to say that the soul pities, or learns, or thinks, but to say that the soul is the instrument whereby man does these things” (*On the Soul* 408b 12-15). Anthony Kenny (1971) had called the former mistake “the homunculus fallacy”. Another antecedent is Wittgenstein assertion that “only of a living human being can one say it has sensations; it sees, is blind; hears, is deaf; is conscious or unconscious” (*Philosophical Investigations*, & 281, [1958] 1986, p. 97c). The human being is an organic whole not reducible to the sum of its parts. There are also reactions against materialist reductionism from psychiatry and psychology. More generally William Wimsatt (e.g., 2006) speaks about “functional localization fallacies”, that is, attributing a property of the whole to one of its parts. However, this is not the predominant vision, which is mainly reductionist. The topic of reductionism is greatly complex and though tensions remain in this field, the balance is inclined towards an epistemological and ontological reduction of the mind to the neural, according to the physicalist underlying worldview. But the situation is not hopeless. In the introduction to their edited book on reductionism Schouten and Looren de Jong (2007, p. 21), after saying that the most reductionist position on the book is John Bickle’s, they conclude:

most of other authors, however, will acknowledge that to a more or lesser degree higher-level explanations are indispensable, but not autonomous; and that psychology and neuroscience are and should be connected and perhaps integrated, but not unified along physicalist lines.

Aristotle’s hylemorphic conception of the soul as the form of body, while avoiding a dualistic conception of the human being, allows for two compatibles non reductionist explanations (*On the Soul* 403a 39 - 403b 2):

the natural philosopher [the scientist] and the logician [philosopher, psychologist] will in every case offer different definitions, e.g., in answer to the question what is anger. The latter will call it a craving for retaliation, or something of the sort; the former will describe it as a surging of the blood and heat around the heart. The one is describing the matter, the other the form or formula of the essence.

However, the compatibility of these two levels of explanation requires replacing physicalism by a different metaphysical vision, which is naturalist but not materialist.

3. THE METAPHYSICS OF ECONOMICS

There is a parallel problem in the application of modern science physicalist metaphysical commitment to social science. Dilworth (2006, p. 130) explains:

Some of the basic problems regarding their applicability in the social sciences are those of synthesizing uniformity and free will, the vagueness apparently inherent in the notion of a social substance, and the dominant position occupied in social thought by the notion of final causes.

These characteristics also insert a tension in the social sciences, included economics. Let us here Dilworth again, specifically about economics and freedom (2006, p. 135):

[T]here is a particular tension in the economist's conception of human nature. On the one hand, the notion of free will is integral to it, since without free will the rationality principle would make no sense. On the other hand, however, no economic actor has the freedom not to follow the rationality principle, which itself determines how he or she is to act.

Throughout the 19th century and the early 20th century, economics was quite close to psychology. Freedom was not always the star, but it was present. The roots of the law of decreasing marginal utility lie in psychology, and the view of utility of authors like Gossen, Jevons, Menger, Walras and Marshall are also associated with psychology. For Keynes, psychological factors strongly influence behavior. However, it should be noted that the ordinal utility theory, which started with Pareto, Hicks and Allen, and Slutsky, began to belittle psychology, planting the seeds of a "logical", non-psychological, theory of rational choice, the core of a formal science of economics.

Let us take a glance at history. Economics started to become a formal science in the 19th century. Nassau Senior was the first economist to argue strongly against consideration of ends and the normative character of economics, maintaining the distinction between positive or neutral analysis and providing recommendations for economic policy in his *Outline of Political Economy* (1836). In 1860, he delivered the presidential address to Section F ("Economic Science and Statistics") of the *British Association for the Advancement of Science* ([1860] 1962, p. 19-24). As Terence Hutchinson (1962, p. 9) remarked, "Section F had to assert its scientific respectability and its worthiness to be included alongside the established subjects of natural science". According to Hutchison (1962, p. 13), Senior sketched a narrow and limited vision of economic science. In other words, under the pressure of natural sciences requirements, economic science was forced to modify its subject of study in order to conform to this particular conception of science.

And thus we arrive at the definition formulated by Robbins (1935, p. 15) –influenced by Menger, Weber and Mises: "Economics is the science which studies human behavior as a relationship between ends and scarce means which have various applications." That is to say, economics is the science of a specific vision of choice. In this way, economic science is turned into a formal science. It is formal because its subject of study is not a field related to material human needs or to production and distribution. It becomes a choice, any choice, to the extent that it requires adaptation of means to certain ends: it is an approach to human action. In fact, it was initially concerned with economic matter viewed as efficient distribution of resources, but it quickly applied its logic to the analysis of other human realities. The key to fitting human action in a specific framework is to consider ends or preferences as given. Stable, exogenous preferences (the ends, as considered by economics) prepare the field for the development of a certain scientific subject. Menger entitled Appendix VI of his *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics* "The Starting Point and Goal of all Human Activity are Strictly Determined". In this work ([1883] 1985, p. 217) he sustains that "Economy is really nothing else than the way which we travel from the previously indicated starting point of human activity to the previously indicated goal." Strictly speaking, it is a technical path that enables formulation

of exact laws whose formal nature does not differ from that of the laws of all other exact sciences and of the exact natural sciences, particularly (cf. [1883] 1985, pp. 217-219). Therefore, economic science considers ends as given. As Robbins (1935, p. 29) maintains, “economics is not concerned at all with any ends, *as such*. It is concerned with ends in so far as they affect the disposition of means. It takes the ends as given in scales of relative valuation”. Freedom is thus put into brackets.

Economics then attempts to be a formal logic without psychological, sociological and moral elements, a “rational choice theory”. Though Robbins (1935, p. 83ss) tried to leave psychology aside, he recognized that it was “half of the equation”. The very word “utility” carries a psychological resonance. Samuelson (1938, p. 62; 1948, pp. 243-253) subsequently developed his theory of revealed preference, “dropping the last vestiges of the utility analysis”: we come to know preferences by looking at their external manifestations, quantities and prices. However, the word preference itself refers to psychology. Finally, John von Neumann and Oskar Morgenstern (1944), as well as Leonard Savage ([1954] 1972) have come up with a completely formal theory of rational choice: the expected utility theory (EUT). An axiomatic theory, it states that if people are rational –in the specific sense they have been defined as such– they will behave as if they were maximizing utility. The order of “well-behaved” (consistent) preferences and probabilities are given and the solution is exact. However, the theory contains very strict assumptions that make it even narrower than Robbins’. It assumes an over-simplification of the problem of uncertainty.

Hence, there are two wings eluding the topic of freedom and introspection: the positivist of Samuelson’s revealed preference theory and the axiomatic of von Neumann, Morgenstern and Savage. Nuno Martins (2011, p. 252), explains:

There are two dominant approaches in contemporary rational choice theory, which in turn underpin mainstream microeconomic theory. In the first of these approaches, we start by defining a set of axioms, from which a preference ordering is obtained. This preference ordering reflects self-interest, and can be represented by a utility function. It is also assumed that actual behaviour, and ‘rational’ choices, will be driven by such preference, which is the ‘rational’ preference.

In the second approach, instead of starting from a set of axioms from which a preference ordering that explains choice is obtained, we start from observed choices instead, and infer an underlying preference ordering that is consistent with those choices. This is the approach that underpins Paul Samuelson’s (1947) theory of revealed preference since, in this approach, an underlying preference ordering is inferred from observed behaviour, and rational behaviour is defined as any type of behaviour that is consistent with the revealed preference ordering.

Sen (2002) notes that even though these approaches have opposite starting points, both are committed to the postulates that there exists a single and complete preference ordering that characterises rational behaviour, and that actual behaviour mimics rational behavior so defined.

Supposing a set of complete preferences represented by a utility function and the subsequent maximizing behavior avoids the problem of studying the motivations of an actual behavior by reducing them to only one, i.e., to maximize utility; given that set of preferences, supposedly this is enough to predict the resulting behavior. However, this is not so in reality. Sen criticizes both approaches. This is Sen’s criticism as described by Martins (2011, p. 252):

Sen (1982, 2002) criticises mainstream rational choice theory, and the mainstream microeconomic theory grounded on the latter, for failing to recognise that human behaviour cannot be described in terms of a single complete preference ordering only. Sen (2002) notes that human behaviour may be driven by motivations other than self-interest, such as

social commitment, moral imperatives and conventional rule-following, and argues that not all of these motivations can be described by the same preference ordering. Furthermore, Sen argues that preference orderings need not even be completely specified. Limited information, value conflicts, or the need to act before the judgemental process has been made, may lead to incomplete preference orderings.

The simplification of the rational choice theory adopted by standard current economics put the content and motivations of the preferences into an unanalyzed black box. But the experiments of behavioral economics have rejected the rationality axioms of the rational choice theory: they are not realistic. They suppose a hyper-rationalistic individual which does not exist. Consequently, we need to open this black box studying the process or causes of preferences and their content.

Behavioral Economics is an attempt to improve the explicative and predictive strength of economics by incorporating psychological elements. This approach draws from earlier North American institutionalists, who gave a relevant role to psychological considerations.¹ Its rebirth can be attributed to the joint work of psychologists Daniel Kahneman and Amos Tversky, especially since the 1970s. Other academics from this branch of economics later included Richard Thaler, Matthew Rabin, George Loewenstein and Colin Camerer, to name a few. Its epistemological or methodological characteristics include its evident interdisciplinarity; its acceptance of non-observable entities, like beliefs or emotions, as valid sources of scientific knowledge, and its consequently close ties to cognitive sciences and their developments, which have recently given way to a new branch, “neuroeconomics”. Also noteworthy are behavioral economics’ attempts to conduct experiments to objectify evidence and draw conclusions.

The aim of behavioral economics is to open the black box of human preferences, values and decisions. Neuroeconomics can be considered as a development within behavioral economics looking for the content of the black box inside the brain.

4. THE METAPHYSICS OF NEUROECONOMICS

In this section, I will find out whether the above mentioned tension, i.e., for or against physicalism, is also manifested in the field of neuroeconomics. A first thing to note, is that neuroeconomics is not a well-defined and homogeneous research program. Roberto Fumagalli (2010, pp. 121-22) lists five diverse definitions of it. Caterina Marchionni and Jack Vromen (2010) reduce them to two.² They assert (2010, p. 104; 2012, p. 2):

One might easily get the impression that neuroeconomics involves a one-way transfer of data and insights from neuroscience to economics and that if neuroeconomics is to make a lasting contribution, it should be to the field of economics. But this is not at all obvious. As most of the essays collected in this Special Issue recognize, there are at least two rather different strands within neuroeconomics: *Behavioral Economics in the Scanner* (BES) and *Neurocellular Economics* (NE) (Ross 2008; see also Vromen 2007). Whereas BES takes existing neuroscience to task to better understand economic behavior, NE takes existing (“standard”) economic theory to task to better understand neural activity in the brain. Whereas BES argues for radical, if not revolutionary changes in economic theory, NE argues for radical, if not revolutionary changes in neuroscience.

As several authors in this special issue observe, some leading proponents of neuroeconomics expect that neuroscientists have more to gain from introducing standard economic theory in the study of neural activity than economists can gain by

¹ It is also fair to mention Maurice Allais’ seminal work, “Le Comportement de l’Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l’Ecole Americaine”, *Econometrica*, 21/4, 1953, pp. 503-546.

² And also Harrison and Ross 2010, and Glimcher et alii (2008, p. 7).

trying to accommodate neuroscientific data and insights in the study of traditional economic phenomena (cf. Gallistel 2009).

In addition, Colin Camerer et alii (2005, p. 10) distinguish between neuroeconomics as an “incremental” approach (adding variables to standard economics) or a radical approach that could deeply change economics. The reason why the first kind of neuroeconomics tries to analyze economics using neurosciences experiments is that, as mentioned, the rationality of the rational choice theory and the expected utility theory on which standard economics has been based, has been challenged and often refuted by behavioral economics, the current initiated by Kahneman and Tversky. Concerning the second type held by Don Ross (2005 and 2008), it supposes that the internal logic of brain’s working is the neoclassical economic logic. Though this thesis sounds exceedingly audacious, Ross has his reasons to sustain it. However, I am not interested in open this new front of struggle here. Neuroeconomics of the first type, as Harrison and Ross (2010, p. 187) describe it,

consists in repeating protocols that putatively demonstrate human ‘irrationality’ under neuroimaging, and trying to show how ‘anomalies’ in rational choice have origins and explanations in framing effects that results from the computational processing architecture of the brain.

These neuroeconomists suggest replacing the traditional economic notion of utility –the already mentioned mathematical representation of consistent preferences refuted by actual experiments of behavioral theory– by neural utility, a true, objective utility, measured by the activation of particular areas of the brain.³ That is, the intention of overcoming the oversimplified analysis of standard economics by a refined search of the causes and content of preferences, far from abandoning the materialistic realm of utilities, deepens the materialist approach. It jumps over the realm of free conscious decisions, rational or not, going directly to their supposedly materialist causes. Neuroeconomics opens the black box only finding in it neural mechanisms. As Graziano (2013, p. 32) explains, in neuroeconomics “[t]he utility of a choice is not determined by formal preference relationships, but rather it is the result of a complex [neural] mechanism.” He adds (id., p. 40), “the *Homo Economicus* is replaced by the *Homo neurobiologicus*, whose behavior derives for a neurobiological development able to generate sentiments, beliefs, actions and the capacity to make decisions.”

There are many critics of neuroeconomics within economists. Gul and Pesendorfer (2008) are the most extreme. Their criticism points to the definition of economics. While neuroeconomics pays attention to the process of choice opening the black box of the brain, economics deals with rational choice under specific conditions. The relevant data for this program are revealed by observable external information, not by information about brain’s internal interactions. According to them, neuroeconomics deals with other worries and has nothing to do with economics. Here metaphysics appears again.⁴ As Nagatsu concludes (2010, p. 203): “In this paper, I have attempted to identify a genuine, metaphysical disagreement between the advocates and critics of neuroeconomics. The disagreement arises when scientists take different stances on the same object of investigation.”

Robert McMaster (2011, p. 119) also finds divergent ontological positions about the structure of the brain in different neuroeconomic researches. However, regardless of the different ontological conceptions, they are all materialist conceptions about the brain. The discussions between economists and neuroeconomists and also inside the neuroeconomic field are mainly methodological. And when they go beyond this narrow dimension to a metaphysical ground they do not go beyond the physicalist arena.

³ Fumagalli (2013) raises doubts about the accuracy of these measurements. This is a generalized criticism of neuroeconomics.

⁴ See also Levine 2011 for a similar argument.

Thus, there is a paradoxical situation concerning neuroeconomics. The aim of the program is to open the black box of preferences, which I consider a very positive intention in the search of knowing more about the causes and process of choice and about the ends of the economic agent than the mere condition of “well-behavior” of preferences. It looks for replacing the typically economics’ “as if” or *ceteris paribus* assumption by a realistic “as is”. However, this intention leads the neuroeconomic project to annul or eliminate any human intention and freedom: all there is are neural interactions. Knowing them, we will be able to predict human responses in different economic (in a broad sense) situations, because “neural activity causally determines economic choices” (Fehr and Rangel 2001, p. 3).

However, there are some opposite voices. Basing his claims on specific neuroeconomic experiments, Antonietti (2010) concludes that neuro-mental correspondences only have an heuristic function and are able at most to formulate conjectures “which must be verified by psychologists in the context of mental (and not neural) phenomena and which must be explained in psychological (and not neurobiological) terms” (2010, p. 217). Kuorikoski and Ylikoski (2010) also rescue the priority of psychology grounding their argument in a theory of explanation: “neuroeconomic data are explanatory relevant only when they inform a causal and explanatory account of the psychology of human decision-making” (2010, p. 227). Roberta Muramatsu (2009, p. 283) asserts in the same vein: “A careful look at some experiments lead us to suggest that they identify some interesting statistical associations (correlations) between variables (parameters) but there is no room for an indisputable move to a ‘causation talk’.” Harrison (2008) also assigns a priority role to psychology.

An additional fundamental problem remains unsolved. Economics has not only a descriptive, predictive or explicative role but also a normative role: what should the economic agent or the economic policy look for? Maximizing the individual or social utility is the standard answer. But, what is the definition of a true utility, a hedonic utility, or should we include “eudaimonic” aspects? The normative role is increasingly taken into account and refined. Amartya Sen’s capability approach focuses on the capabilities, opportunities or freedoms that people should have. But, which are these capabilities? Happiness economics has also a descriptive and normative aim. Which concept of happiness should we adopt? In Crespo and Mesurado (2014) we argue for a “flourishing” notion of happiness, which is a very refined construct including, inter alia, the social impact of individual actions. What is the neural correlate of the ingredients of flourishing? Besides, as Martins notes, “The relevant conception of reality in neural analysis is that of an open system” (2011, p. 255). Not all is deterministic even into the brain. Given the former discussions, would not be more prudent to note a correlation between neural activities and psychological movements and to assign priority to psychology? I think that it would indeed be more prudent and sensible. However, the narrow straitjacket of today’s predominant physicalist worldview impedes it.

5. CONCLUSION

Modern philosophy has tended to reductionisms: of the spirit to matter, of human rationality to instrumental rationality, of causes to the efficient cause, of freedom to determinism. These set of reductionisms has shaped a physicalist materialistic metaphysics that pervades modern science and reduces its explanatory capacity. The tensions of neurosciences and social sciences are a signal of the limited scope of this metaphysics. Neuro-economics pays attention to these tensions, but the way of solving them is finally materialist. It is an example of the need of an ampler metaphysical conception embedding science. The materialist approach of neurosciences and neuroeconomics is a sign that they are “sons of time”. Hopefully, new times might arrive and better explanations and practices we might have in the future. A non-materialist naturalism is perhaps a better option. At the end of the day, not all is material in nature. Though supported by matter, for example, structures, forms, actions, thoughts are not material things but are natural things.

REFERENCES:

- Agazzi, Evandro, 1988. "Science and Metaphysics: Two Kinds of Knowledge", *Epistemologia*, 11, pp. 11-28.
- Antonietti, Alessandro, 2008. "Do neurobiological data help us to understand economic decisions better?", *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp. 207-218.
- Aristotle, *On the Soul*, trans. W. S. Hett, Loeb Classical, Harvard University Press, Cambridge (MA), 1957.
- Bennett, Maxwell and Peter Hacker, 2003. *Philosophical Foundations of Neuroscience*, Blackwell, Oxford.
- Bickle, John, Peter Mandik and Anthony Landreth, 2012. "The Philosophy of Neuroscience", *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, ed. E. Zalta, <http://plato.stanford.edu/entries/neuroscience/>, retrieved June 30, 2014.
- Bogen, Jim, 2013. "Theory and Observation in Science", *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, ed. E. Zalta, <http://plato.stanford.edu/entries/science-theory-observation/>, retrieved June 28, 2014.
- Camerer, Colin, 2005. "What is neuroeconomics?", on line, retrieved 21 July 2014, http://www.hss.caltech.edu/~camerer/web_material/n.html
- Camerer, Colin, George Leowenstein and Drazen Prelec, 2005. "How Neuroeconomics Can Inform Economics", *Journal of Economic Literature*, 43/1, pp. 9-64.
- Chalmers, D., 1996. *The Conscious Mind*, Oxford University Press, Oxford.
- Crespo, Ricardo F. and Belén Mesurado, 2014. "Happiness Economics, *Eudaimonia* and Positive Psychology: From Happiness Economics to Flourishing Economics", *Journal of Happiness Studies*. Doi: 10.1007/s10902-014-9541-4.
- Dilworth, Craig, 2006. *The Metaphysics of Science*, second edition, Springer, Dordrecht.
- Duhem, Pierre, [1906, 1954] 1998. « Physical Theory and Experiment », in J. A. Cover and Martin Curd (eds.), *Philosophy of Science: the Central Issues*, W. W. Norton & Co., New York, 1998, pp. 257-279, from Pierre Duhem, *The Aim and Structure of Physical theory* (transl. P. P. Wiener, Princeton University Press, 1954; original: *La théorie physique. Son objet et sa structure*, Chevalier et Rivière, Paris. On line in http://www.ac-nancy-metz.fr/enseign/phil/textesph/duhem_theorie_physique.pdf, retrieved 3 July 2014.
- Fehr, Ernest and Antonio Rangel, 2011. "Neuroeconomic Foundations of Economic Choice—Recent Advances", *Journal of Economic Perspectives*, 25/4, pp. 3-30.
- Fumagalli, Roberto, 2010. "The disunity of neuroeconomics: a methodological appraisal", *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp. 119-131.
- Fumagalli, Roberto, 2013. "The Futile Search for True Utility", *Economics and Philosophy*, 29, pp. 325-347.

- Gadamer, Hans Georg, [1960] 1996. *Truth and Method*, second revised edition, Continuum, New York.
- Glimcher, Paul W., Colin Camerer, Ernst Fehr and Russell Poldrack, 2008. *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*, Elsevier, Amsterdam.
- Graziano, Mario, 2013. *Epistemology of Decision*, Springer, Dordrecht.
- Gul, Faruk and Wolfgang Pesendorfer, 2008. "The Case for Mindless Economics", in A. Caplin and A. Schotter (eds.) *The Foundations of Positive and Normative Economics*, Oxford University Press, pp. 3-39.
- Hanson, Norwood R., 1958. *Patterns of Discovery*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Harrison, Glenn W. and Don Ross, 2010. "The methodologies of neuroeconomics", *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp. 185-196.
- Harrison, Glenn W., 2008. "Neuroeconomics: A Critical Consideration", *Economics and Philosophy* 24, pp. 303-344.
- Heidelberger, Michael, 2003. "Theory-Ladenness and Scientific Instruments in Experimentation", in Hans Radder (ed.), *The Philosophy of Scientific Experimentation*, University of Pittsburg Press, Pittsburg, pp. 138-151.
- Hutchison, Terence W., 1962. "Introduction," in R. L. Smyth (editor), *Essays in Economic Method*, Gerald Duckworth & Co. Ltd., London, pp. 9-18.
- Kenny, Anthony, 1971. "The homunculus fallacy" in Marjorie Grene (ed.), *Interpretations of life and mind: Essays around the problem of reduction*, pp. 65-74, Routledge, London.
- Kuorikoski, Jaakko and Petri Ylikoski, 2010. "Explanatory relevance across disciplinary boundaries: the case of neuroeconomics", *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp. 219-228.
- Ladyman, James, 2002. *Understanding Philosophy of Science*, Routledge, London.
- Levine, David K., 2011. "Neuroeconomics?", *International Review of Economics*, 58, pp. 287-305.
- Marchionni and Vromen, 2010, 2012. *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp.
- Martins, Nuno (2011). "Can neuroscience inform economics? Rationality, emotions and preference formation", *Cambridge Journal of Economics*, 35/2, pp. 251-267.
- McMaster, Robert, 2011. "Neuroeconomics: A skeptical view", *Real-world economics review*, 58, pp. 113-125.
- Menger, Carl, [1883] 1985. *Investigations into the Method of the Social Sciences With Special Reference to Economics*, Ed. Louis Schneider, Transl. Francis Cook. Mises Institute, Auburn, Alabama (*Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere*, Ducker & Humblot, Leipzig).

Monton, Bradley and Chad Mohler, 2012. "Constructive Empiricism", *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, ed. E. Zalta, <http://plato.stanford.edu/entries/constructive-empiricism/>, retrieved June 28, 2014.

Muramatsu, Roberta, 2009. "The Possibilities of Neuroeconomics: An Account Through the Lens of Economic Methodology", in Gustavo Marqués (ed.) *Racionalidad, Economía e Interdisciplinariedad*, CIECE (FCE-UBA), Buenos Aires, pp. 249-298.

Nagatsu, Michiru, 2010. "Function and mechanism. The metaphysics of neuroeconomics", *Journal of Economic Methodology*, 17/2, pp. 197-205.

Popper, Karl R., [1934] 1959, 2000. *The Logic of Scientific Discovery*, Hutchison, New York; Routledge, London (*Logik der Forschung*, translated by the author).

Quine, Willard van Orman, 1951. "Two Dogmas of Empiricism", *The Philosophical Review*, 60/1, pp. 20-43.

Reiss, Julian, 2014. "What's Wrong With Our Theories of Evidence?", *Theoria* 80, pp. 283-306.

Robbins, Lionel, 1935. *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, MacMillan, London, Second Edition.

Ross, Don, 2005. *Economic Theory and Cognitive Science: Microexplanation*, MIT Press, Cambridge (MA).

Ross, Don, 2008. "Two styles of neuroeconomics", *Economics and Philosophy*, 24/3, pp. 473-483.

Samuelson, Paul A., 1938. "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour", *Economica*, 5/17, pp. 61-71.

Samuelson, Paul A., 1948. "Consumption Theory in Terms of Revealed Preference", *Economica*, 15/60, pp. 243-253.

Samuelson, Paul, 1947. *The Foundations of Economic Analysis*, Harvard University Press, Cambridge (MA).

Savage, Leonard J., [1954] 1972. *The Foundation of Statistics*, Dover, New York.

Sen, Amartya, 1982. *Choice, welfare and Measurement*, Oxford University Press, Oxford.

Sen, Amartya, 2002. *Rationality and Freedom*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge (MA).

Senior, Nassau W., [1860] 1962. "Statistical Science," in R. L. Smyth (editor), *Essays in Economic Method*, Gerald Duckworth & Co. Ltd., London, pp. 19-24.

Schouten, Maurice and Huib Looren de Jong, 2007. "Mind Matters: the Roots of Reductionism", in Maurice Schouten and Huib Looren de Jong (eds.), *The Matter of the Mind*, Blackwell, Oxford, pp. 1-28.

Van Fraassen, Bas, 1980. *The Scientific Image*, Oxford University Press, Oxford.

Von Neumann, John and Morgenstern, Oskar, 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton.

Wimsatt, William, 2006. "Reductionism and its heuristics: Making methodological reductionism honest", *Synthese*, 151, pp. 445-475.

Wittgenstein, Ludwig, [1958] 1986. *Philosophical Investigations*, Blackwell, Oxford.

ELEMENTOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA TEORÍA INTEGRADA DE LA SOCIEDAD HUMANA

Escudé, Guillermo J. (BCRA / CONICET)

La teoría económica del *mainstream* es a-histórica y comienza con un 'homo economicus' completamente individualista que consume y trabaja en empresas atomísticas y construye un marco para el análisis de la interacción de estos individuos y empresas que da un rol central a la competencia perfecta y a la eficiencia en el sentido de Pareto. Luego (digamos en el capítulo 9) introduce tópicos especializados como las 'interdependencias' (o 'externalidades') y los 'bienes públicos'. Se supone que las sociedades necesitan gobiernos debido a estas desviaciones del ideal atomístico. O sea, si hay gobiernos es porque existen 'externalidades' tales como los 'bienes públicos puros'. Estos se definen como bienes que son no-rivales (su consumo por parte de un agente no impide su consumo por parte de otro) y no-excluibles (un dueño de tales bienes no puede excluir a otro agente de consumirlo, aunque no pague por él). Debido a esas características, no es posible producir esos bienes privadamente por la imposibilidad de sostener incentivos basados en ganancias. Pero como la sociedad necesita de estos bienes es necesario que el gobierno los produzca, financiándolos con recaudación impositiva.

Lo lógico sería que se modelara los agentes que manejan el gobierno de manera análoga a como se modelan los consumidores/trabajadores, o sea, trabajando para consumir. Pero no es así. Típicamente se usa la abstracción de un "gobierno benévolo" o un "planificador social" que toma decisiones que apuntan a maximizar el bienestar de la población. Para ello es usual en los modelos macroeconómicos supuestos simplificadores por los cuales todos los agentes privados participan por igual en la propiedad de las empresas. Y a su vez las empresas se modelan como cajas negras en las que se combinan insumos (o factores productivos) y salen productos, pero no hay agentes humanos que decidan cuánto esforzarse para obtener beneficios. Por consiguiente, no hay conflictos de intereses: ni entre agentes privados, al no haber agentes distintivos que sean empresarios y al ser los consumidores en general propietarios de las empresas, ni entre agentes privados y agentes estatales, porque los últimos no existen. Esto implica que no hay en los modelos **clases sociales**. Todo el interactuar humano se reduce a la cooperación mediada por la mano invisible del mercado. Más Cándido imposible. Voltaire se reiría a carcajadas.

La Economía no pretende ser una ciencia de la sociedad humana. Se contenta con un papel mucho más humilde y deja a otras disciplinas otros aspectos del quehacer humano: la Ciencia Política, la Sociología, la Antropología, etc. El enfoque de este trabajo es que esa actitud, que es replicada en mayor o menor medida por cada una de esas otras disciplinas, es un estorbo para el avance científico. Nuestra postura es que el fenómeno del accionar humano en sociedad constituye una unidad que difícilmente pueda comprenderse desgajándolo en disciplinas separadas, donde en cada una hay verdaderos intereses (de naturaleza académica) en mantener tal segregación, aunque ello implique frenar el avance científico. Pero aún más grave, esa forma segregada de analizar los fenómenos humanos en la Era de Hiroshima (a la cual ingresó la humanidad en 1945) disminuye fuertemente la posibilidad de evitar la autodestrucción de la especie y de gran parte de la vida en nuestro planeta. Por consiguiente, lo que está en juego va mucho más allá de los intereses académicos. Pues vivimos en un mundo en el cual hay cada vez más países con grandes arsenales nucleares, y donde a pesar de que las frecuentes guerras producidas desde 1945 no fueron nucleares, "lo impensable" es un accidente que está en acecho.

En este trabajo, por un lado, se propone una manera de integrar en un marco unificado que tiene contenido histórico algunos fenómenos fundamentales de la sociedad humana que suelen encararse

separadamente, o al menos sin una integración convincente, y en forma a-histórica. Por otro lado, se intenta encarar lo que se percibe como dos de los defectos más usuales en la teoría económica del *mainstream*:

- A) la ausencia de estructura social (de clases, de etnias, etc.) y de los consiguientes conflictos de intereses, y
- B) el enfoque del “gobierno benévolo” o “planificador social”, que esconde algunos de los conflictos de intereses más importantes del devenir humano.

Se parte de una visión antropológica de la sociedad humana con la cual tenemos una fuerte afinidad: el enfoque del Materialismo Cultural desarrollado por Marvin Harris. A pesar de que su monumental *El surgimiento de la teoría antropológica: una historia de las teorías de la cultura* (mi traducción) va a cumplir medio siglo dentro de 4 años, su enfoque tiene total vigencia. Debe quizás advertirse que cuando Harris se refiere a la teoría antropológica lo hace en un sentido muy abarcador, ya que incluye desde Locke, Turgot y John Stuart Mill, hasta Leslie White y Gordon Childe, pasando por, entre otros, Marx, Freud, Boas y Levi-Strauss. Su libro comienza con la frase “La antropología empezó como ciencia de la historia”.

En el trabajo que resumimos se trata de aprovechar el repertorio modelístico que la Economía ha desarrollado para mostrar que es posible integrar aspectos de la Economía, la Ciencia Política y la Antropología dentro de un marco coherente con contenido histórico.

Yendo directamente a los puntos sustanciales del trabajo, en él se indaga a la sociedad humana desde el punto de vista de una jerarquía compuesta por clases sociales, donde, como en Marx, quien diseccionó la Economía Política para encontrar la “anatomía de la sociedad”, las clases se caracterizan por tener fuentes específicas de ingresos. A diferencia de Marx, quien no llegó a desarrollar la parte de su obra concerniente al Estado, aquí el Estado, o Gobierno, está siempre presente en la cima de la jerarquía y administrado por agentes que, como todos los demás, toman decisiones que implican sopesar cuánto trabajo propio vale la pena realizar para obtener el nivel de ingresos/consumo al cual aspiran.

La sencilla diferenciación de clase entre gobernados y gobernantes permite tener una primera versión de sociedad de clases. Pero la introducción de los “bienes públicos” permite mostrar la **base de poder** que posibilita la sustentabilidad de la sociedad de clases. Pues ya sea por obras públicas de irrigación y control de inundaciones, como en el Despotismo Oriental descrito someramente por Marx en los *Grundrisse* y desarrollado con gran extensión por Wittfogel (1957), o bien por la (muy anterior) formación de una organización militar, la clase que domina el estado puede solidificar su poder sobre la sociedad civil. Cuando hay también estratificación en clases dentro de la sociedad civil, la jerarquía y los conflictos de intereses se vuelven más complejos, así como las posibles coaliciones que o bien dan estabilidad a la jerarquía en su conjunto o bien llevan a su modificación.

El trabajo se estructura alrededor de una secuencia de 8 modelos sencillos de equilibrio general que representan en forma muy estilizada ciertos estadios de desarrollo de la sociedad humana. En todos ellos las decisiones de los agentes están representadas mediante preferencias representadas por una función de utilidad ordinal, que tiene un componente para la utilidad del consumo y, en forma aditivamente separable, un componente para la des-utilidad del trabajo. Esto simplemente refleja en los términos matemáticos más sencillos el hecho obvio de que los seres humanos tienden a estar dispuestos a esforzarse más si ello les permitirá vivir mejor (según su punto de vista). El esfuerzo se mide en trabajo, tanto extensivo (la jornada) como intensivo (la intensidad del trabajo). Y el nivel de vida se mide por el consumo de lo que el agente valora. En todos los modelos, si bien los miembros de las clases tienen una forma funcional idéntica o muy parecida, se distinguen sus preferencias por los parámetros involucrados. En concreto, los parámetros de la función de utilidad de los trabajadores en

la base de la jerarquía son letras griegas, los del gobierno son las mismas letras con una tilde encima y, en los modelos en los que hay una clase intermedia, son las mismas letras con una barrita encima.

La secuencia de modelos parte de una sociedad de cazadores-recolectores sin estratificación, y sigue con una sociedad esclavista sin estado, una sociedad esclavista con estado, una sociedad “feudal” avanzada de siervos, terratenientes-empresarios y gobierno, y por último, una sociedad capitalista con trabajadores asalariados, empresarios-capitalistas, y gobierno.

El primer modelo representa una sociedad compuesta por clanes de cazadores-recolectores. Si bien no hay estratificación social alguna, cada clan tiene un líder con tareas puramente redistributivas y es el que detenta el proceso decisorio. Este modelo es el núcleo a partir del cual se construyen los restantes.

En el segundo modelo se tiene un estadio intermedio hacia la estratificación mediante la introducción de heterogeneidad en los gustos (o sea, en las funciones de utilidad) de los líderes de clan. La idea es que la comunidad realiza un banquete con funciones comunitarias. Organizar el banquete requiere un trabajo de tipo diferente al usual de la caza, por lo cual la parte de des-utilidad del trabajo de la función de utilidad tiene ahora dos componentes diferentes (y aditivos), uno para cada tipo de trabajo. Además, la parte de consumo de la función de utilidad contiene no sólo el consumo de la caza sino también el consumo del banquete (G) y además la (posible) utilidad subjetiva del jefe de clan que pueda tener el privilegio (y consiguiente prestigio) de organizar el banquete. Se supone que sólo el jefe de clan que ofrece el mejor banquete (medido por el tamaño de G) será el encargado por la comunidad de organizar el banquete.

Se supone que los jefes de clan tienen un espectro de coeficientes para la des-utilidad del trabajo (adicional) de organizar el banquete y para la utilidad del (consumo de) prestigio relacionado con tal organización. Sólo el jefe de clan que tiene una combinación de tales parámetros en su función de utilidad que lo llevan a ofrecer el mejor banquete (o sea, el más grande) será el encargado. Se demuestra que, con las formas funcionales utilizadas para representar la utilidad, existen valores de los parámetros que hacen que el jefe de clan que termina organizando el banquete obtenga mayor utilidad de tal manera que si sólo realizara su habitual tarea de caza. Lo fundamental de la idea del banquete es que representa el germen de un futuro estado.

Puede haber habido muchos caminos diferentes que condujeron a la diferenciación de clases en el proceso histórico. Pero todos incluyen la subordinación de los gobernados a los gobernantes, lo cual en opinión de Harris se aseguraba en caso necesario mediante medios violentos. Por ello, en el tercer modelo se introduce el surgimiento de una clase gobernante luego de una colisión entre diferentes clanes (o tribus) que llevaron a la esclavización de algunos clanes por parte del más fuerte. El clan triunfante se convierte en la clase superior o gobernante.

Se introducen inicialmente dos modelos diferentes de esclavitud. En ambos el clan dominante (y gobernante) tiene el privilegio de imponer un **tributo** a los clanes conquistados que le permite tener un nivel de vida privilegiado. En el primer modelo, cada esclavista presenta a su esclavo un esquema de incentivos materiales para inducirlo a intensificar su trabajo, ya que se supone que si bien los dueños de esclavo pueden controlar la duración de la jornada de trabajo, no pueden controlar bien la intensidad del mismo (o bien les resulta más conveniente usar incentivos racionales para lograr su propósito).

En el segundo modelo de esclavitud, o sea, el cuarto de la secuencia, se introduce la interacción directa con el supuesto de que el esclavista es cruel. Como disfruta de hacer sufrir al esclavo lo castiga aún cuando ello implique reducir la producción y, por consiguiente, su propio consumo del bien producido por el esclavo. Este modelo se inspira en la narración autobiográfica de Frederick Douglass, un esclavo norteamericano.

En el quinto modelo se introducen los *bienes públicos*, o sea, bienes que son no-rivales y no-excluibles (por ejemplo, la defensa comunitaria o la inversión en obras de irrigación). En la historia humana bienes públicos como las inversiones para irrigación y control de inundaciones han jugado un papel de fundamental en desde los albores de la civilización (por ejemplo, en Sumeria y en Egipto). Pero también han jugado un papel fundamental '*bienes públicos*' que pueden haber sido '*males públicos*' para la mayoría de la población, como un aparato militar destinado a controlar los clanes interesados en convertirse en gobernantes y/o a tratar de conquistar a otros clanes para agrandar el área gobernada y explotada aún cuando ello implique la muerte de muchos de los miembros de los clanes gobernados y/o mantener oprimidas a las mujeres.

Como en el caso del banquete, el 'bien público' G está incluido en la parte de la función de utilidad que atañe al consumo, pero el signo del parámetro (que representa utilidad si es positivo y des-utilidad si es negativo) puede ser diferente para gobernados y gobernantes. La idea básica aquí es que la decisión que tome el clan gobernante con respecto a cuánto producir de G depende de si representa un bien para los gobernantes *sin tomar en cuenta las preferencias de los gobernados*. De tal manera, se tiene un conflicto de intereses entre gobernantes y gobernados, no sólo cuantitativo (en el caso de que los tamaños, pero no los signos de tales parámetros sean diferentes para las dos clases) sino cualitativo (si el "bien" es tal para los gobernantes y un "mal" para los gobernados).

Evidentemente, la naturaleza estática y sencilla de estos modelos impide una representación más elaborada que pueda, por ejemplo, reflejar que los gobernantes pueden tener en cuenta, al menos parcialmente, las preferencias de los gobernados para evitar que se coaliguen contra ellos y los desplacen del poder. Representar ello en un modelo estático requeriría más estructura matemática, por lo cual no se hace aquí. Pero el sencillo modelo es capaz de mostrar en forma diáfana la naturaleza del conflicto de poder, potencial o real, entre gobernados y gobernantes. Y el análisis más elaborado o aún dinámico de estas cuestiones constituiría, digamos, una aproximación de segundo orden (para usar una metáfora matemática) muy importante pero que se monta sobre la de primer orden.

En toda la historia, los gobiernos han producido un amplio espectro de "bienes" y "males" (según el punto de vista de las diferentes clases). El enfoque de este trabajo es que muchos cambios discontinuos en el devenir histórico pueden explicarse en base a la resolución de conflictos de intereses entre gobernados y gobernantes relacionados con "bienes" o "males" públicos. Pero la representación modelística de la dinámica histórica va mucho más allá de los alcances de este ensayo, que se limita a una secuencia de 'modos de producción' sencillos. Como en Marx, éstos se caracterizan por las 'relaciones de producción' en la sociedad civil. Pero, a diferencia de Marx, se considera a los gobernantes como una clase social debido tanto a su función en el proceso social como a su forma peculiar de ingreso (el superávit fiscal, explícito u oculto). Si bien Marx no llegó a desarrollar su teoría del Estado, que en el plan de 1858-62 de *El Capital* debía figurar como el cuarto tema a desarrollar, luego de *El Capital*, *La Propiedad Territorial*, y *el Trabajo Asalariado*, nada indica que lo hubiera hecho según estos lineamientos, atrapado como estaba por la utopía de la sociedad sin clases.

Ese primer modelo con bienes públicos y gobierno, el quinto de la secuencia, presenta las ideas básicas. Luego se presentan varias extensiones de ese modelo básico de dos clases. En una primera extensión, se supone que el bien público no sólo afecta al consumo sino también a la producción. Por ejemplo, si se trata de obras de irrigación, obviamente aumentan la productividad de los granjeros. Sin embargo, también puede darse el caso de que afecten negativamente a la producción, como sería el caso de una milicia que si bien pudiera teóricamente defender a los granjeros de enemigos externos en realidad los patotean y al ejercitarse aplastan a sus cultivos. En ese caso la milicia podría inequívocamente constituir un "mal público" para los granjeros, tanto en el consumo como en la producción. Pero seguiría siendo un "bien público" para los gobernantes.

Se usa este modelo extendido para ilustrar la diferencia entre el enfoque convencional, en el que un 'gobierno benévolo' abstracto (o sea, que no es modelado como compuesto por seres humanos) maximiza la utilidad de los agentes privados, para lo cual recauda impuestos que son utilizados en la producción del bien público, y el enfoque nuestro en el que un gobierno compuesto por seres humanos decide cuánto esforzarse en recaudar impuestos para financiar no sólo la producción de bienes o males públicos sino también su propio consumo privilegiado.

En una segunda extensión, se muestra cómo puede modelarse el caso en que hay dos o más bienes públicos y cómo ello hace mucho más compleja la estructura de conflictos potenciales entre las (por ahora dos) clases sociales. El caso de dos bienes producidos por el sector público es de interés porque si bien ambos pueden ser 'bienes públicos' para la clase gobernante, en el caso de la clase gobernada uno de ellos puede ser un 'bien público' y el otro un 'mal público', una dualidad existente desde los albores de la sociedad con nivel estatal.

En la tercera extensión del quinto modelo, el papel de la clase gobernante se extiende hacia su participación directa en la producción que realizan los gobernados. Pues en el modelo básico con bienes públicos los gobernantes recaudan como tributo una fracción de la producción de los gobernados y organizan la producción de bienes *públicos*. En la tercera extensión, también participan en la producción de bienes *privados* mediante trabajo que denomino de Planificación, Organización, Comando, y Control (POCC). Esto se implementa modelísticamente mediante la inclusión del trabajo de los gobernantes en la función de producción de los gobernados. Este sería el caso, por ejemplo, de una sociedad esclavista donde los dueños de esclavos gobiernan pero también juegan un papel fundamental en la producción efectuada por los esclavos. Por consiguiente, con esta segunda extensión las Funciones de Producción vinculan el producto con tres insumos diferentes: el trabajo de los gobernados, el trabajo de los gobernantes y el bien público.

Esta introducción del trabajo POCC es importante no sólo para representar sociedades que han sido denominadas "Despotismo Oriental" (por Marx y luego Wittfogel) sino también porque se va a utilizar en la representación de la sociedad civil de los modelos siguientes.

En los 3 modelos finales hay diferenciación de clase dentro de la sociedad civil además de una clase gubernamental. Estos modelos son: 1) una extensión del primero de los modelos esclavistas donde ahora hay además de esclavos y esclavistas, un gobierno asimismo dueño de esclavos, 2) una sociedad "feudal" donde hay siervos de la gleba, terratenientes-empresarios, y gobierno, y 3) una sociedad "capitalista" en la cual hay trabajadores asalariados, capitalistas, y gobierno.

Debido a que me queda poco margen por la limitación de palabras, en lo que resta me limitaré a contar cómo se modela la sociedad capitalista. Se utiliza el modelo de competencia monopolística desarrollado inicialmente mediante métodos gráficos por Chamberlin (1933), y posteriormente formalizado por Dixit y Stiglitz (1977). Lo importante de esta forma de modelar es que se evita el supuesto de competencia perfecta, según el cual las empresas no obtienen beneficios en equilibrio y además todos los precios son fijados por la mano invisible del mercado. En el modelo de competencia monopolística, salvo que se adicione un supuesto (extremo y poco realista) de que la entrada de nuevas empresas (cada una productora de una variedad sobre la cual tiene monopolio) es tan rápida que también desaparecen los beneficios, las empresas tienen beneficios. Por ello, nuestros empresarios capitalistas tienen como ingreso los beneficios de sus empresas. Pero modificamos esta teoría en una dirección consonante con lo visto arriba: suponemos que los empresarios monopolistas participan activamente con su trabajo POCC en el proceso productivo. Esto aleja a la teoría tanto de la teoría de los clásicos (tanto Ricardo como Marx) o neoclásicos como de la macro y microeconomía del *mainstream* (donde las empresas son cajas negras). O sea, en forma consonante con lo hecho en el nivel del Estado, donde se introduce el elemento humano (que siempre sopesa cuanto esfuerzo vale la pena realizar para obtener más consumo), el empresario no simplemente maximiza beneficios sino que decide cuánto esforzarse para

obtener beneficios. Éstos no tienen por qué ser máximos ya que se muestra que mayores beneficios implican mayor esfuerzo personal.

Se tiene ahora una estructura tripartita y jerárquica. Cada nivel por encima del de la base determina (en base a sus preferencias) variables que los niveles subordinados deben tomar como dados (parámetros). La decisión empresarial, al determinar la demanda de trabajo, determina el salario real que equilibra el mercado de trabajo (dadas las preferencias de los trabajadores) y que los trabajadores toman como dado. Los gobernantes a su vez determinan mediante su decisión (política) tanto la producción de bienes y males públicos como la magnitud de los impuestos necesarios para financiar tanto esa producción como su propio consumo. Y los empresarios toman esa tasa impositiva y el nivel de gasto público como dados.

Esta forma de proceder puede hacerse mucho más compleja por supuesto agregando niveles jerárquicos y haciendo más heterogéneos los niveles. Por ejemplo, podría agregarse una estructura sindical, podría suponerse una estructura monopolista más compleja en la que se distingue la producción de insumos que con trabajo producen insumos para el nivel siguiente, etc. Pero ello no se hace en este trabajo.

Sí se hace una reflexión con respecto a la 'explotación' del trabajo en el devenir histórico. Si tal explotación era diáfana en el caso del trabajo esclavo y en el de la servidumbre de la gleba (donde el trabajador tenía más derechos que los esclavos, pero no tenía la libertad de salir de las tierras del señor), el trabajo asalariado implicó una libertad personal del trabajador. Pero como señaló Marx, si bien el trabajador no estaba atado por una dependencia directa (como el esclavo o el siervo) seguía estando atado a la necesidad de subordinarse al empresario-capitalista que detentaba la capacidad económica como para comprar los medios de producción y las materias primas, complementos necesarios del proceso de producción.

Mostramos que, sin necesidad de una teoría del valor-trabajo, un concepto de 'explotación' análogo al de Marx puede obtenerse utilizando los precios de equilibrio (que Marx llamaría "precios de producción"). Pero opinamos que este concepto de 'explotación' es burdo en tanto descartamos la utopía de la sociedad sin clases y a la vez introducimos el papel activo de los empresarios. Su forma de pensar llevó por el camino de la Revolución Rusa a la eliminación de la clase capitalista, la clase empresarial que aportaba el elemento más dinámico de la sociedad capitalista, para dejar una omnipotente, privilegiada, y burocrática clase gubernamental.

Sin embargo, un concepto más sofisticado de explotación es posible, que está más emparentado con el concepto de Marx de que, aunque los trabajadores asalariados eran libres estaban excluidos de la posibilidad de obtener medios de producción. Este concepto de 'explotación' tendría que ver con **los factores que están en la base de la desigualdad de oportunidades**, como la exclusión o discriminación (o aún opresión) de grandes mayorías, pero también de minorías (étnicas, raciales, religiosas, etc.) con respecto a la educación, la medicina, el crédito, el sufragio, la posibilidad de crear empresas o gobernar, etc. Se argumenta que tales desigualdades son más propicias para definir y medir la 'explotación' que la mera pertenencia de clase, ya que ésta tiene más que ver con la división del trabajo en el desempeño de funciones que son necesarias para el funcionamiento de la sociedad. No tendría sentido entonces decir (como Marx) que el trabajador asalariado es explotado porque sólo una parte de su tiempo de trabajo se materializa en su propio consumo (el trabajo necesario) y el resto (el trabajo excedente) se materializa en el consumo de los empresarios-capitalistas. Pero sí tendría sentido decir, por ejemplo, que los jóvenes negros en EE.UU. son explotados, al punto que 150 años después de la abolición de la esclavitud 11% de los varones entre 20 y 34 años de edad están encarcelados, lo que delata una falta abrumadora de igualdad de oportunidades en el país más rico del mundo.

BIBLIOGRAFÍA

Chamberlin, Edward Hastings (1933), *Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press.

Dixit, Avinash K., y Joseph E. Stiglitz (1977), Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity, *The American Economic Review*.

Harris, Marvin (1968), *Rise of Anthropological Theory: A History of Theories of Cultures*.

Wittfogel, Karl A. (1957), *Oriental Despotism, A Comparative Study of Total Power*, Yale University Press.

LA COMPLEJIDAD EN LA ENSEÑANZA DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL

Fernández, Eduardo Dante **(FAEN - UNAF)**

INTRODUCCIÓN

En un trabajo anterior presentado en las XVII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas del CIECE (Fernández, 2012) se analizaron aspectos atinentes al paradigma de la complejidad y las facetas que presenta el abordaje de los ejes temáticos troncales en la enseñanza de la Economía Industrial, a partir de una comprensión del sistema económico como un sistema complejo y por ende la erradicación del reduccionismo.

Todavía hoy, el abordaje de la micro y mesoeconomía desde una visión neoclásica, articulada desde el paradigma de la modernidad, posicionamiento que todavía es dable observar en algunas cátedras, se basa, por una parte, en el individualismo metodológico, y las corrientes que de él se desprenden, como es el caso del marginalismo. En estas corrientes de pensamiento lo central son las particularidades de las unidades básicas de comprensión, los individuos en forma aislada. No se considera que individuos y empresas puedan tener objetivos que afecten el bienestar de otros individuos (Atilano y Sanchez 2007, 63-87) o que muchas de sus características, como, por ejemplo, tener poder, sean relacionales, de manera que la descripción exacta de un individuo exige la referencia a otros individuos (Covarrubias, 2002). Tampoco conciben que existan creencias y comportamientos supraindividuales que no son reductibles a creencias y comportamientos individuales, como los fenómenos culturales. De esta forma se omiten las emergencias de fenómenos nuevos a las particularidades de las partes como resultado de la interacción entre éstas.

Es así que “A partir de una concepción individualista se pretende construir un esquema de razonamiento que permita explicar el funcionamiento global o macro de las realidades sociales. Esto lleva a que se postulen algunas leyes generales de comportamiento del sistema generadas a partir de la agregación de las conductas individuales.” (Coq 2004, 118). Por otra parte la economía neoclásica, basada en el utilitarismo desarrollado en el siglo XVIII en el Reino Unido, sostiene que lo esencial son los resultados y no los procesos. Resultados medidos de acuerdo a la utilidad que producen, y utilizada como sinónimo de placer en el comportamiento de individual. La premisa es que los agentes económicos siempre van a querer maximizar el placer y minimizar el dolor, los que son cuantificables, y el egoísmo es la naturaleza esencial de los humanos. (Silva, 2006). También parte de la premisa de la información completa, conociendo todas las alternativas posibles y sus consecuencias, a partir de lo cual, según una lógica de costo beneficio, se puede discriminar racionalmente entre las distintas alternativas de la elección económica.

A partir del paradigma de la complejidad esto es imposible: “La conciencia de la complejidad nos hace comprender que no podremos escapar jamás a la incertidumbre y que jamás podremos tener un saber total: la totalidad es la no verdad.” (Morin, 1990:101). Además, analizando el comportamiento económico en forma más amplia puede verse que: “No todas las elecciones de los hombres pretenden maximizar beneficios. No siempre elegimos racionalmente. No elegimos solos, sino grandemente influidos por los grupos a los que pertenecemos” (Etzioni 1980,194).

El punto de partida teórico de la teoría de los sistemas complejos es conocido y respetado en el campo de la economía, pero no existe unanimidad en la formulación del diseño de sistemas complejos (Prado, 2009). Coexisten muchas tesis dispares sobre la cuestión de cómo configurar correctamente este objeto que se nos ofrece con perfiles imprecisos. Incursionar en este campo suministra cierta sensación de perplejidad ante el estudio de algo que parece ser confuso. No se pretende en este trabajo hacer una taxonomía de las concepciones existentes, convergentes o divergentes entre sí parcialmente en su mayoría.

En cuanto al meridiano de la organización industrial, es oportuno tener presente lo que Jacquemin llama polimorfismo de los modos de organización, la coexistencia en un momento dado de diversas formas de organización y la ausencia de una evolución nítida un tipo determinado de encuadre. Esto conlleva considerar desde lo complejo el tratamiento del tema, lo que hará que el estudiante de economía industrial se familiarice con una visión más realista del mundo concreto.

Entonces cabe reiterar que en este "estado de cosas", la reconfiguración de la enseñanza de la economía industrial (aglutinando las tradiciones estadounidense y europea, es decir, la Organización Industrial y la Economía de los Mercados Imperfectos), se entreteteje con la reestructuración de las formas de conocimiento de la economía como ciencia, con sus medios de transmisión y con los modelos de articulación en los programas de estudio, en las disciplinas y sistemas de ideas cobran su verdadera dimensión: de una parte, el desafío de la articulación de los saberes, mediante un análisis crítico del surgimiento y el debate en torno a la noción de complejidad, en relación con el contexto de crisis global; y, de otra, la necesidad de ensayar distintas aproximaciones sobre lo complejo y las condiciones metodológicas que posibilitarían nuevas formas de enseñanza.

TRES CONCEPCIONES DE COMPLEJIDAD

Dentro de la teoría de los sistemas complejos existen tres conceptos interrelacionados de sistema complejo, cada uno con su noción específica de lo emergente.

La primera es la deductivista, en la que predominan los modelos basados en agentes, y se apoya en la idea de que este tipo de objeto científico puede ser captado en base a la construcción de sistemas dinámicos. En esta concepción, lo emergente es entendido simplemente como un modelo macroscópico que resulta de las interacciones microscópicas de elementos del sistema.

La segunda, denominada saltacionista, considera la propiedad emergente como un fenómeno nuevo, por lo tanto, no puede simplemente deducir de las partes del sistema que existían originalmente. Sostiene que los sistemas complejos muestran cambios cualitativos que se manifiestan en el curso de su proceso evolutivo como novedades irreducibles. Esta segunda concepción se reserva el término de emergencia sólo a estas novedades. Admite, por tanto, que tales propiedades nuevas no pueden ser aprendidas por deducción a partir de la especificación de los estados iniciales y las reglas de la interacción de los elementos de los sistemas.

Si las ambas concepciones antes formuladas son mutuamente excluyentes, es pertinente el siguiente planteo: se puede elegir entre uno de ellos y luego hacerse la pregunta inevitable: "Pero, ¿y si ambos están equivocados?" (Prado 2009, 31). De este interrogante deviene una tercera concepción llamada estructural. Esta considera el hecho de que las partes o elementos del sistema que lo constituyen, tienen conexiones internas y externas, con una propiedad emergente, por lo que dichas propiedades emergentes llegan a ser vistas como manifestaciones de estas estructuras subyacentes.

REALISMO CRÍTICO

La referencia previa de la concepción estructural no toma en cuenta un enfoque específico en el pensamiento científico actual. Sin embargo, puede señalarse al realismo crítico de Roy Bhaskar como un aporte significativo y que puede considerarse bastante representativo, ya que se opone firmemente al positivismo.

El realismo crítico cuestiona el modelo deductivo y nomológico de explicación científica, y se opone a lo llama deductivismo en la filosofía de la ciencia (Bhaskar 1977, 143-184). Lo hace distanciándose del realismo empírico, aun cuando se menciona que se justifica únicamente por la opción metodológica. Para Bhaskar, el mundo no está compuesto sólo por los acontecimientos que pueden ser percibidos

por la experiencia humana a través de los de los sentidos y sus extensiones tecnológicas. Contrariamente, se compone de estructuras subyacentes que tienen poderes: habilidades, capacidades y potencialidades; cuya activación gobierna en determinados momentos los acontecimientos y sucesos bajo todas las circunstancias. Las mediaciones entre éstas y las estructuras internas son producidas por dispositivos que trabajan con eficacia aún sin ser descubiertos. Estos mecanismos crean ciertas tendencias que operan en la realidad, sean aprendidos por la experiencia o no.

Para el realismo crítico, la observación, el registro, la confirmación, la falsificación, la conjunción de los acontecimientos, todo esto, en sí mismo, tiene un valor limitado para la ciencia. Esta forma de conocer, de acuerdo con dicha visión, tiene como objetivo principal descubrir los poderes, los mecanismos, las tendencias registradas en las estructuras que rigen el curso de los acontecimientos.

Explicar esa visión tiene que develar las leyes tendenciales que se combinan o suman, y por oposición, la regulación de los fenómenos. Sin subestimar la inducción y la deducción, el realismo crítico se apoya en un método de inferencia que llama retroducción, consistente en formular, sobre la base de analogías y metáforas, los supuestos sobre las estructuras y procesos producen hechos subyacentes de interés para el hombre.

LA COMPLEJIDAD DE LA ECONOMÍA Y EL CONSTRUCTIVISMO

La microeconomía reduccionista se orienta a capturar la complejidad de lo social por medio de un esquema explicativo que se conforma con la exposición deductiva, por lo que el abordaje neoclásico de la micro y mesoeconomía han sido criticados por la adopción de supuestos, tales como que los agentes actúan como seres racionales con plena capacidad para obtener y procesar la información. También hay críticas en contra de algunos de sus resultados referentes al equilibrio general, sea por su multiplicación, sea por su incapacidad para ser alcanzado en un tiempo razonable. Sobre este último punto, Epstein y Hammond (2006, 72-85) cuestionan el supuesto de que el análisis de equilibrio para las ciencias sociales tenga valor explicativo, ya que el equilibrio alcanzado debe ser alcanzado en plazos razonables por agentes económicos que aplican reglas razonables.

Para Mauerberg Junior (2013, 446-462) hay dos opiniones sobre la contribución de Hayek al campo de la complejidad. Entre estas diferentes visiones pueden mencionarse a Kilpatrick (2001, 16-20), que establece que hay diferencias entre Hayek y los complejistas actuales, y Vaughn (1999), quien cree que la nueva generación de estudios referidos a la complejidad están intrínsecamente ligados a estudios hayekianos.

Además de presentar las principales contribuciones que en el campo de la complejidad hizo Hayek, Mauerberg también establece un paralelismo entre la teoría de la conducta social, básicamente expresado por los conceptos de reglas y órdenes, con los supuestos de la microeconomía neoclásica resultantes del racionalismo constructivista.

También tiene importancia en el campo de la complejidad la afirmación de Hahn (1991, 47-50) de que las teorías de tipo puro de la economía serán cada vez menos tomadas en cuenta en un futuro no muy lejano, atento al antagonismo existente entre la microeconomía neoclásica y la complejidad. La diferenciación entre la existencia ideal (análisis teórico) y la existencia concreta (análisis complejo), como propone Epstein (2006) se convierte en un procedimiento fundamental en los análisis de este tipo.

Las ideas de Hayek sobre las reglas, el orden y la complejidad, fundamentan su crítica del racionalismo cartesiano. Según Mauerberg, para Hayek el error característico de los racionalistas constructivistas hacía que basaran sus argumentos en lo que llamó la ilusión sinóptica, la ficción de todos los hechos relevantes son conocidos por alguna mente; y que orden social deseable se puede construir a partir de

ese conocimiento de hechos particulares. Contrariamente, Hayek cree que el hombre sigue reglas que ni siquiera es capaz de describir, que las reglas no siempre son totalmente explicables.

Las reglas pueden ser naturales (transmitida genéticamente) o el aprendizaje (transmitida culturalmente), que son más flexibles último, al igual que en una sociedad donde se observa cierta tolerancia con los jóvenes en el proceso de aprendizaje. Proporcionan guía para la vida en sociedad, pero exigen conocer todas las reglas que guían el comportamiento humano, lo que implica una limitación del conocimiento. Sobre lo que guía el comportamiento de los agentes, Chaumont-Chancelier (1999, 543-564) afirma que las reglas explican como la coordinación y la cooperación pueden existir entre un número muy grande de agentes. Sobre esta cuestión, Paulani (1996, 97-124) trata de mostrar que la posición de Hayek respecto de la condición contradictoria del individuo, el conocimiento individual y única de los agentes se origina en las reglas, que están constituidas principalmente de manera social. Por lo tanto, el individuo, al seguir las reglas, se comporta guiado por factores sociales.

En cuanto al concepto de orden, Hayek (1946) sostiene que el mantenimiento del mismo es una regla abstracta, y que el todo puede ser ordenado con independencia de una acción individual. Para Vaughn (1999: 241-256), el orden espontáneo y el sistema de auto-organización son términos sinónimos. En Hayek hay dos tipos de orden, el tipo de espera y el tipo kosmos (Angeli, 2007). El primero es exógeno o artificial, simple y en general sirve a su creador, mientras que el segundo es de autogeneración o endógeno, tiene un alto grado de abstracción, no se crea, por lo que no es deliberado.

Cuando se aplican los conceptos de normas, órdenes y complejidad al campo de la economía, la planificación central es imposible por la imposibilidad de aplicar el racionalismo constructivista en una ciencia social como es la economía. En este enfoque, sería imposible la existencia de un agente que opera con toda sabiduría completa del sistema económico, la realización de la mejor y más eficiente asignación de los recursos entre los individuos. Entonces puede asumirse la existencia de una relación entre las aportaciones de Hayek y los estudios actuales sobre la complejidad.

CONSIDERACIONES FINALES

La enseñanza desde lo complejo abre nuevas perspectivas de vida y de aproximación a un mundo totalmente diferente y lo que es mejor, independiente de las circunstancias que lo rodean. Sigue presente un replanteo de las comprensiones de la Economía y su enseñanza, y consecuentemente, nuevas propuestas pedagógicas que incluyan otras reflexiones epistemológicas, metodologías y contenidos, ya que, dado el paradigma de la complejidad y la importancia de las decisiones que se toman en nombre de la Economía, se precisan profesionales que no lleven el lastre de una visión reduccionista de los fenómenos económicos.

Nuevas metodologías, que superen los límites disciplinares conservando su rigurosidad, pueden y deben implementarse en las investigaciones y propuestas curriculares futuras, y sobre todo, en la toma de decisiones en torno a los planes de estudio. Para lograr estos objetivos la incorporación del paradigma de la complejidad es fundamental. Los nuevos profesionales que se inserten al “mercado laboral” (expresión reduccionista para denotar el tejido social de nuestro país) deben tener otras herramientas de reflexión y comprensión de los fenómenos y problemáticas que plantea el siglo XXI, calentamiento global, sobrepoblación, migraciones, deterioro de ecosistemas, pérdida de biodiversidad, contaminación, corrupción, concentración del capital, crisis financieras, guerras, nuevas alianzas estratégicas, cambios paradigmáticos, avances tecnológicos y otros.

Las nuevas generaciones de profesionales en ciencias económicas que se forman en nuestras facultades precisan contar con nuevas y mejores herramientas epistemológicas y cognitivas con que encarar estos desafíos, y el paradigma de la complejidad es una de ellas. Y siendo las universidades las principales responsables de formar a estas nuevas generaciones con las competencias y comprensiones necesarias para enfrentar nuestra época y las venideras, tienen éstas una gran responsabilidad. Parafraseando a Einstein: no podemos pretender que las cosas cambien si seguimos

haciendo lo mismo, y no podemos pretender que dejemos de hacer lo mismo si seguimos pensando igual, e, indudablemente, no podremos cambiar el modo de pensar sin cambiar el modo de educar.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Angeli, E. (2007). Hayek e a teoria das instituições. Disertación (Mestrado em Economia) Instituto de Economía, Universidade Estadual de Campinas, Campinas. Instituto de Economía, Universidade Estadual de Campinas, Campinas. Brasil. Recuperado el 28 julio 2014 de: <http://www.bibliotecadigital.unicamp.br/document/?code=vtls000418205>

Atilano, J. y Sánchez J. (2007). Fundamentos morales de la economía; una relectura del problema de Adam Smith. Revista de Economía Institucional. Vol. 9, Nº 16. Coriña. Recuperado el 20 de junio de 2014 de: <http://www.economiainstitutional.com/pdf/no16/jpena16.pdf>

Bhaskar, R. (1977). A realist theory of science. Londres: Verso. The Bhaskar Archive. Recuperado el 8 de abril de 2014 de: <http://www.criticalrealism.com/archive/rts/index.html>

Chaumont-Chancelier, F. (1999). Hayek's complexity. Journal des Economistes et des Etudes Humaines, Vol. 9, Nº 4. De Gruyter.

Coq, D. (2004). Epistemología, Economía y Espacio/Territorio: del individualismo al holismo. Revista de Estudios Regionales, Enero - Abril, Nº 69, Universidad de Andalucía, Málaga. Recuperado el 6 de mayo de 2014 de: http://www.uib.cat/depart/deaweb/personal/profesores/personalpages/javiercapo/EcRegional/lecturas/econom_espacio.pdf

Covarrubias, I. (2002). Enfoque Sistémico e Individualismo Metodológico: una aproximación Revista Contribuciones a la Economía. Recuperado el 3 de julio de 2014 de <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/ICM-ESIM.htm>

Epstein, J. (2006). Equilibrium, explanation and Gauss's tombstone. Generative social science: studies in agent-based computational modeling. Princeton: Princeton University Press.

Etzioni, A. (1980). La sociedad activa. Una teoría de los procesos sociales y políticos. Madrid: Aguilar.

Fernandez, D. (2012). XVII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Buenos Aires : Facultad de Ciencias Económicas; Universidad de Buenos Aires.

Hahn, F. (1991). The next hundred years. The Economic Journal, Vol. 101, Nº 404.

Hammond, R. (2006). Non-Explanatory equilibria: an extremely simple game with (mostly) unattainable fixed points". Recuperado el 28 de marzo de 2014 de:

<http://www.santafe.edu/media/workingpapers/01-08-043.pdf>.

Hayek F. (1946). Individualismo: El verdadero y el falso. Recuperado el 28 de marzo de 2014 de: <http://primerolagente.com.ar/img/hayek.pdf>

Jacquemin, A. (1989). La nueva organización industrial. Barcelona: Editorial Vicens-Vives.

Kilpatrick, H. Jr. (2001). Complexity, spontaneous order, and Friedrich Hayek: are spontaneous order and complexity essentially the same thing?. Complexity. Vol. 6, Nº 4. Marzo / Abril 2001 New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Mauerberg Junior A. (2013). A complexidade e o construtivismo na economia. Revista de Economia Política Vol.33 Numero 3 São Paulo Julio-Septiembre 2013. Recuperado el 28 de marzo de 2014 de:

<http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31572013000300005>

Morin, E. (1981). *El Método Tomo I. La naturaleza de la naturaleza*. Madrid: Editorial Cátedra.

Morin, E. (1990). *Introducción al Pensamiento Complejo*. Madrid: Gedisa Editorial

Paulani, L. (1996). Hayek e o individualismo no discurso econômico. *Lua Nova*, Vol. 38. Recuperado el 11 de abril de 2014 de: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0102-64451996000200006&script=sci_arttext

Prado, E. (2006). Microeconomia reduccionista e microeconomia sistêmica. *Revista Nova Economia*. Vol. 16, Nº 2. Rcuperado El 28 de marzo de 2014 de: <http://www.scielo.br/pdf/neco/v16n2/04.pdf>

Prado, E. (2011). *Complexidade e Práxis*. São Paulo: Plêiade.

Prado, E. (2009). *Economía, Complexidade e Dialética*. São Paulo: Plêiade.

Silva Vegas, G. (2006). Epistemología de la Economía. Comentarios sobre el Paradigma Neoclásico (I). *Entelequia. Revista Interdisciplinar*, 02, Otoño 2006. 93-108. Recuperado el 29 de marzo de 2014 de: <http://www.eumed.net/entelequia/pdf/2006/e02a06.pdf>

Vaughn, K. (1999). Hayek's theory of the market order as an instance of the theory of complex, adaptive systems. *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Vol 9, Nº 2 / 3 Berlin: de Gruyter

LA PRODUCCIÓN DE CONOCIMIENTO EN MANAGEMENT EN ESPAÑA Y ARGENTINA: UN ANÁLISIS DE LAS PUBLICACIONES EN REVISTAS DE ÉLITE (CON IMPACTO JCR)

Fernández Rodríguez, Carlos J. (UAM)

Gantman, Ernesto R. (FCE - UBA / UB)

INTRODUCCIÓN

En trabajos anteriores (Fernández Rodríguez y Gantman, 2011; Gantman y Fernández Rodríguez, 2013), hemos indicado las notables diferencias en términos de producción científica en la disciplina de management o administración entre Argentina y España, que se refleja en datos muy dispares en el número de publicaciones indexadas en bases de datos académicas como SCImago o Scopus. Esta diferencia, además, se ha seguido ampliando de forma muy significativa en el comienzo del siglo. El objetivo de este trabajo es el de proponer un análisis preliminar de la producción de conocimiento de gestión empresarial en las revistas de mayor impacto mundial en Argentina y España, aunque en esta ocasión nos vamos a centrar en la base de publicaciones científica más conocida: la Web of Science de Thomson-Reuters (antes conocida como ISI Web of Knowledge), y las revistas indexadas en la misma, que serían representativas de lo que podríamos definir como revistas “de élite”.

Para realizar este trabajo, el texto se dividirá en dos partes. En la primera sección, se comentarán los datos de producción de los dos países que han formado parte de la base de datos citada, precisando las características de la recolección de la información y señalando las peculiaridades de los dos casos citados. En la segunda, presentaremos algunas reflexiones comparativas, con el modesto objetivo de apuntar algunos factores que marquen posibles diferencias en la productividad. Por último, la conclusión recoge los principales puntos del trabajo.

DATOS DE PRODUCCIÓN CIENTÍFICA EN *MANAGEMENT*: UN ANÁLISIS EXPLORATORIO

La base de datos de Thomson-Reuters se ha convertido en uno de los actores más relevantes en la construcción del conocimiento científico internacional. Creada por Thomson Scientific, la división científica del grupo empresarial citado (bien conocido por su actividad en el sector de información en el sentido más amplio de la palabra), su objetivo ha sido el de introducir un cierto orden al complejo campo de las publicaciones académicas, muy fragmentado a escala mundial. Dicha base de datos incluye un ranking de revistas, el JCR, que las ordena en función de su índice de impacto y que se ha transformado en una herramienta muy importante que condiciona la política académica mundial, por cuanto los rankings contribuyen a dotar de prestigio las revistas indexadas en los mismos y por ende a atraer a autores para que publiquen allí sus contribuciones. Mediante análisis bibliométricos basados en el número de impactos (esto es, el número de veces que un artículo es citado como referencia en otro artículo), ordena la información bibliográfica disponible estableciendo una gradación en las publicaciones académicas, partiendo de la base de que lo más citado se ajusta más al corpus de conocimiento aceptado por parte de la comunidad científica. De esta manera, el ranking elaborado según el factor de impacto jerarquiza en los diferentes campos de conocimiento las publicaciones académicas, estableciendo cuáles son relevantes y cuáles no.

Evidentemente, la gradación de las revistas se va a ver fuertemente influida por una serie de factores:

En primer lugar, por el hecho de que paulatinamente el lenguaje de la comunidad científica mundial es, en la actualidad, mayoritariamente el inglés (Crystal, 2003; Tietze y Dick, 2013).

En segundo lugar, el dominio del inglés coincide con un prestigio de las instituciones científicas del mundo anglosajón, reforzado por sus posiciones en rankings académicos diversos.

Las publicaciones periódicas más importantes van a requerir de una profesionalización de su gestión, que obligará a muchos departamentos y asociaciones a ceder dichas labores a empresas especializadas (Taylor & Francis, Springer, Elsevier, Sage, etc...).

Por estas razones, no sorprende que en prácticamente todas las disciplinas el conjunto mayoritario de revistas que se han incorporado a JCR sean norteamericanas o británicas. En el mundo anglosajón, estas revistas serán decisivas para las carreras académicas: tener publicaciones en estas revistas refuerza las posiciones individuales de los académicos en el campo del conocimiento científico (y por extensión, a las instituciones que los emplean, dotándolos de un aura especial). Pero este movimiento no afecta únicamente a estos países, sino que poco a poco, y en grados diversos, publicar en estas revistas se va a convertir igualmente en una política universitaria habitual en otros países. Es destacable que, pese al esfuerzo realizado por incluir revistas de otros idiomas en el JCR, las revistas en idiomas que no sea el inglés son minoritarias y con bajo índice de impacto.

¿Cómo ha afectado esto a países como España y Argentina? A fin de cuentas, son países que comparten un idioma en común y cuentan con una tradición cultural similar, pese a la lejanía geográfica. La población de ambos países es parecida en número, aunque es cierto que existen importantes diferencias en renta per cápita. Sin embargo, como veremos a continuación, el impacto de las publicaciones en revistas JCR es muy diferente. En esta investigación concreta, nos vamos a centrar en la disciplina de gestión empresarial o management, que cuenta con un espacio propio en la base de datos de Web of Science, con atención a la presencia de publicaciones de académicos de ambos países en la misma.

Para ello, es imprescindible describir nuestra metodología de recolección de datos. Nos interesa particularmente conocer la presencia de publicaciones españolas y argentinas en las revistas de élite de la disciplina, que asociaremos a las revistas en posiciones más elevadas del ranking JCR. Hemos escogido la selección en función del impacto en los últimos cinco años ya que nos permite diferenciar mejor la trayectoria de las revistas. En este sentido, arbitrariamente hemos seleccionado dos puntos de corte, las primeras diez revistas; para mejorar la exploración, realizaremos un segundo análisis con una muestra mayor, en este caso las primeras cincuenta (que engloban por supuesto a las diez anteriores). Se buscarán todos los artículos incluidos desde 1956 (primera fecha contenida en el Social Sciences Citation Index) hasta el año 2012, último con los resultados de impacto consolidados y sobre el que se establece la clasificación de revistas vigente en la actualidad. Con las herramientas que proporciona la base de datos Web of Science hemos procedido a analizar los números obtenidos.

Cabe señalar que el conjunto de revistas catalogadas por el SSCI bajo el rótulo disciplinario de "management", sobre las cuales se computa el factor de impacto, es bastante heterogéneo. No sólo incluye publicaciones sobre temas generales de gestión o específicas relativas a aspectos tales como administración estratégica, administración de personal o administración de operaciones, sino journals sobre sistemas de información (MIS Quarterly), estudios sobre ciencia, tecnología e innovación (Research Policy, Technovation), e investigación operativa (Omega, Operations Research). Si bien se indexa un número muy reducido de revistas en idiomas distintos al inglés, las mismas tienen un factor de impacto muy reducido.

DATOS EN EL TOP 10 DE REVISTAS DE MANAGEMENT

De acuerdo al factor de impacto en los últimos cinco años, las diez revistas de élite en el campo del management serían, por orden, las siguientes:

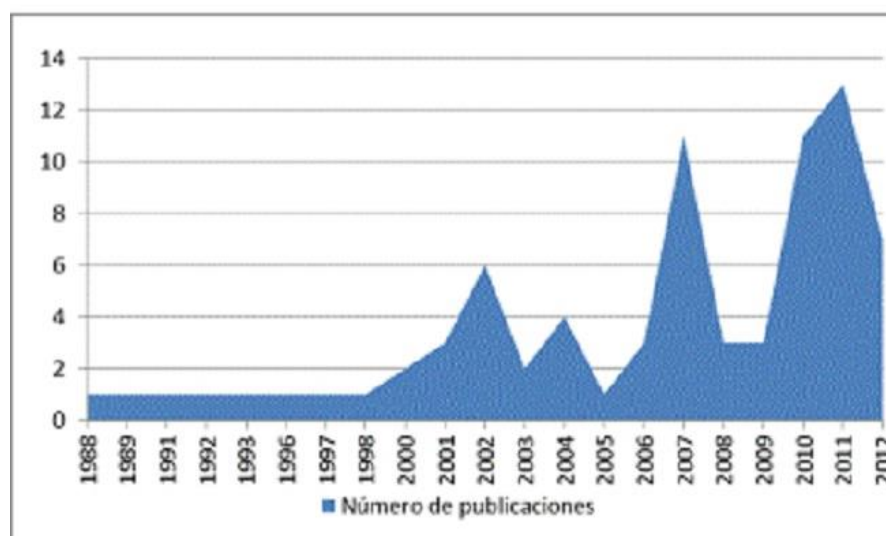
Tabla 1: Publicaciones por país en revistas top10 del JCR

Revistas	Índice impacto 5 años	Número de artículos	
		España	Argentina
ACADEMY OF MANAGEMENT REVIEW	11.578	5	0
ACADEMY OF MANAGEMENT JOURNAL	10.031	6	1
JOURNAL OF MANAGEMENT	7.754	9	0
JOURNAL OF APPLIED PSYCHOLOGY	7.693	8	0
ADMINISTRATIVE SCIENCE QUARTERLY	7.474	4	0
MIS QUARTERLY	7.313	5	0
JOURNAL OF OPERATIONS MANAGEMENT	7.130	9	0
ACADEMY OF MANAGEMENT ANNALS	7.030	1	0
STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL	6.393	28	2
PERSONNEL PSYCHOLOGY	6.045	2	0
Total artículos		77	3

Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science.

Los datos presentados en las diez revistas de élite muestran que los académicos españoles han publicado un total de 77 artículos en ese top10, frente a únicamente 3 por parte de especialistas argentinos (publicadas en los años 2004, 2009 y 2010). España presenta números superiores a Italia (38), aunque inferiores a Francia o Alemania (153 y 104, respectivamente). Argentina, por otra parte, presenta resultados similares a los de otros países latinoamericanos, como Chile y México (con 3 publicaciones cada uno) o Brasil (con 5). En el caso de los académicos españoles, podemos observar que la mayor parte de las publicaciones son muy recientes, de hecho, casi dos terceras partes se han publicado en los últimos cinco años analizados, como podemos ver en la Figura 1:

Figura 1: Número de publicaciones en revistas top10 de management (España)



Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science

En estas publicaciones no participan únicamente académicos españoles, sino además académicos residentes en España con otras nacionalidades y académicos de otras instituciones extranjeras. Cabe aclarar que el criterio para asignar las autorías a un país determinado es la afiliación institucional de los autores (un investigador español que tenga un cargo en una institución extranjera no quedaría registrado como autor español de acuerdo a esta metodología, que por otra parte es el criterio dominante en los análisis cientométricos). Los datos de Web of Science nos muestran las instituciones académicas a las que pertenecen los autores y co-autores de estos textos. En la tabla 2, se reproducen las instituciones que han tenido al menos 3 co-autorías:

Tabla 2: Instituciones académicas en publicaciones con autorías españolas y número de co-autorías

Instituciones académicas	Autorías
UNIVERSITY OF NAVARRA	15
IE BUSINESS SCH	9
UNIVERSITY OF CARLOS III MADRID	7
UNIVERSITY OF CALIFORNIA SYSTEM	6
UNIVERSITY OF VALENCIA	5
UNIVERSITY OF SALAMANCA	5
TEXAS A M UNIVERSITY SYSTEM	5
TEXAS A M UNIVERSITY COLLEGE STATION	5
ARIZONA STATE UNIVERSITY	5
UNIVERSITY OF ZARAGOZA	4
UNIVERSITY OF MARYLAND COLLEGE PARK	4
UNIVERSITY OF CALIFORNIA LOS ANGELES	4
UNIVERSITAT RAMON LLULL	4
ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACION Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS ESADE	4
COMPLUTENSE UNIVERSITY OF MADRID	4
UNIVERSITY SYSTEM OF MARYLAND	3
UNIVERSITAT JAUME I	3
POMPEU FABRA UNIVERSITY	3
INST EMPRESA BUSINESS SCH	3
INST EMPRESA	3
HARVARD UNIVERSITY	3
ESADE BUSINESS SCHOOL	3

Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science.

Como se puede observar, hay una importante presencia como co-autores de académicos adscritos a universidades de Estados Unidos. De hecho, sobre 77 artículos, hay nada menos que 39 co-autorías vinculadas a universidades norteamericanas. Este es un factor de gran relevancia, al igual que el hecho de que las escuelas de negocios privadas españolas se encuentren entre las instituciones que aportan más co-autorías. En el caso argentino, en sus tres publicaciones aparecen co-autores vinculados a universidades norteamericanas, como Purdue, Ohio State, Arizona State o Michigan. Otro factor destacado es que más de la tercera parte de las publicaciones españolas (y dos de las tres argentinas) se encuadran en una única revista, la Strategic Management Journal, lo que haría pertinente analizar las características de dicha revista, que a priori parecería tener un elevado nivel de internacionalización en sus coautorías. Del mismo modo, esto podría sugerir una posible especialización dominante de los investigadores en gestión en los dos países analizados.

Datos en el Top 50 de revistas de management

La búsqueda en Web of Science arroja unos resultados más divergentes, si cabe, cuando realizamos el análisis sobre las 50 primeras revistas del JCR. De este modo, las publicaciones asociadas a “España” ascenderían a 882 para el período 1956-2012, mientras que Argentina contribuye con 20. Ahora, la proporción de artículos argentinos sobre los artículos es incluso menor (2.27% en el top 50, contra 3,90% en el top 10). De nuevo la producción española es superada por la alemana (1043 artículos) o la francesa (1115), aunque sigue superando a la italiana (738). En el caso argentino, los números son sensiblemente inferiores a los chilenos (52), brasileños (145) o mexicanos (61), un resultado bastante interesante que parecería indicar un menor interés por el desarrollo científico de la disciplina en el país. Respecto a las publicaciones, es posible observar nuevamente una cierta concentración en torno a algunas revistas. Como podemos ver en la tabla 3, casi el 60% de la producción se acumula en siete journals:

Tabla 3: Publicaciones españolas en revistas top50 del JCR

Revistas	Índice impacto 5 años	Artículos
TOURISM MANAGEMENT	3.552	118
RESEARCH POLICY	4.387	98
OMEGA INT. JOURNAL OF MANAGEMENT SCIENCE	3.474	72
TECHNOVATION	3.449	65
INT. JOURNAL OF OPERATIONS PRODUCTION MANAGEMENT	2.285	57
MANAGEMENT DECISION	2.467	54
MANAGEMENT SCIENCE	3.057	48
STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL	6.393	28
INDUSTRIAL MARKETING MANAGEMENT	2.376	25
SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AN INTERNATIONAL JOURNAL	3.451	21
JOURNAL OF INTERNATIONAL BUSINESS STUDIES	5.183	19
BRITISH JOURNAL OF MANAGEMENT	2.391	17
ORGANIZATION SCIENCE	5.506	16
JOURNAL OF MANAGEMENT STUDIES	4.744	15

Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science.

En el caso argentino, al disponer de menos publicaciones este tipo de inferencias no son tan relevantes. Sin embargo, es preciso indicar que de esas veinte publicaciones, la mitad están en cuatro journals (dos de los cuales, Research Policy y Technovation, no se focalizan estrictamente en temas de administración propiamente dichos, sino que se ocupan de la ciencia y la innovación tecnológica, dirigiéndose más a un público de economistas):

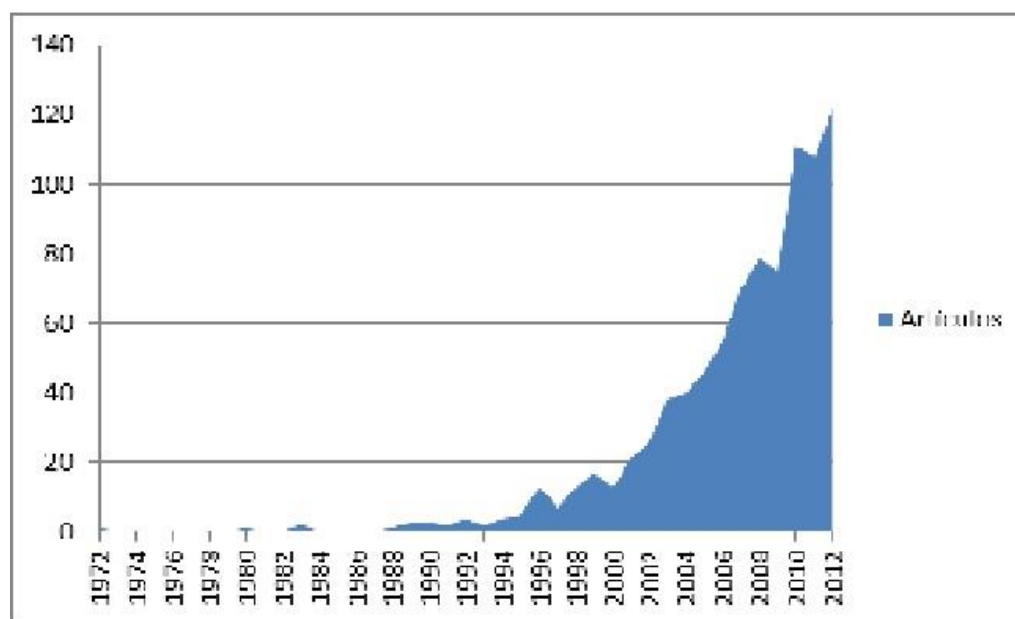
Tabla 4: Publicaciones argentinas en revistas top50 del JCR

Revistas	Índice impacto 5 años	Artículos
RESEARCH POLICY	4.387	3
ORGANIZATION	2.593	3
TECHNOVATION	3.449	2
STRATEGIC MANAGEMENT JOURNAL	6.393	2

Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science

Respecto al histórico de publicaciones, en el caso español se vuelve a apreciar esa tendencia al alza desde la década de los noventa, con un crecimiento continuo desde el comienzo del siglo:

Figura 2: Número de publicaciones en revistas top50 de management, España:



Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science.

En el caso argentino, podríamos hablar de una tendencia similar, ya que, de las 20 publicaciones señaladas, 14 corresponden al período 2009-2012. Sin embargo, las cifras siguen siendo bajas. Respecto a las instituciones académicas a las que se adscriben los autores, en el caso español podemos observar que, cuando hemos contabilizado el top50, se observa que las universidades públicas están respondiendo de manera muy notable en términos de publicaciones: de trece instituciones que han participado en más de treinta artículos, diez son públicas:

Tabla 5: Instituciones académicas en publicaciones “españolas” y número de co-autorías

Instituciones académicas	Autorías
ESADE -ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACION Y DIRECCION DE EMPRESAS	69
UNIVERSITY OF NAVARRA	68
UNIVERSITY OF VALENCIA	59
UNIVERSITY OF CARLOS III MADRID	56
UNIVERSIDAD DE CADIZ	48
UNIVERSITAT RAMON LLULL	39
UNIVERSITY OF ZARAGOZA	38
UNIVERSITY OF SEVILLA	38
UNIVERSITY OF SALAMANCA	34
UNIVERSITY OF OVIEDO	33
POMPEU FABRA UNIVERSITY	33
POLYTECHNIC UNIVERSITY OF VALENCIA	32
COMPLUTENSE UNIVERSITY OF MADRID	31

Fuente: elaboración propia con datos de la Web of Science

En el caso argentino no se aprecia esta tendencia: si bien es cierto que las universidades argentinas lideran en número de autores (IAE- Universidad Austral aporta seis co-autorías, las universidades de San Andrés y Buenos Aires cuatro cada una), aproximadamente la mitad de las co-autorías son de universidades extranjeras.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Como se había apuntado en otro trabajo (Gantman y Fernández Rodríguez, 2013), existen diferencias en la institucionalización de la docencia universitaria (avanzada en el caso español donde se la consideraba profesión; no tanto en el caso argentino) y organización de la política científica las que explicaban en buena medida estas diferencias en el número de publicaciones. Un factor nada desdeñable era la querencia de la agencia española ANECA (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación) por las revistas internacionales, que influía en que las carreras de los investigadores se construyeran sobre estos formatos y no otros (Masip, 2011): esto es lo que se ha dado en llamar *Efecto ANECA*, que contribuye a instaurar una mentalidad de *publish or perish* con énfasis en la necesidad de publicar.

Otro punto importante es el tema de la dedicación full-time a tareas docentes, algo que es la norma en España y la excepción en Argentina. Lo que resulta necesario es verificar si la enorme diferencia existente en términos de productividad científica se mantiene en otras disciplinas científicas o, por el contrario, se trata meramente de una característica idiosincrásica del desarrollo de la administración en Argentina. Como se señaló más arriba, otros países latinoamericanos superan con creces la productividad de los investigadores argentinos. El caso de Brasil, con una importante tradición de investigación académica en el área de gestión, no sorprende demasiado (Gantman, 2010), pero México y Chile más que duplican la producción de Argentina y cabría profundizar en el análisis de estas circunstancias.

Los resultados presentados tienen un carácter muy preliminar, pero invitan a una mayor profundización. Una pregunta que surge de los mismos es si un panorama similar puede evidenciarse en la productividad de los investigadores académicos en economía. Sabemos que en Argentina existe una importante masa crítica de economistas con estudios de postgrado en las principales universidades extranjeras, los cuales son investigadores activos y han publicado en revistas con alto impacto en su disciplina. Ciertamente, su productividad debe ser inferior a la de los académicos españoles, pero posiblemente no en una proporción tan bajo como en el caso de los estudios de gestión. También sería interesante evaluar la productividad de los investigadores en sociología y en ciencia política, cuyo número en instituciones como el CONICET supera al de los economistas (Gantman, 2011), lo cual sugeriría también que la diferencia de producción entre los investigadores de ambos países podría ser algo menor. Por otra parte, si bien no hemos recabado datos, es muy posible que, aunque las cifras de población de Argentina y España sean similares, el número de investigadores (equivalente a jornada completa) sea mucho mayor en España y ello explique en gran medida las diferencias. En cualquier caso, son necesarios más datos y una comparación con otras disciplinas para obtener conclusiones más acabadas sobre las diferencias detectadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Crystal, D. (2003). *English as a World Language*. London: Penguin.

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. (2010). Scholarly management knowledge in the periphery: Argentina and Brazil in comparative perspective (1970-2005). *Brazilian Administration Review*, 7(2): 115-135.

Gantman, E.R. (2011). La productividad científica argentina en Ciencias Sociales: Economía, Psicología, Sociología y Ciencia Política en el CONICET (2004-2008). *Revista española de documentación científica*, 34(3): 408-425.

Gantman, E. R., y Fernández Rodríguez, C. J. (2013). La profesión académica en Argentina y España y su productividad científica en ciencias sociales. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 19 (3): 500 – 510.

Masip, P. (2011). Efecto Aneca: producción española en comunicación en el Social Science Citation Index. *Anuario ThinkEPI*, 5: 206-210.

Tietze S. y Dick, P. (2013). The victorious English language: hegemonic practices in the management academy. *Journal of Management Inquiry*, 22 (1):122-134

MICROECONOMÍA Y MACROECONOMÍA: UNA DISTINCIÓN POCO CLARA

Ferullo, Hugo (UNT)

El saber económico con pretensiones científicas se ocupa:

- de describir, explicar y predecir fenómenos sociales muy complejos (pensemos en las consecuencias negativas que genera en la fracción más vulnerable de un país los desórdenes provocados por grandes actores económicos dedicados a especulación desmesurada en mercados de capitales, por ejemplo),
- provocadas por la acción conjunta de sujetos muy complejos (después de todo, se trata de seres humanos),
- que interactúan entre sí de manera muy compleja (las conductas de los agentes se retroalimentan muchas veces entre sí, se producen efectos en cascada, etc.).

Frente a este ambicioso temario de cuestiones a abordar, la propuesta científica de la microeconomía tradicional consiste en reducir drásticamente la complejidad tanto del fenómeno humano como del fenómeno social que define el campo donde ocurren los fenómenos económicos.

Con el fin de simplificar el sujeto económico individual, los primeros pasos de la teoría microeconómica se dirigen a la construcción de un homo economicus, que define las características esenciales de un individuo ideal y que se considera la unidad de análisis de toda la construcción teórica posterior. Como es bien conocido, dos grandes presupuestos permiten deducir de manera previsible la conducta de este homo economicus: el primero, le impone un comportamiento perfectamente racional, definida la racionalidad en un sentido estrictamente instrumental; el segundo, asigna al interés individual el papel de único móvil para actuar, lo que equivale a decir que el sujeto actúa siempre movido solamente por su propio interés. De esta manera, el homo economicus se comporta siempre como un oportunista cuyo único incentivo o razón para obrar es la búsqueda de alguna ventaja personal, ventaja que el respeto por la racionalidad impuesta a su comportamiento lo obliga efectivamente a materializar.

La simplificación de la naturaleza de la realidad social practicada por la teoría microeconómica neoclásica no es menos heroica que la sustitución que ésta hace del ser humano individual concreto por la figura idealizada del homo economicus. Como resultado de este segundo gran ejercicio simplificador, el mundo social del que la microeconomía termina ocupándose no es sólo un mundo donde ciertas cosas complicadas son dejadas de lado (práctica simplificadora que se impone a cualquier científico); es un mundo específicamente construido de manera tal que los resultados de los actos de los sujetos, previamente transformados en homo economicus, sean los esperados, esto es: un mundo donde el mecanismo de mercado transforme la acción de muchos individuos, que sólo buscan sus beneficios privados, en un bien social o colectivo maximizado. La vieja fórmula de la “mano invisible” se emplea todavía hoy metáfora de las mágicas consecuencias no intencionadas de la acción individual interesada.

La aparición de una teoría del funcionamiento de los mercados competitivos (la “teoría de los precios”) es el aporte fundamental del pensamiento microeconómico. La microeconomía se confunde con esta teoría, que permite deducir las leyes de funcionamiento de los mercados a partir del estudio del comportamiento de sujetos individuales (consumidores y firmas), que se mueven cada uno buscando simplemente el máximo de su bienestar individual (el máximo de la “utilidad” en el caso del consumidor; el máximo de ganancia en el caso de la firma). La economía se convierte, así, en la ciencia de la

elección racional y deviene, en la terminología moderna, una teoría microeconómica centrada en el análisis de la conducta del agente individual.

Por supuesto que, si se postula que la microeconomía define cabalmente la naturaleza de todo fenómeno económico, cualquier aspecto macroeconómico tiene que ser explicado apelando necesariamente a la ayuda de algún método reduccionista. De hecho, la afirmación de que el análisis del fenómeno individual es una condición necesaria y suficiente para conocer lo que ocurre en el nivel más profundo de la sociedad, constituye un supuesto que se postula en el inicio mismo de la construcción del edificio teórico de la microeconomía. Este supuesto inicial, que se presenta generalmente bajo la fórmula de “individualismo metodológico”, es lo que sirve de base para fundamentar la necesidad absoluta que tiene la economía de basar su construcción teórica en el análisis de la conducta del individuo.

De todo lo anterior se deduce fácilmente la búsqueda obligada de “micro fundamentos” de todo fenómeno macroeconómico. Sólo del estudio científico del comportamiento económico del sujeto individual pueden surgir los fundamentos básicos del pensamiento económico con pretensiones de ciencia, lo que significa que, si contamos con una buena teoría microeconómica, el estudio de la macroeconomía no podría aportar nada verdaderamente nuevo a la ciencia económica. Llevando las cosas al extremo lógico de este supuesto, podríamos decir, entonces, que estudiar macroeconomía resultaría, en el fondo, un ejercicio superfluo.

Ahora bien, la macroeconomía surge, en el marco de la gran crisis de los años 30, como resultado de un profundo malestar producido por esta teoría microeconómica dominante. Este malestar no se extiende, por supuesto, a todo lo elaborado por la ciencia de la economía en su corriente microeconómica neoclásica; por el contrario, si nos limitamos al tema del intercambio en mercados competitivos, todo el mundo reconoce que mucho saber puede extraerse de las enseñanzas microeconómicas tradicionales. El problema central está en las cosas que quedan sin explicar cuando aceptamos este estrecho marco de análisis microeconómico.

LA MACROECONOMÍA FRENTE A LOS SUPUESTOS MICROECONÓMICOS

El punto de partida del pensamiento macroeconómico es una profunda crítica a los presupuestos sobre los que se construyó la teoría microeconómica. Al reduccionismo individualista de la microeconomía basada en la conducta de un homo economicus, el pensamiento macroeconómico lo confronta con la conocida acusación de Keynes asociada a la llamada “falacia de composición”, que consiste en aplicar una falsa analogía entre la conducta de las unidades económicas individuales y la economía como un todo, pensando que lo que tiene sentido para cada unidad (para cada hogar o para cada empresa) tiene necesariamente el mismo sentido para la economía en su conjunto.

Para graficar esta analogía, basta con recordar la práctica usual de apelar al comportamiento económico de Robinson Crusoe para deducir de la conducta de este personaje solitario absolutamente todo lo que necesitamos saber sobre la economía globalmente considerada. En contra de esta práctica, el razonamiento macroeconómico no se asienta necesariamente en lo que pensamos que resulta racional cuando analizamos la conducta de las unidades individuales de la economía. Antes bien, puesto que la lógica de las acciones individuales puede desembocar en una irracionalidad colectiva, el estudio de la macroeconomía no puede basarse exclusivamente en la lógica que se aplica al estudio del comportamiento individual.

Sin desconocer la importancia que tiene el conocimiento de los elementos para entender lo que pasa en el todo, para explicar los fenómenos macroeconómicos complejos tenemos necesariamente que abandonar la apuesta reduccionista. En macroeconomía, lo complejo tiene mucho más que ver con la naturaleza de las interacciones que con la naturaleza de los elementos en interacción. “Entender lo

complejo es una labor difícil, pero hay un componente indispensable para ello: cuidarse bien de reducir el todo a las partes”. Sólo si entendemos cabalmente este asunto, podemos aspirar a conocer las diferencias de fondo que separan a la macroeconomía de la microeconomía.

En relación con el otro gran presupuesto del pensamiento microeconómico, aquél que hemos asociado a la “mano invisible”, lo que hay que subrayar, muy en particular, es que el mundo social concebido por la teoría microeconómica constituye un sistema cerrado. Este tratamiento de la sociedad como un sistema cerrado es lo que permite que los modelos microeconómicos puedan moverse en un mundo imaginario, donde la deducción de los eventos que interesan al pensamiento microeconómico resulta garantizada por la existencia de regularidades que el conocimiento deductivo permite explicar cabalmente.

Además, para que la vida social produzca eventos regulares totalmente deducibles, la microeconomía necesita postular un mundo de relaciones entre individuos que están totalmente aislados unos de los otros y que se comportan como átomos. Sólo en un mundo idealizado de esta manera pueden garantizarse la aparición de eventos que se desencadenan regularmente, con total independencia del contexto en el que las cosas ocurren. Dicho de otra forma, como nada interfiere en las relaciones que aparecen en el accionar conjunto de los individuos, los resultados de la teoría son perfectamente deducibles y predecibles. De esta manera, el postulado que lleva a considerar la vida social como un sistema cerrado, plantea una de las grandes paradojas de la teoría microeconómica moderna que se basa en decisiones individuales “libres” pero que, al mismo tiempo, están condenadas a producir un resultado global predeterminado.

En el pensamiento macroeconómico iniciado por J. M. Keynes, el sistema social configura un sistema necesariamente abierto, lo que significa que cosas totalmente nuevas pueden irrumpir sin que resulte posible preverlas completamente. En un mundo de personas libres, el resultado de las interacciones entre individuos es siempre contingente: las cosas ocurren siempre de alguna manera (de una manera), pero pueden ocurrir (o haber ocurrido) de otra manera diferente. Esto significa que, en el mundo social, los eventos no ocurren necesariamente siguiendo una trayectoria pasible de ser siempre conocida con antelación, lo que equivale a decir que los procesos sociales nacidos de interacciones contingentes no están predeterminados ni son absolutamente predecibles. No existe, en definitiva, un futuro “dado” al que necesariamente nos sentimos atraídos por una suerte de punto de equilibrio preestablecido, hacia el que estamos obligados a arribar con independencia de las elecciones que tomemos. Por lo tanto, mientras que un sistema “cerrado” permite deducir regularidades con la sola ayuda de la lógica y de las matemáticas, en los sistemas sociales no abundan para nada las regularidades que permitirían predecir con razonable exactitud la ocurrencia de eventos futuros.

La realidad social está compuesta no sólo por individuos totalmente autónomos y definidos por propiedades fijadas de manera absoluta (por leyes psicológicas o de cualquier otro dominio interior) sino también, y sobre todo, por fenómenos que emergen de las relaciones entre individuos. La vida social no se compone de agentes individuales que actúan como átomos, aislados unos de otros, sino de individuos que se definen siempre en relación con otros; un deudor, por ejemplo, se constituye en relación con un acreedor, lo mismo que un empleado se define en su relación con un empleador. Además, las características esenciales de la vida social son el resultado de las acciones de individuos cuyo móvil hay que buscarlo en un conjunto de valores morales diversos, lo que nos lleva a concluir que la interacción de los individuos que componen una sociedad define un campo poblado de fenómenos hartamente complejos, muchas veces imposibles de aprehender cabalmente apelando al simple estudio de la conducta individual “tipo” (o promedio). El método reduccionista adoptado por la microeconomía está decididamente mal equipado para captar la complejidad de la vida social, dentro de la cual los fenómenos económicos tienen lugar.

El reduccionismo microeconómico nos propone un camino único para llegar a entender las economías modernas en toda su complejidad: para entender el todo complejo (la economía), tenemos que analizar meticulosamente sus partes aislables (las familias, las firmas y los mercados individuales); entender el funcionamiento de estas partes es condición necesaria y suficiente, reza el lema microeconómico, para deducir correctamente (por simple suma) el funcionamiento del sistema económico complejo. Como, de acuerdo a la apuesta microeconómica, la vida económica está compuesta por agentes independientes (aislados, atomizados), todo fenómeno macroeconómico o socioeconómico sólo es explicable (y, en principio predecible) en términos de las decisiones de los agentes individuales y de las relaciones de intercambio en los mercados. Así, la forma microeconómica de entender los fenómenos económicos está condenada a dejar decididamente de lado los aspectos centrales de la vida económica moderna.

LA MACROECONOMÍA FRENTE A LAS “FALLAS” DE LOS MERCADOS

Por poco que observemos la realidad, lo que vemos es que los resultados que surgen del funcionamiento concreto de los mercados se alejan de manera sustancial del ideal que la microeconomía predice. El funcionamiento competitivo de los mercados no es nunca puro ni perfecto. Como nadie puede poner juiciosamente en dudas el hecho que los mercados funcionan con fallas de distinto tipo, la cuestión básica que surge de esta constatación elemental consiste en preguntarse si algunas de estas fallas pueden llegar a tornar imposible los resultados que se esperan de la acción equilibradora y benévola de la mano invisible o si, por el contrario, ninguna de estas fallas invalida, como se afirma desde la teoría microeconómica, sus enseñanzas más significativas. Una de las fallas más flagrantes que cuestiona de manera profunda el funcionamiento ideal de mercados competitivos está relacionada con el viejo tema que se conoce como “poder de mercado”, concentrado en grandes actores privados en situaciones monopólicas.

El problema central de la existencia, en las economías modernas, de una dosis significativa de poder concentrado en grandes grupos privados es, como ha sido señalado con insistencia durante todo el desarrollo histórico del pensamiento económico moderno, la capacidad que ese poder otorga a quienes lo detentan para influir de manera decisiva en el diseño del orden institucional que se impone a la sociedad. Ahora bien, cualquier economista que acepta hoy la validez científica del modelo microeconómico estándar (aquél que se conoce en la literatura como modelo neoclásico o “racional choice”), sabe muy bien que existen situaciones monopólicas y de poder de mercado, así como otras muy conocidas fallas de mercado. De hecho, una buena parte de la literatura microeconómica tradicional se ocupó siempre, y se sigue ocupando, del análisis pormenorizado de estas falencias y, por supuesto, de las consecuencias que éstas provocan en los resultados que se deducen del modelo estándar. Es por eso que el nacimiento de lo que hoy llamamos macroeconomía está relacionado mucho más con una falla sistémica de las economías modernas de mercado, no fallas de algunos mercados imperfectos; las economías de mercado son intrínsecamente inestables, y es esta constatación lo que sirve de base al pensamiento macroeconómico que se forjó después de la gran crisis de mercado iniciada en el año 1929.

LA MACROECONOMÍA FRENTE A LA MICROECONOMÍA

El desarrollo completo del aparato teórico de la microeconomía, que culmina con la demostración de la existencia de un equilibrio general de todos los mercados, constituye una explicación pretendidamente global del fenómeno económico moderno, que aparece como un sistema de mercados competitivos interconectados. Como tal, no necesita de ninguna otra teoría que complete su discurso, puesto que se trata de un discurso integrador de todo el campo de lo económico. Ahora bien, si siempre existieron

dudas sobre esta pretensión totalizadora, la experiencia agudamente traumática de la crisis de los años '30 potenció enormemente estas dudas. En condiciones de derrumbe de “mercados”, la idealización del mundo humano y social propia de la teoría microeconómica, que parece alejar al científico de la economía de los más significativos problemas concretos, resulta decididamente muy difícil de defender.

Una de las claves para entender las razones más profundas que pueden explicar el surgimiento del pensamiento macroeconómico, durante la primera mitad del siglo XX, radica en la necesidad de repensar críticamente la visión microeconómica idílica de la realidad, donde lo que prima son condiciones ideales de eficiencia y de estabilidad, que se consiguen espontáneamente, sin la participación necesaria de ninguna autoridad reguladora, de ninguna política pública, de ninguna institución de apoyo al mercado o correctiva de sus efectos.

Los puntos que listamos a continuación son sólo algunas de las cuestiones y preguntas frente a las que la economía tradicional (la microeconomía) no ofrecía, en momentos de la crisis de los años 30, respuestas claras:

- el problema de los ciclos en las economías modernas, sobre todo en sus fases recesivas;
- la presencia masiva de desempleo involuntario;
- la inestabilidad intrínseca de las economías modernas de mercado y la conciencia clara de la necesidad de políticas económicas;
- el efecto desequilibrante del dinero cuando se atesora, en lugar de ser un ahorro que se canaliza sin trabas hacia una inversión;
- los aspectos críticos de la especulación financiera más cerca de un casino que de un mercado eficiente.

La macroeconomía nació para pensar estos temas críticos a partir de una reforma sustancial de los pilares clásicos de la teoría heredada de la microeconomía. En este marco, más que una rama complementaria de la microeconomía, la macroeconomía surge como una propuesta de refundación de la teoría económica, buscando dar respuestas prácticas (o políticas) a los grandes problemas concretos que perturban todo el tiempo, con mayor o menor intensidad, la marcha de las economías modernas.

Más allá de la simplificación que impone toda práctica de pensamiento en términos de modelos, no tiene mucho sentido reducir el mundo de la economía a una situación teórica ideal donde los grandes problemas de coordinación están ausentes por definición. Esto es lo que propone la microeconomía tradicional (y la “macroeconomía” obsesionada por brindar, a cualquier costo, fundamentos microeconómicos de la macroeconomía). El tema central de la macroeconomía consiste en analizar si el sistema económico moderno, globalmente considerado, tiene o no la capacidad intrínseca (a través de “mecanismos automáticos”) de autorregularse de la mejor manera (tendiendo a un equilibrio donde, con la sola ayuda de los mercados, todo pasa de manera óptima en el más perfecto de los mundos) . No existe ninguna cuestión macroeconómica de envergadura que no se relacione, de manera directa o indirecta, con la posición que se asuma frente a esta capacidad autoregulatoria del sistema.

La microeconomía apuesta, como es bien sabido, por una coordinación espontánea (sin participación de ningún “planificador”) y óptima (el resultado es eficiente, en el sentido de Pareto), como fruto del funcionamiento libre y competitivo de los mercados, de los muy diversos planes de los agentes individuales que compiten entre sí en el mundo de la economía. En contra de esta apuesta cándida, lo que la macroeconomía asume es la presencia habitual de muy significativas fallas de coordinación, lo que exige abocarse al estudio de los serios problemas que estas fallas pueden ocasionar en el funcionamiento global de los sistemas económicos modernos.

Cuando analizamos la distinción entre la microeconomía y la macroeconomía, todo aparece como si a la microeconomía le sería permitido “construir” un mundo idealizado donde la precisión resulta posible, mientras que la macroeconomía debería responder siempre al objetivo de buscar respuestas concretas a problemas que se observan efectivamente en las economías reales, a sabiendas que la complejidad de la realidad permite muchas veces sólo un abordaje cualitativo (o muy difícil de cuantificar de manera precisa). Esta es una de las tensiones centrales de la macroeconomía actual, con un “centro” que se apoya en los fundamentos micro de la macroeconomía, donde impera la ambición desmedida de conocimiento general y preciso, y una “periferia” que parte de los problemas reales más agudos de las economías modernas, buscando entender y solucionar cuestiones de coordinación que acarrearán eventualmente burbujas especulativas, crisis globales de liquidez, desempleo involuntario de larga duración, etc.

Cuando la cuestión clave de la coordinación y sus posibles fallas se elude por el simple hecho de que parece no cumplir con los estándares actuales de precisión o de rigurosa exactitud, el problema que se plantea no es sólo que se desconoce a la ambigüedad como elemento central de virtualmente toda situación macroeconómica real; omitiendo toda referencia a los defectos de la coordinación propia del mecanismo de mercado, lo que se inhibe es, lisa y llanamente, la búsqueda de una comprensión cabal de las diferencias que existen entre las dos grandes orientaciones que dividen el campo de la enseñanza macroeconómica actual: por un lado, la orientación “clásica”, que apuesta a modelos de mercados autorregulados con soluciones “perfectamente coordinadas” (modelos que no son más que una suerte de microeconomía ampliada) y, por otro lado, la orientación “keynesiana”, donde los mercados pueden muy raramente conducir a estas soluciones idealizadas, lo que torna a la economía incapaz de generar una coordinación apropiada sin ayuda de una política de estabilización (y donde un pensamiento genuinamente macroeconómico tiene verdaderamente cabida).

De acuerdo con la segunda de las orientaciones señaladas, “la primera prioridad de la macroeconomía es mejorar nuestra comprensión de los mecanismos de los grandes desastres económicos, de cómo evitarlos y de qué hacer cuando invariablemente ocurren” . Los ataques de todo tipo que recibió el paradigma teórico dominante desde la irrupción de la crisis del año 2007, centrados básicamente en la incapacidad teórica para predecir fenómenos desastrosos de tamaño envergadura y, sobre todo, de proponer soluciones consensuadas una vez ocurrido el problema, permiten concluir que la situación de nuestra disciplina no es demasiado saludable, muy a pesar del optimismo desmesurado que invadió a la profesión de economistas en torno al gran consenso logrado en los últimos cuarenta años, según el cual la comprensión aparentemente cabal de los “fundamentos micro de la macroeconomía” se pensaba como un avance teórico decisivo, capaz de proveer una solución definitiva para el viejo y grave problema del ciclo económico.

El acento puesto en los fundamentos microeconómicos equivale, de hecho, a un retorno hacia lo más extremo de la orientación “clásica” de la macroeconomía (el mote de “nuevos clásicos” sirve muchas veces para denominar a los economistas enrolados en esta línea). El problema de esta orientación, cuya explícita intención de dar por muerta a la otra orientación (la que hemos llamado keynesiana) quedó irremediablemente frustrada a la luz del desastre económico global provocado por el funcionamiento desregulado de los mercados financieros y el consiguiente imperio de la especulación a niveles nunca antes alcanzado, radica en el simple hecho de que las grandes crisis de mercado (como las de 1929/30 y 2007/08) desnudan, con toda crudeza, lo iluso que resulta apostar por los mercados autorregulados (y nada más) para resolver el problema de la coordinación en las economías modernas.

Frente a este panorama, ¿cómo presentar la distinción entre micro y macroeconomía ante una audiencia que busca introducirse en el estudio de la economía como ciencia? Si miramos los textos más usados en los cursos introductorios de nuestra disciplina, lo que se acentúa es que se trata de diferentes miradas sobre un mismo objeto (la economía): la microeconomía observa las partes y la macroeconomía el todo; con la primera vemos de cerca y con la segunda vemos panorámicamente

desde más lejos; la micro nos muestra la formación de los precios en los mercados y la macro el comportamiento de los “agregados” clave; apelamos a la micro cuando lo que nos interesa es el largo plazo, mientras que la macro nos permite observar los problemas de corto plazo. Todas estas distinciones eluden olímpicamente las diferencias teóricas sustanciales entre los dos campos, que construyen cada uno un objeto de estudio propio.

En efecto, postulando un homo economicus como unidad de análisis y apelando a la mano invisible como instancia única de coordinación de los intercambios, la microeconomía construye un mundo social harto simplificado, donde los problemas sólo aparecen cuando abandonamos, por lo menos parcialmente, algunos de los supuestos iniciales. La macroeconomía, por el contrario, parte de la constatación de los grandes problemas concretos de coordinación que se observa en las economías modernas de mercado y busca construir una teoría que los explique e intente resolverlos. Si pretendemos conservar, en los cursos generales de economía, la enseñanza tanto de microeconomía como de macroeconomía, el respeto por la honestidad intelectual nos impone como condición necesaria detenernos con un poco más de cuidado en los argumentos sobre los que puede basarse, y justificarse, la distinción entre estas dos ramas del pensamiento económico moderno. En base a los argumentos esgrimidos en este trabajo podemos decir que, más que perspectivas de análisis diferentes, la microeconomía y la macroeconomía constituyen dos paradigmas inconmensurables (en el sentido de Khun).

Con el simple ánimo de participar en el amplio debate que esta cuestión abre, y teniendo en cuenta la dimensión necesariamente empírica de la economía, podemos decir, para concluir, que la microeconomía parece adecuarse razonablemente bien al estudio del intercambio en mercados competitivos y en todas aquellas cuestiones económicas sencillas que pueden ser abordadas, sin grandes mutilaciones, con los supuestos simplificadores propios de este pensamiento individualista que acentúa las virtudes del sistema de mercados (la eficiencia, la estabilidad, el equilibrio). Cuando cunde la creencia generalizada que los mercados desregulados son necesariamente “eficientes” y las crisis sólo pueden aparecer como consecuencia de hechos raros y exógenos al funcionamiento propio de la economía, en estos momentos de mucha confianza en el sistema de mercados libres, la teoría microeconómica puede también mostrar cierta fortaleza en términos empíricos.

La macroeconomía, por su parte, prevalece claramente en la explicación de los hechos económicos en condiciones mucho más generales, esto es: cuando cunde la incertidumbre sobre hechos futuros lejanos pero relevantes para la toma de decisiones presentes y cuando observamos significativos defectos o falencias en el funcionamiento real de las economías modernas de mercado (las crisis, el desempleo, las fallas de coordinación). Así, sin desterrar del mundo de lo económico la complejidad humana y social, la macroeconomía ayuda a restaurar, de manera actualizada, el viejo campo de la economía política, reencauzando el pensamiento económico hacia un sendero intelectual del que nunca debió apartarse.

EL MERCADO, DE LA METAFISICA A LA SIMULACION

García, Alfredo Daniel (UBACyT-Proinc FCE-UBA)

“Establecer el sentido de una acción implica interpretarla. El estudio de la actividad económica envuelve así ineludiblemente una labor interpretativa. La ciencia que trata de la actividad económica, la ciencia económica, es por consiguiente una ciencia de interpretación, una hermenéutica, y en virtud de la naturaleza de su objeto, una hermenéutica social”.

Julio H. G. Olivera

INTRODUCCIÓN

Desde inicios del siglo XVII, el debate entre cameralistas y anticameralistas, mercantilistas y fisiócratas, regulacionistas y anti-regulacionistas y más recientemente, entre neoclásicos y keynesianos, acerca de la libertad de mercado, ha sido una constante, produciendo una divisoria de aguas tanto en el pensamiento económico como en los debates políticos.

A pesar de tales diferencias, aparentemente insalvables, es posible encontrar un hilo epistemológico común a ambas posiciones, ya que ambas se encuadran en la misma concepción metafísica y en la pretensión compartida de que tal fenómeno estaría fundamentado en una ley (“de la oferta y la demanda”).

En ayuda de nuestro planteo traemos a cuento un debate de similar intensidad que se originara en Bizancio durante el siglo VIII, entre una corriente teológica, la iconodulía (quienes veneran -dulía- las imágenes sagradas -iconos,) tomándolas como representación fidedigna de la divinidad y otra corriente, la iconoclastía, que no sólo rechazaban aquella postura, sino que además advertían sobre las graves consecuencias para la humanidad de sostener tal doctrina.

En nuestro caso será, por un lado, la defensa del mercado libre hoy en manos del pensamiento económico representado por la Escuela de Chicago (iconodulicos) , o su rechazo, en favor de la regulación, en manos del pensamiento keynesiano y postkeynesiano (iconoclastas).

Tomaremos por un lado los preceptos de la iconofilia, a partir de economistas pro-mercado como Eugene Fama (Premio Nobel 2013) o John Cochrane (Escuela de Chicago), ambos propulsores de la “Hipótesis de los Mercados Eficientes”. Para ellos, el mercado, como objeto teórico posee propiedades esenciales, icónicas, que subyacen a los mercados reales, aún cuando lo haga de forma imperfecta. Para estos autores resulta “falso y demagógico” cualquier intento de “violar sus leyes” (Cochrane 2009)

Por su parte, los iconoclastas de mercado (como Robert Shiller o Paul Krugman, ambos también Premios Nobel de Economía –el primero junto a Fama y por postular exactamente lo opuesto que aquel) encuadrada en la crítica a la capacidad de los mercados para lograr por sí mismo un equilibrio eficiente y un pleno uso de los recursos. A la hora de las recomendaciones de política, estos reclamarán la presencia de una autoridad externa, sea fiscal, institucional o monetaria, a quien le atribuyen la capacidad de anticipar un mejor resultado que el subóptimo obtenido en el libre juego de la oferta y la demanda.

Así como los defensores del ícono bizantino eran acusados de idólatras cuando algún fenómeno catastrófico (hambrunas, inundaciones, cataclismos) cuestionaban la eficacia del rito, en las crisis económicas los economistas neoclásicos son severamente cuestionados por defender la falta de

regulación. En los tiempos de bonanza, en cambio, los iconoclastas, al modo de los bizantinos, son acusados de cierto profetismo mesiánico y ciertas prédicas agoreras (anticipando futuras crisis que no llegan) y demagógicas, pretendiendo encumbrar la autoridad de los tecnócratas por sobre los operadores, que solo sirve para impedir, con costosos intervencionismos, el normal curso de los negocios.

Quienes vinieron a zanjar siglos de encarnizado debate en torno al ícono fueron los jesuitas, que promovieron la difusión de las imágenes sacras simplemente como “simulacros” (Perinola 2011).. En su visión, a lo largo y ancho de su extendida actividad evangelizadora por el mundo, las imágenes sagradas tenían sus propias significación local y particular, no generalizable sin más a todos los fenómenos religiosos, adaptables a cada cultura, con lo cual se rompía con la disyuntiva del “ícono sí /ícono no” El simulacro eliminaba la unicidad de la solución icónica y abría el problema al juego de fuerzas actuantes en la realidad, permitiendo la incorporación de estrategias que no proponen de antemano la unicidad de un valor “a-histórico” y “a-tópico” de “verdad”.

Salir de la concepción metafísica para abordar el fenómeno de los mercados, lleva a mirarlos como un lugar de estrategias, de juego permanente de prueba y error, un lugar donde ningún mecanismo (interno o externo) asegura de antemano la convergencia hacia soluciones de equilibrio y los resultados se abren a la interpretación (la “hermenéutica” propuesta por Olivera 2012)

La aproximación a los fenómenos del intercambio económico basados en modelos de simulación, que proponen un abordaje del conocimiento innovador respecto de las formas tradicionales, sin embargo, siguen siendo hoy instrumentos “poco explorado por las corrientes principales de pensamiento económico” (Lehtinen y Kuorikoski 2007), o “subempleados” (Reiss, 2011) .

El concepto de “simulacro” como forma de pensamiento introduce una alternativa válida para sacar el debate del juego disolvente entre lo verdadero y lo falso, restituyendo en cambio “la opinión”, la “doxa”, que la filosofía platónica pretendió alguna vez dejar de lado.

En lo que sigue, a modo de ilustración del debate, utilizaremos el intercambio que se dio entre Paul Krugman (por la iconoclastía) y John Cochrane (por la iconofilia) cuando aún estaba activa la crisis de las hipotecas del año 2007 en EEUU.

El artículo que dispara el intercambio es de Krugman (2009) , donde se hace un inventario de las luces y las sombras que se da dentro de las varias corrientes del keynesianismo y el postkeynesianismo, unificados en los que él llama “saltwater economists” (por estar estas corriente de pensadores en las Universidades de las costas marítimas del Este y Oeste de EEUU) por un lado, y las corrientes de pensamiento neoclásico. que son agrupadas como “freshwater economists” (ubicados en las Universidades del centro de EEUU, cercanas a un río)

La respuesta de John Cochrane (2009), representante de la Escuela de Chicago, no se hizo esperar, mostrando que las posiciones estarían separadas por un abismo, haciendo imposible cualquier conciliación.

Intentaremos mostrar que ambas posiciones están más cerca de lo que suponen, de la misma manera que lo estaban los defensores y detractores del uso de los iconos en Bizancio.

LUCES Y SOMBRAS DEL MERCADO

Por un lado están entonces los teóricos pro-mercado y su “hipótesis de los mercado eficiente”, (Efficient Market Hypothesis), que resumimos en las siguientes características:

- i) Hay un precio de equilibrio, que iguala oferta y demanda, y que refleja toda la información disponible para oferentes y demandantes al momento de la transacción,
- ii) En promedio los operadores son capaces de corregir sus decisiones según aparezca nueva información.
- iii) Ningún operador contará con información suficiente como para sacar alguna ventaja en forma permanente.

Los economistas pro-mercado no presuponen como requisito que los operadores sean racionales, pudiendo estos sobreaccionar a nueva información o ignorarla, cuando no deberían hacerlo. Lo que postulan, en cambio, es que no todos los agentes actuarán de la misma forma, sino siguiendo un camino aleatorio dentro de una distribución normal, por lo cual ningún agente puede explotar un comportamiento sistemáticamente equivocado por parte de los demás. Por lo tanto, todos los agentes pueden estar equivocados individualmente, pero el mercado no y, tarde o temprano, las interacciones libres despejarán cualquier desequilibrio. El mercado, como el ícono, será la guía a la cual dirigir la mirada en todo momento.

Quienes rechazan la capacidad del mercado como asignador eficiente, postulan en cambio que el precio puede incluir un componente de expectativas y por lo tanto queda sometido a distintos grados de incertidumbre. Así, los agentes pueden incurrir en ciertos comportamientos especulativos, copiar estrategias en forma masiva (“comportamiento de rebaño”) y terminar aceptando operar con información distorsionada (en otras palabras, el precio puede estar fuera de su valor fundamental). Los “críticos del mercado”, por lo tanto, sugieren la inclusión de conceptos “extra económicos” sobre el comportamiento de los agentes, sus psicologías, su forma de construir expectativas, los efectos de distintas intervenciones, etc.

La incertidumbre es difícilmente remediable y quien presupone la eficiencia del dispositivo, del “ícono”, y la racionalidad de la información que está proveyendo, puede resultar equivocado. En su reemplazo, conviene pensar en elementos exteriores al mercado que anclen las decisiones en señales más firmes y en procesos de estabilización asistida. El mercado eficiente, como ícono, debe ser destruido.

ICONOFILIA

La palabra griega eikon significa ‘imagen’, representación, signo que sustituye a los objetos particulares mediante una analogía. La perfección de Dios se encarna en formas imperfectas construidas por el hombre. Cualquier mercado particular puede ser reducido a su imagen icónica, a sus hipótesis y condiciones y presentada en formas estilizadas matemáticamente. Toda práctica habitual de un mercado contendrá, imperfectamente, las cualidades del ícono.

El ícono produce evidencia sensible, ya que responde a una metafísica concreta, racionalizable, estimable, a partir de datos adecuadamente depurados que muestran que opera una y la misma ley que los subyace, mas allá del tiempo y el espacio en los cuales se dan.

El mercado se funda en una ley, (de oferta y demanda), donde el juego libre de los precios define los resultados y estos resultados son únicos, válidos y reconocibles por todos. Para los economistas pro-mercado es falso y demagógico intentar violar esta ley y es preferible dejar que haga su trabajo de convergencia en forma autónoma. Como postula Cochrane (2009): “no hay nada en nuestra visión que prometa estabilidad, la estabilidad de precios sería una violación a la ley” [...] el desafío es hacer ver que los mercados accionarios no son lo suficientemente riesgosos, mostrar que no se puede decir cuando, cuantitativamente, en un mercado esta en una ola de optimismo o de pesimismo, ni tampoco “cuando serían exuberantemente irracionales o deprimidos” (Cochrane 2009) (Cochrane 2009).

Queda por tanto descartada cualquier intervención adicional. La ley del icono, en cuanto a imposibilidad de anticipar el resultado, funciona para todos sin excepción (“los reguladores gubernamentales fallan tan abismalmente como los inversores privados en ver cuando una tormenta se acerca”). Las virtudes del icono, a su vez, deben darse a conocer. Es habitual que los analistas de mercado mediáticos evangelicen en su nombre, pues “hay que reforzar la disciplina de “la competencia” (Cochrane 2009)

Lo interesante del icono es que puede ser entendido por todos y de la misma manera, sin necesidad de interpretaciones expertas, ni mediaciones de autoridad alguna: Nadie sabe más que el mercado y solo el mercado logrará los ajustes de cualquier expectativa errada. El mercado tiene una eficacia “democrática”, pues “ni el burócrata benevolente ni el más avezado banquero pueden con la democracia del mercado”. (Cochrane 2009).

Si alguna intervención de la autoridad cabe, si hay algo en donde alguna autoridad puede intervenir es justamente a favor de desocultar la verdad de su ley, (a la que nadie escapa), y hacer transparente su funcionamiento, mostrar el icono tal cual es, en su imagen esencial, creyendo y haciendo creer en él

El icono a su vez tiene una conexión directa y biunívoca con su creyente. Así, los “parámetros profundos” (deep parameters, como preferencias, tecnología y “escasez”) propuestos por Robert Lucas, otro premio Nobel (1976), estructuran la existencia de los agentes de un modo tal que estos se pueden asimilar a la naturalidad con la que los creyentes bizantinos lograban una conciencia de la Divinidad. Podemos hablar así del icono del mercado inserto en una hiperrealidad, remitiendo cualquier realidad a sus condiciones esenciales y a la defensa a ultranza que hacen del rito y de la admonición de que siempre es mejor venerar el dogma que intentar ignorarlo o violarlo.

El paradigma del mercado para la iconofilia es incluso extensible a otros órdenes de la vida (como ha sido postulado por Gary Becker, otro Premio Nobel salido de la Universidad de Chicago, para las relaciones parentales, el crimen, los servicios públicos, etc)

ICONOCLASTIA

En el otro extremo tenemos a los iconoclastas, para quienes la complejidad de Dios es tal que lo hace irrepresentable. Para los reformistas protestantes de la primera mitad del siglo XVI, representantes acabados de la iconoclastía, Dios es espíritu, con lo cual debe rechazarse cualquier pretensión de representación sensible. Sólo cabe proponer a cambio una visión profética de la forma en la cual la divinidad se dará a conocer en el porvenir y que está temporalmente establecida en la revelaciones.

Para los críticos de la eficiencia del mercado, será imposible representar la múltiple realidad en una sola forma universal de funcionamiento, ya que esta es compleja, sujeta a expectativas frustradas y a desvíos colectivos de comportamientos (“Muchos inversores del mundo real responden al frío cálculo de los defensores del mercado (pero) están en cambio sujetos a comportamientos de manada, exuberancias irracionales y a pánicos inesperados” (Krugman 2009).

El mercado, para ser eficiente asignador de recursos, deberá sufrir intervenciones que, actuando a futuro, corrijan y estabilicen sus desvíos. Mientras los agentes pueden tener expectativas equivocadas, la autoridad de intervención podría en cambio tener una expectativa correcta que le permita incidir en las operaciones y corregir su desempeño. La realidad del mercado debe dar lugar a una realidad superior, de acuerdo a ciertos preceptos extra-mercado, con vistas a mejorar el porvenir.

El iconoclasta juega con el vaticinio, con la existencia de que existen sujetos que tienen una visión superior y una mejor previsión. Como dice Krugman (2009) “una burbuja correctamente predicha por el “behavioral economists” Robert Shiller de Yale, cuando se refirió al episodio pre –crisis como de “exhuberancia irracional” y que [finalmente] puso al mundo económico de rodillas”.

Le toca a la política económica definir desde afuera cómo corregir los errores del mercado, influyendo en las expectativas de los agentes, mediante pre-visiones más apropiada, que se supone, surgen de instrumentos adecuados. Se reivindica entonces la figura de un visionario planificador, con una imagen del mundo de algún modo más plena y sustentable. Propone una visión profética (al postular algo distinto a lo que se da), moralista (que distingue entre lo bueno y lo malo), escatológica (mediante un objetivo a ser logrado) y mesiánica (tiene visiones privilegiadas que están por fuera del ámbito de las interacciones habituales).

ICONOS Y REVELACIONES: NO TAN LEJOS UNOS DE OTROS

Tanto la iconofilia como la iconoclastía pretenden representar una realidad sustancial, en el primer caso, una realidad presente, representada en la autoridad del icono y sus leyes inmutables, y en el otro, una realidad futura, visionaria, que intenta despejar la incertidumbre mediante una autoridad política.

Ambas pretensiones metafísicas ponen en relación directa, al modo platónico de representación, al original y a su imagen imperfecta, aún cuando para unos la relación es de identidad (el mercado tiende siempre a producir una verdad última si se lo deja actuar sin interferencias) y para otros una revelación (una interpretación superior a la que tienen quienes operan).

Hasta hoy no parece que haya habido una victoria definitiva de alguno de los dos bandos, ya que tanto las crisis como las bonanzas desrealizan alterativamente uno u otro pensamiento. Es así que la mayoría de los economistas termina adhiriendo a una síntesis de ambas, produciendo un híbrido de mercados imperfectos y racionalidades limitadas con baja capacidad predictiva. Como dice Krugman (2009) “La teoría estándar de los New Keynesian models no dejan espacio para tratar crisis como las que estamos viviendo, porque en general aceptan los postulados de los pro-mercado [...]”.

LA IMAGEN COMO SIMULACRO

Mediando entre iconofilia e iconoclastía, a mediados del siglo XVI y de la mano de los jesuitas, apareció la idea del emblema. San Ignacio de Loyola proponía el uso de las imágenes como simulacro. Cada imagen de la amplia obra evangelizadora usada en las colonias mezclaba la impronta cristiana con la específica de cada lugar y de cada cultura, de tal modo que no existía un estilo jesuita y sus emblemas no tenían una pretensión realista pero tampoco visionaria.

El simulacro no es icono ni visión, no tiene relación de identidad con el original, con el prototipo, ni implica la revelación de una pura verdad sustancial. No representa más que lo que puede percibirse de él. La imagen vale solo como imagen, sin el poder de trastocar lo real por su representación.

El concepto de simulacro deja de lado tanto la teoría platónica de la idea y su copia sensible como la del profetismo visionario. Se separa tanto de aquellos que proponen honrar la imagen (el mercado ideal) como a quienes la niega en pos de una aspiración (el mercado intervenido).

Los modelos de simulación, que comienzan a ser recomendados como camino alternativo a los modelos hasta hoy tradicionales (Lehtinen y Kuorikoski 2007, Reiss, 2011), no van a representar acabadamente una ley que subyace en forma presente o impuesta para cumplirse en forma futura. Entienden la realidad en toda su complejidad, postulando alternativas teóricas, con el grado de precisión que el usuario pretenda, en una escala de cero a cien, y dando cuenta de la relación entre tamaño del modelo aceptable y grado de complejidad a simular. Simulaciones más precisas dejarán abierta la posibilidad de revisar las simplificaciones efectuadas en su construcción y resultados más abiertos

darán paso a su interpretación (hermenéutica). El simulacro incorpora además el error como elemento fundamental de análisis.

El simulacro no trabaja a partir de modelos trascendentes ni teleológicos (un camino hacia un ideal prefigurado) sino que entiende en forma inmanente, reúne pobreza de idealización y trabaja con resultados abiertos. La simulación puede dar cuenta así de la complejidad del fenómeno económico (gran tamaño, alta interconexión y gran fluctuación) y, al momento de construir su recorte de la realidad, encuadrarse en la propuesta de Bhaskar (1978) al producir procesos iterativos, que transforma la búsqueda de “leyes” en la búsqueda de tendencias.

El mundo platónico de la representación, de las imágenes y las semejanzas, está sometido a la identidad pura del original. El simulacro en cambio hace aparecer imágenes como si fueran la realidad, pero sin pretender que la sea. Las bases filosóficas del simulacro rompen así con el concepto de “modelo” platónico (la representación como copia de una Verdad que está en el más allá y que será descubierta al salir de la caverna (iconofilia) o escuchando al que lo hizo (iconoclastia).

Aproximar la complejidad del mundo económico actual, como fue para los bizantinos aproximarse a la compleja idea de Dios, requiere profundizar en la epistemología y la ontología de los modelos de simulación. El modelo de simulación es una construcción específica, ad hoc, acotada, sin pretensiones de universalidad, que en sucesivas aproximaciones deja abierta al usuario un conjunto de resultados que deben ser interpretados y reinterpretados.

Saliendo de la desrealización de los fenómenos económicos particulares (sea porque no responde a las premisas de los mercados perfectos, sea porque los mercados no están nunca suficientemente controlados), el simulacro obtiene su poder del cierre metafísico y de posibilitar la experimentación activa y constate, dándole al ícono (el modelo simulado) su justo lugar en cada caso sin depender de la fe contemplativa ni la ni de la autoridad profética.

LEYES, MÁQUINAS NOMOLÓGICAS Y SIMULACROS

El contrapunto entre iconodúlicos e iconoclastas podría replicarse en el contrapunto entre las visiones tradicionales de la Economía como una Ciencia que puede postular leyes y una autora como Nancy Cartwright (1999), que niega tal posibilidad, postulando en cambio la noción de máquina nomológica, esto es: “A fixed (enough) arrangement of components, or factors, with stable (enough) capacities that in the right sort of stable (enough) environment will, with repeated operation, give rise to the kind of regular behavior that we represent in our scientific laws”.

Una ley de mercado llevaría a postular como necesaria la convergencia en un precio de equilibrio que despeja todo exceso de demanda. Tarde o temprano, independientemente de la voluntad de los agentes particulares, la ley se cumple.

Un mercado regulado, por su parte, sería aquel en el cual la autoridad extra mercado construye una máquina nomológica que habilita las necesarias regularidades en repetidas operaciones de intervención para dar lugar al cumplimiento de la ley, siempre dentro del dominio restringido de su interacción y de lo que entienda por aplicación de la ley. En este caso, el interventor transformaría la “inestabilidad de un billete de mil dólares cayendo desde la Catedral de San Esteban” por su propio peso (iconodulia) en “la estabilidad de caída de la bala de cañón”, mediante la eliminación de las ráfagas aleatorias de viento que desestabilizan el etereo billete, haciéndolo cumplir así la ley (de gravedad) que tenía vedada. El interventor construye una maquina nomológica, fijando el sentido del experimento en tanto participa de él.

Sin embargo, en este último caso nos encontraríamos con los efectos de la complejidad, desorden y diversidad que, al modo de las ráfagas de viento, subyacen en los fenómenos económicos reales, los que justamente lleva a Cartwright a cuestionar la posibilidad de hacer leyes en la mayoría de los casos. Estos efectos, que traen el azar, la imposibilidad de aislar efectos y causas únicas, de unificar fenómenos, etc, prefiguran la imposibilidad de cualquier determinismo.

Un modelo de simulación intentará aproximar determinados movimientos del billete en sus propias condiciones sin poder nunca anticipar el lugar exacto de su caída y también los efectos de una asistencia adicional para estabilizar su peso.

Si el caso más observable en los mercados relevantes son los de una historia en la cual las intervenciones son impuestas y retiradas de ciclo en ciclo, si la única regularidad que se puede postular para la mayoría de los mercados es que pasan por sucesivos estadios de liberación y regulación, lo razonable será adecuar un modelo que permita simular ambos tipos de resultados, esto es, plantear el ícono como simulacro y permitir la interpretación de ambos tipos de resultados.

En términos de maquinas nomológicas, el simulacro sería algo así como “Un dispositivo no tan fijo de componentes o factores con capacidades no tan estables que, en un ambiente no tan claro ni definitivo permitirá, en sucesivas simulaciones, obtener un rango aceptable (a criterio del usuario) de inferencias que representen un determinado rango (aceptado por el usuario) de observaciones efectuadas.

BIBLIOGRAFIA

Bhaskar, Roy; (1978) A Realist Theory of Science,

Cartwright, Nancy The Dappled World – A Study of the Boundaries of Science. Cambridge University Press 1999

Cochrane, John H. (2009) How did Paul Krugman get it so Wrong? University of Chicago Booth School of Business

Krugman, Paul: (2009) How Did Economists Get It So Wrong? New York Times September 6, 2009

Lehtinen Aki y Kuorikoski Jaakko (2007) Computing the Perfect Model: Why Do Economists Shun Simulation? Philosophy of Science, 74 (July 2007): 304–329.

Olivera Julio H. G (2010) La Ciencia Economica como Hermeneutica Social Conferencia en la apertura de la XLV Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política, noviembre de 2010

Perinola, Mario (2011) La sociedad de los simulacros. Amorrortu 2011.

Reiss, Julian (2011) A Plea for (Good) Simulations: Nudging Economics Toward an Experimental Science

LA VIRTUALIZACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES. SU IMPACTO EN LOS PARADIGMAS DE ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS

García Araoz, Rodolfo (UCC)

INTRODUCCIÓN

El objeto de este trabajo es abordar las consecuencias del fenómeno de la virtualización de las organizaciones sobre la administración de los recursos humanos. Para lograr esto, primero debemos considerar la naturaleza de los cambios sociales y organizacionales producidos por los avances en las tecnologías de información y comunicación.

De acuerdo a Ruth Wienclaw (2011) los estudios sociológicos y organizacionales han abordado ampliamente la cuestión del cambio tecnológico y sus efectos en la sociedad y organizaciones. Para él, 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” (2011, 1). El filósofo francés Lévy también observa los “cambios rápidos y desestabilizantes en la sociedad” y luego interpreta que “...la virtualización constituye la esencia o el punto preciso de la mutación en curso” (1999, 7). Al explicar esta mutación, el 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).

Para profundizar la comprensión de la virtualización es necesario comprender los modos en que ésta se manifiesta. Levy indaga en las modalidades de la virtualización y 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” (Levy, 1999,13). Entonces, la virtualización es una dinámica o un proceso por el cual se rompe con las restricciones del aquí y ahora.

LA VIRTUALIZACIÓN DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

La organización virtual.

Los teóricos organizacionales también han 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)

Para aclarar aún más esta cuestión, nos referimos a Jinyoul Lee et.al. (2007) quien rescata tres definiciones de organización virtual útiles para este fin:

- 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).

Como se puede apreciar en estas tres definiciones, el concepto de organización virtual se caracteriza por la capacidad de reunir competencias críticas que pueden provenir de constituyentes externos o internos, en relaciones no estables y por la dispersión geográfica. Importa la posibilidad de reunir las competencias necesarias para responder a una oportunidad y la dispersión geográfica, la desterritorialización del trabajo, que se puede coordinar mediante tecnologías de información. Lo esencial es un conjunto de competencias que pueden actualizarse de maneras imprevistas y no un conjunto de tareas predeterminadas y estables que realizan los empleados (Levy, 1999).

Esencialmente, la virtualización consiste en abordar el fenómeno organizacional como “éxodo... como la separación del aquí y ahora... un proceso de desterritorialización y de desincronización... una dinámica que afecta a las coordenadas de tiempo y espacio” (Levy, 1999,13). Es decir, se entiende a las organizaciones virtuales como aquellas que gracias a las tecnologías de información y comunicación pueden prescindir de operar en un espacio físico concreto y de sincronizar sus actividades, trascienden las restricciones de la interacción corporal directa realizadas en un espacio físico concretamente delimitado. En estas organizaciones sus empleados pueden trabajar desde lugares remotos y en tiempos distintos.

La organización como un espacio instituido por saberes.

Con el propósito de ahondar aún más en el entendimiento de las organizaciones virtuales es útil referirnos al concepto de espacio organizacional propuesto por San Emeterio (2005). Para investigar el fenómeno organizacional San Emeterio toma como eje conceptual estructurante el concepto de saber y propone el concepto de espacio organizacional como superador del concepto de organización en tanto objeto discreto

“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” (San Emeterio, 2005, 4).

Luego, el mismo autor, continúa:

“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).

Un segundo grado de virtualización organizacional: la creación de espacios de simulación virtual.

Lo hasta aquí desarrollado plantea lo que Queau (1995) denomina un grado primero de virtualización organizacional. Sin embargo, el autor arriba citado, observa que gracias a la tecnología digital las organizaciones experimentan una modalidad de virtualización que supera a la anterior.

Este autor indica que las representaciones analógicas son *análogas* al fenómeno representado. Sin embargo, las imágenes digitales no son representaciones de lo real sino simulaciones numéricas de realidades nuevas, por ello propone para este campo los términos de *simulación virtual* surgidas de modelos lógico-matemáticos. Esto implica que el fenómeno organizacional puede producirse en entornos de *simulación virtual*.

San Emeterio (2013) explica que la virtualización de los espacios organizacionales promueve la posibilidad inédita de que los procesos de división y coordinación de tareas se realicen en espacios de *simulación virtual*, lo que implica trabajar, en espacios donde pueden realizarse procesos organizacionales de manera directa, efectiva y en tiempo real, entre sujetos que físicamente están en espacios físicos distantes pero compartiendo el espacio de *simulación virtual*.

Como consecuencia de lo anterior, constatamos que comienza a cobrar entidad concreta un espacio que no tiene como referencia el espacio físico pero que tiene amplias implicancias en lo real en los procesos industriales, por ejemplo, equipos de diseño trabajando a la distancia en un mismo *objeto virtual* desarrollado en un espacio de *simulación virtual*.

LA VIRTUALIZACIÓN DEL MUNDO DEL TRABAJO. NUEVOS PARADIGMAS.

La administración del recurso humano ha sufrido transformaciones a lo largo del tiempo para responder a los cambios del entorno y a las innovaciones organizacionales. Por ejemplo, el fuerte incremento de la competencia a partir de los años ochenta produjo el surgimiento del enfoque de administración de RRHH que reemplazó al tradicional enfoque de administración de personal (Storey, 1995). También, la globalización e internacionalización de las organizaciones produjo como respuesta el desarrollo del campo de la administración internacional de recursos humanos (Dowling, et.al., 2008).

Entonces, después de describir el fenómeno de la virtualización de las organizaciones, cabe preguntar cuáles son sus efectos sobre la administración de recursos humanos y cuáles respuestas ésta ha dado. Así como ante el fenómeno de internacionalización de las organizaciones surgió la pregunta “¿qué cambia en la administración de recursos humanos cuando la organización deja de ser doméstica y se internacionaliza?” (Dowling, et.al., 2008), ahora aparece el interrogante de ¿qué cambia en la administración de recursos humanos cuando la organización deja de estar confinada en un espacio físico y se virtualiza? También podría preguntarse, aunque excede el marco de esta ponencia, qué cambia cuando las operaciones pasan a realizarse en un espacio de simulación virtual. Respecto a la primera modalidad de virtualización, uno de los cambios principales lo sufre el paradigma tayloriano de control.

Evolución y estado actual de los paradigmas administrativos.

Kuhn (1962), en su obra *La estructura de las revoluciones científicas*, describe cómo compiten los paradigmas en cada espacio de la ciencia. Demuestra, con abundantes ejemplos de diversos campos científicos, que generalmente existen un paradigma dominante y otros paradigmas secundarios que lo desafían. El primero reina mientras demuestra su efectividad para resolver los problemas que se le plantean. Mientras dura su reinado se convierte en la ortodoxia de su campo. En algún momento, este paradigma deja de ser efectivo o es superado por alguno de los paradigmas desafiantes que resuelve nuevos problemas o los ya conocidos de manera más eficiente. En ese momento, este paradigma se convierte en la nueva ortodoxia.

En el campo de la administración el paradigma de gestión responde al enfoque tayloriano que luego fue ampliado por quienes lo acompañaron en la escuela clásica de administración. Taylor (1911) propone dos divisiones del trabajo. La primera consiste en descomponer el trabajo en subtarefas que son asignadas a personas distintas. La segunda división del trabajo involucra dividir el trabajo entre los que planean y controlan y aquellos que ejecutan. En otras palabras, el trabajo se divide en pensar y ejecutar. La primera actividad es asignada a la gerencia y la segunda a los trabajadores. El control está basado en mecanismos de supervisión externa y directa (supervisor – subordinado).

Este paradigma y el mismo Taylor, han sufrido cuestionamientos desde distintos espacios. Desde el espacio sindical Taylor fue llamado el “enemigo del trabajador” (Morgan, 1986). Desde el frente político, Taylor, en 1911 fue llamado a declarar ante una comisión del congreso de los Estados Unidos para explicar en qué consistían sus métodos. Finalmente, desde la investigación y actividad académica, sus supuestos sobre la naturaleza humana y sus técnicas fueron cuestionadas principalmente por Elton Mayo (1933) y por Douglas Mc Gregor (1957).

Si aplicamos las ideas de Kuhn sobre la dinámica de los paradigmas en el interior de una ciencia, podemos sugerir que en la teoría administrativa compiten dos paradigmas sobre la gestión del personal. El primero, tayloriano, cuyas ideas básicas ya fueron explicadas. Por otro lado, las investigaciones de Mayo (citado por Kliksberg B., 1973) en Hawthorne ofrecieron perspectivas distintas sobre la motivación y la conducción del personal y posibilitaron el inicio de un nuevo paradigma. Luego, Mc Gregor (1960) elaboró su conocida teoría X – Y, a partir de los avances de Maslow sobre la motivación humana, en la que sostiene que la apatía e indiferencia del empleado son provocadas por las prácticas gerenciales taylorianas y que no son una manifestación de la naturaleza humana. El autor defiende la creencia de que la gente, *bajo ciertas condiciones*, disfruta del trabajo, está dispuesta a esforzarse y es capaz de ejercer el autocontrol. Para él, la gerencia debe cambiar la estrategia de mando y control por una de autocontrol e integración de necesidades. Sus ideas de crear un ambiente que permita a la gente satisfacer sus necesidades de estima y autorrealización son la base de la administración moderna de recursos humanos. Posteriormente, numerosos investigadores se sumaron a este enfoque (Drucker, 1954; Argyris, 1993; Blanchard, 1996; y Armstrong, 2006). Pfeffer (1998), profesor e investigador, uno de los líderes de la administración moderna de recursos humanos, expresa que después de Mc Gregor no hay nada nuevo en este campo.

Entonces, hoy, la ortodoxia, a nivel académico y literario, está basada en las ideas de Mc Gregor. Pero en la práctica empresaria el paradigma de Taylor continúa dominando la escena. El mismo Pfeffer expresa que son muy pocas las empresas que abandonan las premisas taylorianas y utilizan un enfoque de RRHH basado en la autonomía del empleado (Pfeffer, 1998).

Efectos de la virtualización en el campo paradigmático.

La irrupción de la virtualización que desterritorializa y desincroniza las actividades organizacionales podría extender la dominancia del paradigma de Mc Gregor al espacio de la práctica empresaria.

Aunque, por ahora, el trabajo que se realiza en forma remota y desincronizada está limitado a una porción pequeña de la fuerza laboral (trabajadores del conocimiento), es probable que ésta aumente rápidamente en los próximos años. Esta realidad implica que la gerencia deberá aceptar que el control tayloriano mediante la supervisión directa, ejercido cara a cara, no es posible y que otras formas de control remoto son limitadas (tecnologías que permiten saber cuánto tiempo el empleado estuvo conectado al sistema).

Mintzberg, en su influyente obra sobre la estructuración de las organizaciones, describe que “hay cinco mecanismos de control que parecen explicar las formas fundamentales en que las organizaciones coordinan su trabajo: adaptación mutua, supervisión directa, normalización de los procesos, normalización de los resultados y normalización de las habilidades del trabajador” (1986, 27). Escritos posteriores incluyen la estandarización de normas que permite el adoctrinamiento del empleado.

El segundo de los mecanismos ha sido el más extensamente usado y es congruente con el enfoque de Taylor. Los otros cinco, implican disminuir o eliminar la supervisión del jefe y confiar y dar autonomía al grupo (adaptación mutua) o a los individuos (normalización de procesos, resultados, habilidades y normas).

La mutación hacia modos virtuales de organización impide el uso de la supervisión directa como mecanismo preferido de coordinación y demanda el uso de mecanismos basados en grados mayores de autonomía y confianza. Este hecho, podría implicar que el paradigma del control externo mediante la presencia física de un supervisor ya no resuelve los problemas de coordinación de las nuevas formas organizacionales. Su reemplazo por el paradigma basado en las ideas de Mc Gregor sería una cuestión de tiempo. Sin embargo, estas apreciaciones deben tomarse con precaución. Algunas organizaciones han intentado usar masivamente el trabajo a distancia, abandonando la supervisión directa y han fracasado. Es conocido el caso de la empresa Yahoo que permitió a sus empleados trabajar desde su hogar y ante las dificultades, su CEO debió dar la orden de retornar al trabajo con presencia física en la empresa.

CONCLUSIÓN

Este trabajo describe los efectos de los avances de las tecnologías de información y comunicación sobre la sociedad y las organizaciones y los interpreta como expresión de un proceso de virtualización. Este fenómeno ha dado lugar a organizaciones virtuales y a la virtualización de procesos organizacionales. La dinámica de virtualización, según Queau (1995) alcanza dos grados. Un primer grado que consiste en la desterritorialización y desincronización de las actividades organizacionales. También, incluye un segundo grado, a partir de la revolución digital, que produce espacios de simulación virtual en el cual, personas físicamente distantes, pueden interactuar en un espacio de simulación virtual sobre un objeto virtual en tiempo real.

El objeto de este trabajo ha sido ahondar en los efectos de la primera modalidad de virtualización sobre la administración del recurso humano. Se afirma que la administración de recursos humanos ha dado respuestas a las innovaciones organizacionales y se pregunta ¿qué cambia en la administración de recursos humanos cuando la organización se virtualiza? Se elabora una respuesta utilizando las ideas de Thomas Khun sobre la dinámica de los paradigmas dentro de una ciencia. De este modo, se explora la posibilidad de que el paradigma de control mediante la supervisión directa, dominante en la práctica organizacional, deje de dar respuestas a los problemas de las organizaciones. Como consecuencia, un nuevo paradigma, probablemente aquel basado en las ideas de Mc Gregor, que ya domina el espacio literario y académico, también ocupe el centro de la práctica empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

- Jinyoul Lee (2007), *Virtual organization: resource based view*, International Journal of E-Business Research, Volume 3, Issue 1
- 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.
- Dowling, Festing y Engle (2008), *International Human Resource Management*, Londres, Reino Unido, Thomson
- Mintzberg, Henry (1993). *La estructuración de las organizaciones*. Ediciones Ariel. Barcelona.
- Quéau, Philippe (1995). *Lo Virtual. Virtudes y Vértigos*. Ediciones Paidós. Barcelona.
- Levy, Pierre (1999). *¿Qué es lo virtual?* Paidós. Buenos Aires.
- Storey John, (1995), *Human Resource Management: a critical text*, Londres, Reino Unido, Routledge
- Taylor F.W, (1985), *Principios de la Administración Científica*, Herreo Hermanos
- Mc Gregor, (1994), *El lado humano de las organizaciones*, Buenos Aires, Mc Graw Hill
- Khun Tomas (2011), *La estructura de las revoluciones científicas*, Fondo de Cultura Económica
- Armstrong Michael, (2006), *A handbook of Human Resource Management*, Londres, Reino Unido, Kogan Page
- Blanchard Ken, (1996), *Empowerment*, Bogotá, Colombia, Grupo Editorial Norma
- Pfeffer Jeffrey (2000), *La Ecuación Humana*, Gestión 2000
- Argyris Chris (1993), *Conocimiento para la acción*, Buenos Aires, Editorial Granica
- The editors of Salem Press (2011), *The impacts of technological change*. Pasadena, Estados Unidos, Salem Press
- Kliksberg B. (1973), *El pensamiento organizativo, del taylorismo a la moderna teoría de la organización*, Buenos Aires, Ediciones de Palma
- Drucker P. (1978), *La gerencia de empresas*, Barcelona, Editorial Sudamericana
- Morgan Gareth (1986), *Images of Organization*, Londres, Sage Publications

COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LIDERAR PROYECTOS DE IMPLEMENTACION DE SISTEMAS ERP

García Araoz, Rodolfo **(UCC)**

Olivi, Teresa **(UCC)**

Lucero, Ángeles **(UCC)**

Lozano, José Luis **(UCC)**

INTRODUCCIÓN

La implementación de sistemas ERP en organizaciones es un proceso largo, complejo y que en la mayoría de los casos fracasa (José L. Calderón-Amaya et. al., 2012, 73; Van Scoter 2011, 1 y Bani Hani 2013, 3). Sin embargo, numerosas empresas han adoptado estos sistemas para mejorar su ventaja competitiva (Calderón Amaya et.al., 2012, 77) e incluso éstos se extienden a las Pymes, (Grant 2003, viii).

El proceso de implementación de sistemas ERP ha sido investigado desde perspectivas diversas que incluyen, entre otras, los métodos (Bani Hani, 2013), las etapas (Kroemmergard y Rose, 2002), los factores críticos de éxito (Van Scoter, 2011), las barreras (Bani Hani, 2013), su evaluación (Bani Hani, 2013 y Grant, 2003) y las competencias necesarias para liderarlo (Kroemmergard y Rose, 2002).

Nuestro equipo ha trabajado desde el año 2007 sobre líneas de investigación que refieren a procesos de cambio organizacionales de Pymes de Córdoba, dentro de los cuales nos interesamos por los de formalización de la gestión mediante sistemas ERP. Simultáneamente, hemos ahondado en cómo influyen en los resultados de dichos procesos la valoración de las competencias directivas por parte de la dirección. Estos estudios nos permitieron observar que los modelos de competencias directivas son muy generales y no se adecuan a los requerimientos de un proyecto de adopción de sistemas ERP.

En este trabajo presentamos los resultados de la investigación exploratoria que conducimos este año para indagar cuáles son las competencias necesarias para conducir un proceso de implantación de un sistema ERP.

ANTECEDENTES

Nuestro equipo de investigación ha seguido una línea de trabajo que empezó en el año 2007 con un estudio exploratorio en torno a la influencia de variables de la cultura, la estructura y las redes de conversaciones de las organizaciones sobre el logro de resultados en procesos de cambio de Pymes de la ciudad de Córdoba. Mediante este trabajo detectamos que los procesos de cambios llevados a cabo por este tipo de empresas tienden a consistir predominantemente en la sistematización y formalización de los procesos de gestión. Por este motivo, en el año 2008 continuamos con una investigación descriptiva de este fenómeno. En este estudio confirmamos la tendencia identificada en el estudio exploratorio: en la muestra relevada, estos procesos de cambio tienden predominantemente a la sistematización y formalización de los procesos de gestión. Pero, además, detectamos en las entrevistas una dimensión de análisis hasta entonces no tenida en cuenta: la influencia de los valores y presunciones básicas presentes en la cultura organizacional en los procesos de formalización de la gestión de las Pymes. En coherencia con este recorrido previo, en el año 2009 desarrollamos un estudio de caso en una Pyme cordobesa referido a la influencia de los valores y presunciones básicas

presentes en la cultura organizacional con respecto a los resultados en los procesos de formalización de la gestión. En este estudio de caso surgió claramente la influencia de otra dimensión, hasta entonces no estudiada por nosotros: la valoración de competencias directivas por parte de dueños y/o gerentes de primera línea. De ahí que durante el año 2010 estudiamos cómo influye la valoración de competencias directivas por parte de dueños y/o gerentes de primera línea de Pymes de la ciudad de Córdoba, sobre los procesos de formalización de la gestión. Durante el año 2011 fijamos como objetivo de investigación analizar la correlación existente entre las dificultades en los procesos de formalización de la gestión y las competencias directivas menos valoradas por parte de dueños y/o gerentes de primera línea de estas empresas. Finalmente, durante estos años en los cuales estudiamos los procesos de formalización observamos que en su mayoría consistían en la adopción de sistemas de planeamiento de recursos empresariales (ERP). Por este motivo, en el año 2012 realizamos una investigación exploratoria sobre las dificultades en la aplicación de sistemas ERP en los procesos de formalización de la gestión de Pymes de Córdoba y continuamos durante el 2013 con un estudio descriptivo de este mismo fenómeno. Durante este año unimos los estudios de las dificultades para implementar los sistemas ERP con la investigación anterior sobre competencias directivas. Entonces, este documento pretende ahondar en las competencias necesarias para liderar un proyecto de implantación de sistemas ERP en empresas Pymes de la ciudad de Córdoba.

METODOLOGÍA

La investigación es de tipo exploratoria: buscamos con ella identificar variables promisorias, establecer prioridades para investigaciones posteriores y sugerir afirmaciones (postulados) verificables (Dankhe, 1986 citado en Hernández Sampieri, Fernández Collado & Baptista Lucio, 1998) con un mayor nivel de precisión. En consecuencia, la metodología aplicada es más flexible. En este contexto, para obtener información realizamos lecturas con respecto a las teorías existentes en nuestro campo de investigación. Asimismo, hicimos entrevistas personales semidirectivas, con tres tipos de público: investigadores especializados en nuestro campo de investigación; testigos privilegiados (personas que por su posición, su acción o sus responsabilidades tienen un amplio conocimiento del tema: dueños, gerentes generales y personal de primera línea de Pymes dedicadas a las TIC en Córdoba); y público relacionado con el tema (dueños, gerentes generales y personal de primera línea de Pymes de Córdoba que consumen servicios o tecnologías relacionadas con las TIC). El tipo de muestreo mediante el cual se seleccionó a los entrevistados y a las Pymes es no probabilístico y las técnicas de muestreo son por conveniencia, o por juicio o por cuota, según la necesidad del caso. Para el análisis de la información extraída se aplicarán técnicas de análisis cualitativos, especialmente el “análisis de contenido” (Quivy y Campenhoudt, 1998: 215-216).

ESTADO DEL ARTE DEL CAMPO DE NUESTRA INVESTIGACIÓN

Sistemas ERP

La literatura sobre ERP pertenece a un campo nuevo (Ramírez Correa 2004, 6) y que crece continuamente (Calderón Amaya 2012, 73). Las investigaciones se han realizado en mayor cantidad sobre la adopción de sistemas ERP en grandes empresas (Van Scoter 2011, 3) aunque también existen sobre Pymes, en especial de empresas de economías desarrolladas (Van Scoter 2014, 3). Respecto a casos en organizaciones de países latinoamericanos la literatura académica es casi nula. En el relevamiento realizado por nuestro equipo, en la base de datos Latindex y en repositorios de tesis y documentos de las universidades nacionales de Argentina y de Córdoba, encontramos trabajos sobre empresas chilenas (Ramírez Correa 2004) y venezolanas (Calderón Amaya et.al. 2012). Relacionada con empresas de nuestro país hallamos sólo una tesis de la UNLP.

En referencia a los temas abordados encontramos estudios sobre la interacción entre tecnología y organizaciones que datan de hace décadas (Ramírez Correa 2004,2). Específicamente, las investigaciones sobre ERP abordan aspectos tecnológicos (Marlon, 2013), su impacto sobre el diseño de la estructura y puestos de la organización (Grant & Uruthirapathy, 2003), sobre la gestión del conocimiento (Kong, 2007), su contribución a la efectividad organizacional (Hedman y Borel, 2003), el proceso de implementación (Salami, 2005 y Van Scoter, 2011) y adopción (Brown, 2007). Esta última perspectiva también es muy amplia y se relaciona, principalmente, con las etapas del proceso de adopción de sistemas ERP (Mudiarasan, 2011), los métodos y enfoques (Ramírez Correa, 2004), los factores críticos de éxito (Van Scoter, 2011), el equipo de proyecto y las competencias necesarias para liderarlo (Kroemmergard y Rose, 2002).

Competencias

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). Precisamente McClelland se vale de este concepto para mostrar que el éxito profesional no puede predecirse únicamente a partir de los test de inteligencia. 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 y Pereda, Berrocal y López, 2002: 46).

Luego las investigaciones comenzaron a distinguir entre distintos tipos de competencias. Así, Abad Guerrero y Castillo Clavero proponen dos tipos de competencias: las técnicas y las directivas. Entre las primeras investigaciones sobre las competencias directivas encontramos a Boyatzis (1982). Éste, propone veintinueve tipos de competencias agrupadas en cinco clusters. A partir de entonces se han elaborado diversas propuestas de competencias directivas (Levy-Leboyer, 1997), como la de Mitrani, Dalziel y Suárez (1992), Kanungo y Misra (1992), Casanova y Montanaro (2001), Faerman, Quinn y Thompson (1987, (citado en Quinn et al., 1995).

Finalmente, nos interesa relevar la literatura sobre las competencias necesarias para dirigir un proceso de implementación de sistemas ERP. Según Kroemmergard y Rose (2002) la implementación de sistemas de información ha sido siempre compleja y requiere la atención a cuestiones técnicas y factores como el poder, la cultura organizacional y las necesidades del negocio. Estos autores citan a diversos expertos que caracterizan la complejidad de este proceso (Keen, 1981; Markus y Pfeffer, 1983 y Walsham, 1995). Respecto a las competencias necesarias mencionan las propuestas de Walsham (1995), Appleton (1993), Bancroft (1996), Keen (1991) y presentan su propia agrupación de competencias (negocio, personales y técnicas).

SISTEMAS ERP: COMPETENCIAS NECESARIAS PARA LIDERAR EXITOSAMENTE SU IMPLEMENTACIÓN

Sistemas ERP

El término ERP como anacrónico de Enterprise Resources Planning fue desarrollado a principios de los noventa y su traducción literal es planificación de recursos empresariales. Otros términos usados son sistemas integrales de empresa o sistemas integrales de gestión.

Si tratamos de lograr una definición de ERP encontramos numerosos conceptos que presentan diferencias de matices entre sí. Ramírez Correa (2004) relevó las definiciones de diversos autores (Davenport, 1998; Tadjer, 1998; Holland y Light, 1999; Estevez y Pastor, 1999; Kumar y Van Hillsgersberg, 2000) de las cuales podemos concluir que los sistemas ERP son un paquete de software

compuesto de módulos configurables; son una base de datos, una aplicación e interfaz unificada que cruza toda la organización; integran datos de todas las funciones; facilitan el uso de los recursos necesarios para tomar los pedidos del cliente, producirlos, enviarlos y contabilizarlos; automatizan las actividades incorporando las mejores prácticas y facilitan la toma de decisiones con información producida en tiempo real.

Los sistemas ERP se han difundido enormemente entre las grandes empresas e incluso entre las pequeñas y medianas (Ramírez Correa 2004, 3).

Beneficios esperados

Los sistemas ERP pueden producir tres tipos de beneficios (Ramírez Correa 2004, 171). Primero, estratégicos porque ayudan al logro de una ventaja competitiva. Segundo, tácticos porque la disponibilidad de información en tiempo real facilita el control del rendimiento. Al respecto, Gant (2003) agrega que estos sistemas prometen terminar con la anarquía informativa. Tercero, operativos, especialmente porque la automatización de procesos aumenta la eficiencia. Uno de los directivos de empresas Pymes que entrevistamos señaló reiteradamente cómo el sistema ERP introduce las mejores prácticas a los procesos.

Tasa de fracasos

A pesar de los grandes beneficios que resultan de su adopción, los procesos de implementación tienen una tasa de fracasos muy alta. Un experto en gestión de proyectos que entrevistamos sostuvo que el 90% de los proyectos fracasan en mayor o menor grado por incumplimiento de los costos y plazos programados o por usar a medias las capacidades del sistema. También, de las entrevistas conducidas por nuestro equipo a dos empresarios Pymes que implementaron sistemas ERP, surge que sus primeros intentos fueron fracasos totales. Después de tres años de tratar de implementar el sistema ambas empresas decidieron desecharlos. Ramón Amaya et.al. (2013, 73-74) hablan de “estadísticas alarmantes sobre pérdidas parciales y totales” y de “cuantiosas pérdidas en sus inversiones en TI”. Otros especialistas coinciden y afirman que muchas organizaciones, a nivel mundial, continúan experimentando fuertes pérdidas al fracasar sus inversiones en sistemas de información (José L. Calderón-Amaya et.al 2012, 74; Van Scoter 2011, 4).

IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS ERP

La implementación se entiende de distintas maneras. Un primer enfoque la entiende como la actividades que van hasta la puesta en marcha del sistema e involucra aspectos técnicos, cumplir el plazo y el presupuesto. Este enfoque incluye elegir el producto, configurarlo, capacitar a la gente y ponerlo en marcha (Kroemmergaard y Rose, 2002). El segundo enfoque cuestiona la validez del primero y establece una noción más amplia que abarca las cuestiones posteriores a la finalización del proyecto. Desde esta perspectiva, el sistema es algo vivo, dinámico, que exige un acompañamiento permanente (Kroemmergaard, 2000). Aquí se consideran el uso del sistema y los cambios que se realizan a lo largo del tiempo para adaptarlo a la evolución de la organización. Importan la satisfacción de los usuarios y el logro de objetivos empresariales.

La implementación es un proceso largo y complejo para el cual no existen formas claras y fáciles de ejecutarlo. Sin embargo, se han identificado etapas, barreras y factores críticos de éxito, cuyo conocimiento disminuye la probabilidad de fracaso. En este trabajo nos resultan de utilidad las etapas

porque una de nuestras conjeturas es que las competencias directivas necesarias varían según la etapa del proyecto.

Kroemmergaard y Rose, previamente citados, relevan el modelo de Bancroft (1996) que identifica cinco fases: 1) definir los módulos deseados y hacer un proyecto, 2) imaginar cómo será el ambiente, procesos y trabajo cuando esté listo el sistema, 3) ubicar a los procesos de trabajo en los módulos y ganar el apoyo de los usuarios, 4) configurar y testear el sistema y 5) producir y acompañar al usuario después de la puesta en marcha. Ellos también toman el modelo de Ross y Vitale (2001) que propone cinco etapas: diseño, implementación, estabilización, mejora continua y transformación (de la organización misma como consecuencia del sistema ERP).

EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS.

Sobre esta cuestión Kroemmergaard y Rose (2002, 202) apuntan una observación perspicaz. Ellos afirman que la evaluación del éxito o fracaso depende de a qué parte interesada se le pregunte, que ésta puede entenderse como algo construido socialmente y que puede ser altamente politizada.

Los expertos han elaborado modelos para medir los resultados. Por ejemplo, Ramón Amaya et.al. (2013, 76) toman la satisfacción del usuario final como medida de éxito. Van Scoter (2011, 5) elabora un modelo más complejo que realiza evaluaciones en cuatro momentos diferentes. Una primera al completarse el proyecto en función del cumplimiento del presupuesto, plazos y módulos implementados; una segunda evaluación a los tres meses de finalizada la implementación, basada en la satisfacción del usuario; una tercera entre el primer y segundo año de vida del sistema considerando su aporte al éxito del negocio y una cuarta evaluación entre el segundo y quinto año según cómo prepara el sistema ERP a la empresa para el futuro.

COMPETENCIAS DIRECTIVAS Y COMPETENCIAS PARA LIDERAR LA IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA ERP

Para Abad Guerrero y Castillo Clavero (2004), el concepto de competencias, lleva asociados varios elementos: a) se trata de unos comportamientos observables; b) que contribuyen al éxito de una tarea o de la misión de un puesto; y c) que se desarrollan en una organización determinada, es decir, en el marco de una estrategia, una estructura organizativa, una cultura y una tarea concreta. Una competencia, entonces, no es una habilidad o una actitud aislada, sino la unión integrada y armónica de todos estos aspectos en el desempeño de una actividad laboral concreta (Le Boterf, Barzucchetti y Vincent, 1993).

Para Abad Guerrero y Castillo Clavero 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, como por ejemplo, el dominio del cálculo de estructuras en ingeniería. Las segundas son aquéllos comportamientos observables y habituales que posibilitan el éxito de una persona en su función directiva, son más genéricas, y aunque cada organización según su cultura pueda enfatizar más unas u otras, pueden considerarse de forma conjunta a partir del análisis de la función directiva.

Entre las primeras investigaciones sobre las competencias directivas encontramos a Boyatzis (1982). Éste, propone veintidós tipos de competencias agrupadas en cinco clusters: competencias de dirección de metas y acción, de liderazgo, de dirección de recursos humanos, de dirección de subordinados y de relación con otros. Posteriormente, Mitrani et.al. (1992) identificaron las competencias diferenciales que distinguen una ejecución excelente de otra que no lo es, entre las que están: razonamiento estratégico,

liderazgo del cambio, gestión de las relaciones, flexibilidad, introducción de cambio, sensibilidad interpersonal, delegación, trabajo en equipo y transferibilidad. Para Kanungo y Misra (1992), las competencias representan las habilidades aprendidas para utilizar en el trabajo procedimientos autorreguladores y autocontroladores, y se clasifican en competencia afectiva, intelectual y orientada a la acción. Vargas et.al. (2001) tipifican las competencias haciendo énfasis en lo individual (sistematicidad, proactividad, disposición al aprendizaje, capacidad de decisión, de control, flexibilidad y adaptabilidad, creatividad y conciencia crítica) o en el aspecto social (capacidad de cooperación, de comunicación, actitud solidaria, respeto y responsabilidad). También, según Abad Guerrero y Castillo Clavero, citadas precedentemente, una de las propuestas más divulgadas sobre competencias directivas es la del IESE y que incluye las siguientes: competencias estratégicas, intratégicas y de eficacia personal. Finalmente, con respecto a las competencias directivas, consideramos que un referente insoslayable es Robert E. Quinn. Precisamente, Quinn et.al. (1995) entienden por competencia la posesión de los conocimientos y las destrezas necesarias para desempeñar determinada tarea o rol. En este contexto, los mencionados autores describen los roles competitivos que los directivos desempeñan en sus organizaciones y luego analizan las competencias específicas de cada rol. Los “ocho roles directivos del liderazgo” (Quinn et al., 1995) son los siguientes: director, productor, coordinador, monitor, mentor, facilitador, innovador y broker.

Como ya dijimos, los modelos de competencias directivas son generales y no responden plenamente a las demandas de un proceso de implementación de sistemas ERP. Por este motivo, continuamos elaborando los modelos de competencias y vemos la necesidad de establecer competencias más específicas y adecuadas a la naturaleza, características y exigencias de la puesta en marcha y posterior mantenimiento y mejora, de los sistemas ERP.

Kroemmergaard y Rose (2002) resumen las competencias necesarias para liderar un proceso de implantación de sistemas ERP en organizacionales, estratégicas, de procesos de negocio, de gestión de proyectos, tecnológicas, de sistemas ERP, de recursos humanos, de liderazgo y de comunicación. Como se puede ver del listado de competencias, éstas son numerosas y variadas y cada una de ellas adquiere relevancia según la fase del proyecto. Kroemmergaard y Rose, previamente citados, combinan las etapas del proyecto con el listado de competencias y sugieren cuáles de éstas son necesarias en cada etapa según las actividades.

Según su propuesta, en la etapa inicial (elección de los paquetes de software de acuerdo a la estrategia de la organización, creación del proyecto y comunicación a la organización), importan las competencias estratégicas, tecnológicas, de gestión de proyectos y de comunicación. Luego, en la etapa siguiente (detallar el proyecto, modelar los procesos, configurar y adaptar el software y entrenar a los integrantes del proyecto), se requieren competencias de gestión de proyectos, de procesos, de liderazgo, de sistemas ERP y de recursos humanos. En la etapa próxima (ajustar el sistema y entrenar a los futuros usuarios) se vuelven relevantes las competencias de sistemas ERP, liderazgo, de recursos humanos y comunicación. En la etapa final (mejora continua del negocio, agregado de módulos y funcionalidades del sistema y alineación del sistema con las estrategias futuras del negocio) se valoran las competencias de procesos, organizacionales, estratégicas, de sistemas ERP y tecnológicas y de recursos humanos.

CONCLUSIÓN

Las entrevistas exploratorias que realizamos a directivos de empresas Pymes, de la ciudad de Córdoba, que adoptaron sistemas ERP y a consultores expertos en su implementación son coherentes con los hallazgos de investigaciones previas. La implementación de sistemas ERP es compleja y está sujeta a un riesgo de fracaso elevado. De la experiencia de los dos casos de empresas Pymes que estudiamos surge que la primera implementación fue un fracaso por falta, precisamente, de esta amplia gama de competencias, que llevaron a elegir productos inadecuados a la empresa y a gestionar el proceso

ignorando cuestiones técnicas, humanas, de proceso y estratégicas. El aprendizaje, lento y costoso, realizado mediante prueba y error, permitió a ambas empresas emprender un segundo intento que resultó exitoso.

Para finalizar, el objetivo de este trabajo es producir conocimiento sobre las competencias necesarias para implementar sistemas ERP que eviten a las empresas Pymes los fracasos mencionados.

BIBLIOGRAFÍA

Pernille Kræmmergaard y Jeremy Rose, (2002), *Managerial Competences for ERP Journeys*, *Information Systems Frontiers* 4:2, 199–211, Kluwer Academic Publishers.

Grand, (2003), *ERP & Data Warehousing in Organizations: Issues and Challenges*, IRM Press, Hershey.

Retos para la Dirección al invertir en sistemas de información: el usuario final, un elemento crítico José L. Calderón-Amaya, Carlos Rodríguez-Monroy, Julián Chaparro-Peláez y Dennis Kira, Dirección y Organización, 2013

Assessment of process improvement from organizational change, Information and Management, Elsevier, 2008, Sangjae Lee y Hyunchul Ahn

Managerial Competences for ERP Journeys, Pernille Kræmmergaard, Jeremy Rose, Information Systems Frontiers,, 2002, Kluwer Academic Publishers

Rol y contribución de los sistemas de planificación de recursos de la empresa, Patricio Ramírez Correa, 2004

Diane J. Van Scoter , 2011, Enterprise System Implementation Projects: A study of the impact of contextual factors on critical success factors

ERP System Implementation in UK Joinery SMEs, Anoud Ibrahim Bani-Hani, 2013.

EL USO DE TIC EN LA ENSEÑANZA DE LAS MATEMÁTICA. EL CASO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, U.N.C.

Gastón, Tomás **(FCE - UNC)**

Aronica, Sandra **(FCE - UNC)**

Ceballos Salas, Valentina **(FCE - UNC)**

INTRODUCCIÓN

La aplicación de las TIC en el ámbito de la educación, ha dado lugar al surgimiento de nuevos escenarios para el desarrollo de la actividad docente propia de las instituciones universitarias. De este modo, a partir de la década del noventa, la denominada “educación virtual”, ha comenzado a extenderse en las Universidades, tanto en el campo de la enseñanza presencial, como en los de la semipresencial y a distancia. Ello ha implicado la afirmación progresiva de nuevas concepciones y prácticas educativas, que han supuesto una redefinición del modelo didáctico transmisivo tradicionalmente predominante en la educación superior, así como de los roles desempeñados por profesores y estudiantes en los procesos de enseñanza y de aprendizaje. Efectivamente, sus herramientas se centran en posibilitar y promover que los estudiantes creen y compartan contenidos, participen, interactúen y colaboren entre sí.

El presente trabajo está planteado en el ámbito de la Facultad de Ciencias Económicas (FCE) de la Universidad Nacional de Córdoba (UNC), en la cual nos desempeñamos como docentes y centra su mirada en uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) como una herramienta pedagógica-didáctica en la enseñanza de las matemáticas.

La matemática ocupa un lugar importante en los planes de estudios de las carreras de grado dictadas en la facultad (Contador, Licenciado en Administración y Licenciado en Economía), tanto en su carácter de insumo para las asignaturas correlativas más específicas, como de aquellas que son aplicadas y de uso en las tareas profesionales y académicas.

Las TIC también ocupan en la actualidad un lugar de importancia en nuestras vidas, nuestros jóvenes las dominan e incorporan, incluso más eficientemente que sus docentes, sin embargo, a pesar que desde el nivel medio ya están trabajando con TIC en las aulas, al llegar al nivel superior, el uso transversal de la tecnología aplicada a cada asignatura o área temática específica, se discontinúa.

¿CÓMO ENSEÑAR MATEMÁTICAS? EL CASO DE LA UNC

Sabemos que una cuestión fundamental es la dificultad que las personas en general y los estudiantes de ciencias económicas en particular, tienen para comprender la matemática. No nos estamos refiriendo sólo a cuestiones complicadas, sino que la mayoría de los conceptos matemáticos resultan de difícil asimilación debido a su alto nivel de abstracción. Las dificultades que encuentran docentes y estudiantes cuando convergen en la matemática seguramente no son exclusivas, es claro que cualquier cuestión de la enseñanza y del aprendizaje referido a un saber plantea inconvenientes.

En términos generales, la historia de las matemáticas ha implicado el desarrollo de esquemas conceptuales cada vez más abstractos y abarcadores. Si bien el proceso cognitivo pone en marcha un mecanismo de apropiación de abstracciones y su evolución puede entenderse como el desarrollo de competencias de abstracción cada vez más poderosas, el grado de exigencia de abstracción en la matemática en particular puede resultar excesivo para algunos estudiantes.

Nuestra práctica docente nos ha permitido observar un gran déficit de conocimientos básicos en los ingresantes a la facultad que se manifiesta en las dificultades de comprensión de consignas y en la carencia de habilidades para operar matemáticamente y poder seguir así un razonamiento matemático. Además advertimos una escasa preparación pedagógica y didáctica de los docentes con la

consecuente permanencia de un modelo de instrucción tradicionalista, dispares metodologías de evaluación en las asignaturas y planes de estudio cuyo cumplimiento en tiempo y forma pareciera de difícil concreción. La detección de tales circunstancias no puede dejar de generarnos cierto grado de preocupación e inquietud.

La tarea del docente no radica sólo en dar a conocer los contenidos, sino en asegurarse que el estudiante aprenda, y para ello, debe buscar la manera de facilitarle el aprendizaje. Actualmente las estrategias de intervención utilizadas en nuestra facultad son de carácter tradicional, donde el docente transmite conocimientos y el estudiante es un receptor pasivo de éstos. La masividad, el escaso tiempo disponible y la cantidad de contenidos a desarrollar, son altamente influyentes en la adopción de este modelo de enseñanza.

En particular, la metodología utilizada actualmente para el desarrollo de las clases prácticas en las asignaturas de matemática es la resolución de ejercicios en el pizarrón por parte del profesor mientras los estudiantes se limitan a copiar lo escrito. Creemos que esta modalidad no resulta conveniente para que el estudiante desarrolle un aprendizaje de calidad.

A su vez, en general se presenta una escasa actualización de las guías de trabajos prácticos utilizadas en las asignaturas de matemática. Las guías de ejercicios que se usan para las clases prácticas, fueron diseñadas hace muchos años, cuando no se utilizaban computadoras en la misma proporción que en la actualidad, bajo un formato impreso y para ser utilizadas bajo la metodología de trabajo “presencial”. Éstas guías de trabajos prácticos son las mismas que se utilizan en la actualidad bajo un contexto totalmente diferente y con estudiantes que también presentan características propias de la generación a la cual pertenecen (Generación Y).

La concurrencia de estas circunstancias provoca que en reiteradas oportunidades los docentes tratemos a los estudiantes, consciente o inconscientemente, como si fueran siempre los mismos, como si no se modificaran. Cuando en realidad esto no es cierto. Las personas están influenciadas por la cultura de la época en que viven y la actualidad se caracteriza por una cultura del consumo, por lo que Cristina Corea describe en su libro “Pedagogía del aburrido” como el discurso “massmediático”, (una red conformada por la televisión, radio, diarios y revistas). Esto provoca lo que ella señala como síntoma, el desacople entre dos discursos, el discurso pedagógico y el discurso massmediático.

Entendemos que si nuestra facultad pone a disposición de los estudiantes una guía de ejercicios que permanece invariable desde hace más de diez años, en algún momento se producirá “ese desfasaje”, ya que estaría suponiendo un estudiante también invariable, produciéndose, como la autora menciona, un “desacuerdo entre el sujeto imaginado por el discurso pedagógico y el sujeto real”.

EL USO DE TIC PARA ENSEÑAR MATEMÁTICAS

En los últimos años una gran cantidad de países de América Latina se embarcaron en el desafío de integrar las tecnologías en las aulas. Con mayor o menor grado de penetración y también bajo diferentes modelos pedagógicos, las instituciones educativas tomaron un rol protagónico en las políticas públicas destinadas a la reducción de brechas digitales, tanto en acceso y uso de herramientas informáticas. Pero estas iniciativas también apuntaron a la inclusión social y a la mejora de la calidad educativa, acompañadas de la incorporación de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en los procesos de enseñanza y aprendizaje. (Delgado, 2011 y Casas, 2005).

A partir de la encuesta a docentes con respecto al uso de la computadora e Internet realizada en año 2013 por el Programa de Estadísticas Universitarias (PEU) de la Secretaría de Asuntos Académicos de la UNC, se observa que se hace un uso importante de los programas de ofimática y se recurre a Internet como fuente bibliográfica. Sin embargo, el ítem que alcanza un porcentaje más bajo es el de la producción frecuente de materiales con software específicos (sólo el 34% de los profesores consultados). Además, surge que el 30% nunca lo hace. Entre sus conclusiones, éste trabajo indica que “es poco frecuente entre los docentes el uso de software para la producción de material audiovisual”

y “7 de cada 10 docentes indicó que le gustaría recibir capacitación en las temáticas afines a la producción de recursos y materiales educativos digitales”. (PEU, 2013).

Aquí en la FCE, una investigación llevada a cabo por Gonzalez y Monetta durante el año 2013 indicó que aproximadamente el 80% de los estudiantes que ingresan tiene computadora en su domicilio y acceso a Internet, lo que ratifica la encuesta realizada por el Área de Estadísticas de la Universidad que para el 2012 muestra que el 98% de los estudiantes de la UNC encuestados posee computadora personal. El aumento significativo en los dispositivos de tercera generación (celulares y tablet) entre los años 2011 de 0,7% a 32,5% en 2012, tendencia que se reafirma aun más con los resultados de la última encuesta llevada a cabo en el portal de nuestra Facultad que ante la pregunta ¿Qué teléfono móvil posee?: Contestaron 1428 y los resultados fueron: Smartphone/Android: 833 votos (58.3%), Tengo celular pero no es smartphone: 325 (22.8%), Smartphone/Windows 8: 64 (4.5%), Smartphone con otro sistema operativo: 64 (4.5%), Smartphone/Iphone iOS: 55 (3.9%), Smartphone/Symbian: 42 (2.9%) y No tengo teléfono móvil: 45 votos (3.2%).

Si además de considerar que la mayoría (74,1%) de los estudiantes posee en sus bolsillos telefonía inteligente, se tiene en cuenta que los estudiantes ya traen sus propios equipos provistos por el Estado (netbooks) y que coexisten otros proyectos, como por ejemplo la implementación del Programa PAMEG, en donde como prueba piloto en la FCE proveyó de tablets y software específico para usos académicos a los alumnos de los primeros años, se tiene una “considerable” cantidad de alumnos dispuestos y listos a cursar, estudiar y capacitarse utilizando las TICs. Entonces... ¿Qué esperamos los docentes para cambiar nuestras formas de enseñar?

Las conclusiones planteadas por Gonzáles y Monetta y los resultados del PEU plantean “la existencia de un contexto de alta dotación tecnológica en la vida cotidiana de los estudiantes universitarios”. Este acceso a la tecnología involucra un conjunto de prácticas de consumo socio-cultural que debería estar impactando también en las prácticas educativas, lo que permitiría pensar y proyectar la incorporación de nuevos medios, materiales y recursos en las aulas universitarias, presenciales y virtuales.”

Por otra parte, los estudiantes que ingresan al nivel superior lo hacen con un conjunto de habilidades tecnológicas que es valioso poder sumar en el proceso de aprendizaje. Por un lado, la extensión de propuestas educativas del nivel medio que incorporan recursos informáticos, como por ejemplo, el plan Conectar Igualdad que ha permitido el acceso a jóvenes del nivel medio al uso de una computadora portátil; y por otro, el acceso cada vez mayor a computadoras y dispositivos de tercera generación, crean un campo favorable para propuestas educativas que integren recursos didácticos mediados tecnológicamente.

Sin duda, existen políticas a favor de la inclusión digital: el Programa Conectar Igualdad (Decreto 459/10), busca ser una política de inclusión digital de alcance federal en la que el Gobierno Nacional estableció que “Resulta responsabilidad del Estado Nacional, garantizar equidad en el acceso a las TIC tanto para favorecer la circulación y producción de conocimiento como la inclusión social, cultural y educativa... Desarrollar una inclusión de las TIC orientada a la calidad implica promover estrategias en las cuales las TIC estén al servicio de las prácticas pedagógicas cotidianas, imprimiéndoles un sentido innovador.” (Res. Nº 123; Anexo I, Pág: 6). (Tedesco, 2007).

ALGUNOS AVANCES EN EL USO DE LAS TIC

La FCE siempre fue precursora en el uso de la tecnología aplicada a la educación. En el año 2000 se incorporaron las primeras aulas virtuales, a partir del año 2003 se implementa el Ciclo Básico a Distancia con materiales educativos especialmente diseñados y soporte virtual para su dictado. En dicha oportunidad los materiales de las asignaturas Matemática 1 y Matemática 2 (Álgebra y Análisis) correspondientes a dicho ciclo fueron revisados y readaptados a la modalidad “semi-presencial”. En el año 2009 se implementa un nuevo plan de estudios, las asignaturas fueron levemente reformuladas, no en su contenido, sino en el orden en el cual se las dictaba (primer y segundo semestre) por lo que

tanto, sus aulas virtuales y materiales de apoyo (impresos y virtuales) no sufrieron cambios importantes. (Aronica y Pensa, 2010).

En el año 2013, en el marco del programa ECO-book, se llevó a cabo una prueba piloto otorgándoles a estudiantes de 1er año dispositivos de procesamiento móvil (tablets) con aplicaciones específicas de estudio instaladas para el cursado de materias correspondientes al primer año del ciclo básico del plan de estudios (Las matemáticas se encuentran comprendidas en dicho ciclo). Esto pone de manifiesto el interés existente en ciertas áreas de la unidad académica para incorporar nuevas tecnologías en los procesos de enseñanza y de aprendizaje.

Desde el 2010, la Secretaría de Asuntos Académicos (SAA) del Rectorado de la UNC desarrolla el Programa de Apoyo y Mejoramiento de la Enseñanza de Grado (PAMEG), que apunta a promover iniciativas institucionales de las unidades académicas de la Universidad. El propósito es mejorar la calidad de la enseñanza y favorecer el trabajo cooperativo, a partir de la conformación de equipos integrados por docentes y estudiantes. En esa línea, se vienen realizando convocatorias de proyectos que aborden algunos de los problemas que cada facultad identifica en el desarrollo de sus carreras de grado, tanto en su tramo inicial como final. Como resultado de la convocatoria de este programa en febrero de 2014, en nuestra facultad se aprobaron varios proyectos, y entre ellos, el de Desarrollo de Materiales Digitales Multimedia para asignaturas del Departamento de Estadística y Matemática, a partir de la capacitación de docentes en el software Geogebra.

Geogebra es un programa dinámico para el aprendizaje y enseñanza de las matemáticas que combina elementos de aritmética, geometría, álgebra, cálculo, probabilidad y estadística. Este software creado por Markus Hohenwarter en el año 2001, y que tiene su sede en la Universidad de Linz (Austria), se puede descargar gratuitamente de su página oficial. También está disponible para ser utilizado incluso sin descargar, directamente desde el navegador, y en sus versiones para dispositivos móviles.

Es un programa realizado en Java, lo que permite su portabilidad y está diseñado de manera colaborativa y en continuo desarrollo. Desde su página oficial es posible acceder a ayudas, recursos, foros y wikis que usuarios de todo el mundo mantienen en constante renovación. Esto explica la difusión que ha tenido, y el fomento que recibe de diversos organismos como el Instituto Iberoamericano de TIC y Educación (IBERTIC). Incluso se han realizado congresos referidos a la temática (Congreso Latinoamericano de Geogebra realizado en la Universidad Nacional del Chaco Austral) y el II Día Iberoamericano de Geogebra a realizarse en noviembre de este año en CABA en el marco del Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Innovación y Educación.

Además, es de destacar, que Geogebra se encuentra dentro de los programas incluidos en las netbook del plan Conectar Igualdad lo que permite inferir que nuestros futuros y actuales estudiantes ya lo conocen y lo han utilizado.

CONCLUSIONES

No podemos desconocer que los avances tecnológicos se han incorporado a la vida cotidiana, académica y profesional. La aparición en forma creciente de innumerable cantidad de programas de computación a los que se puede acceder, incluso desde los más variados dispositivos, influye fuertemente en los intentos por orientar nuestra educación matemática en todos los niveles académicos, de forma que se aprovechen al máximo de tales herramientas. Sin embargo, “el cambio” no resulta fácil. Los docentes, además de ser expertos en los contenidos relativos a la asignatura, deben poseer habilidades en el uso de las TIC, para poder implementarlas como un recurso pedagógico eficiente. Son múltiples las habilidades que como docentes debemos manejar para introducir las TIC en el estudio de nuestras asignaturas, ya que no bastará con capacitarse en la aplicación a utilizar, sino que, los contenidos del plan de estudios, el contexto y el discurso deben estar alineados en el mismo sentido.

Los materiales que soportan la propuesta pedagógica, (virtuales, impresos, diseñados para la modalidad presencial o a distancia) también deberán ser coherentes con dicha propuesta, revisados por un equipo multidisciplinario y acordes a los lineamientos que las autoridades de la institución fijen como prioritarios.

Para que los profesores introduzcamos las TIC en nuestra práctica docente, no solo será necesaria una capacitación en las aplicaciones tecnológicas a utilizar, sino que además, deberán darse una serie de factores como un contexto institucional dispuesto o preparado para el cambio, el acceso a la tecnología, manejo de recursos pedagógicos adecuados, sistemas de evaluación y de gestión de alumnos que acompañen el cambio, una buena conectividad dentro y fuera de la institución, y así podríamos enumerar una larga lista de puntos a considerar... pero por sobre todo, los docentes deberemos aceptar que dejaremos de ser el centro del proceso, que perdemos nuestro protagonismo y que será el estudiante quien pasará a ser el artífice de su proceso de adquisición del conocimiento.

Como dice Tedesco, "incorporar las TIC no significa necesaria ni automáticamente que se produzca un cambio en los procesos cognitivos vinculados a la enseñanza y al aprendizaje. Sin embargo, la pregunta que subyace a esta discusión se refiere a las enormes dificultades que existen para modificar los estilos de enseñanza y aprendizaje"...

Llevar adelante un proceso de enseñanza exitoso significa elegir el camino más adecuado para que los estudiantes estén mejor dispuestos a intentar lo desconocido a la hora de trabajar ellos mismos con la matemática. Debemos buscar actividades tendientes a propiciar la discusión y la reflexión. Facilitarles los medios para que ellos mismos alcancen los resultados de una manera más eficiente y criteriosa. Estimularlos a pensar independientemente, a utilizar y aprovechar los conocimientos de que disponen. Es así como los docentes habremos llevado a cabo fructíferamente nuestra tarea.

BIBLIOGRAFÍA

CASAS, M. (2005). "Nueva Universidad en la sociedad del conocimiento". Revista Universidad y Sociedad del Conocimiento. Vol 2. Nro 2. Noviembre de 2005.
<http://www.uoc.edu/rusc/2/2/dt/esp/casas.pdf>

COREA, C. (1995). "Pedagogía del aburrido". Buenos Aires: Revista Palabras, Letra y cultura de la región NEA. N° 1.

DELGADO, L. (2011). Políticas de inclusión digital educativa en América latina. Informe especial América Latina.

<http://www.puntogovespeciales.com/educacion/5/30-politicas-de-inclusion-digital-educativa-en-america-latina>

GEOGEBRA. Página oficial de descarga. <http://www.geogebra.org>

GONZÁLEZ, M .y MONETA PIZARRO, A. (2013). Caracterización del perfil de los ingresantes a la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba. Un análisis comparativo. Proyecto SECyT, categoría B, 2012-2013.

<http://www.eningreso2013.unlu.edu.ar/sites/www.eningreso2013.unlu.edu.ar/files/site/Eje%203.2%20Gonzalez%20y%20Moneta%20Pizarro-%20TRABAJO.pdf>

PENSA, D y ARONICA, S. (2010). "Estudio Evaluativo sobre el Ciclo Básico a Distancia de la Facultad de Ciencias Económicas: Análisis de los procesos innovadores en el dictado y sus resultados". Informe de Proyecto de Investigación con aval de Secyt-UNC.

PEU. PROGRAMA DE ESTADÍSTICAS UNIVERSITARIAS. (2013). Secretaría de Asuntos Académicos. Universidad Nacional de Córdoba. <http://www.unc.edu.ar/estudios/programas-saa/estadisticas/otras-estadisticas>.
<http://www.unc.edu.ar/estudios/programas-saa/estadisticas/estudiantes>

TEDESCO, J. (2007). "Las TIC en la agenda de la política educativa". Ponencias del seminario: Como las TIC transforman las escuelas. Las TIC: del aula a la agenda política. UNICEF. Página 25 a 30. http://www.unicef.org/argentina/spanish/IIEP_Tic_06.pdf

LA INVERSIÓN PÚBLICA EN EDUCACIÓN SUPERIOR. IMPACTO EN LA MATRICULA Y LOS EGRESADOS 2004-2011

Gilli, Juan José (UBA)

Briola, Marcelo A. (UBA)

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se enmarca en el proyecto PROINC (2013-2014) acreditado en la Facultad de Ciencias Económicas (UBA) titulado “Relación entre el incremento de la inversión en educación superior en las instituciones de gestión pública y la evolución de la cantidad de alumnos y egresados en la década 2002 – 2011”.

El análisis realizado pretende mostrar la relación existente entre la inversión presupuestaria en educación superior pública y su efecto sobre la evolución de la cantidad de alumnos y egresados así como la distribución del gasto. Para ello, se ha tomado la información disponible en la Secretaría de Políticas Universitarias dependiente del Ministerio de Educación.

Si bien la propuesta original proponía analizar el decenio 2002-2011, la falta de estadísticas completas obligó a circunscribir la comparación al período 2004-2011 y acotar los datos presupuestarios y de dotación de recursos humanos a las 38 universidades existentes a inicio y fin de dicho período¹. El desarrollo del trabajo parte del análisis de la evolución de la población total y los egresados, luego se relaciona el monto del presupuesto anual ejecutado con la cantidad de alumnos para ver la evolución del gasto por alumno y, finalmente, se analiza la evolución de la relación entre el presupuesto y el gasto en personal.

2. LA PROBLEMÁTICA A CONSIDERAR

Existe una amplia bibliografía acerca de los problemas de la educación superior nuestro país: los bajos rendimientos estudiantiles en el nivel superior, tanto oficial como privado, medidos en términos de la proporción graduados sobre el número de estudiantes que cursan y el tiempo promedio de duración de las carreras que supera ampliamente al previsto en los planes de estudio. Estos datos objetivos, entre otros, presentan una realidad que estimula el análisis.

En el período en estudio, la inversión en educación superior en las instituciones de gestión pública se ha incrementado, y representa una proporción record del PBI. Esto supone una mayor disponibilidad para la mejora de las retribuciones a docentes, de la infraestructura y del equipamiento, y de otras, como mayores subsidios para la investigación. Todo lleva a pensar que el mayor gasto mejora las condiciones de enseñanza, la posibilidad de receptor mayor cantidad de alumnos y mejorar las tasas de graduación.

¹ Comprende las universidades nacionales de: Buenos Aires, Catamarca, Centro de la PBA, Chilecito, Comahue, Córdoba, Cuyo, Entre Ríos, Formosa, Gral. Sarmiento, Jujuy, La Matanza, La Pampa, La Plata, La Rioja, Lanús, Litoral, Lomas de Zamora, Lujan, Mar del Plata, Misiones, Nordeste, Patagonia Austral, Patagonia S.J. Bosco, Quilmes, Rio Cuarto, Rosario, Salta, San Juan, San Luis, San Martin, Sgo. del Estero, Sur, Tecnológica Nacional, Tres de febrero, Tucumán, Villa María, IUNA.

En la Argentina la matrícula universitaria corresponde en su mayoría al ámbito público, pero, según las cifras disponibles en el Ministerio de Educación, su dotación de alumnos se mantiene prácticamente estable durante el período en análisis, mientras que aumenta la matriculación de las universidades de gestión privada.

Las causas del incremento de inscripciones en las universidades privadas pueden ser múltiples: mejor situación económica de la población en general, crecimiento y diversificación de la oferta privada, percepción de los alumnos los estudiantes acerca de la facilidad de ingreso y cursado en el ámbito privado, los conflictos institucionales en el ámbito de las universidades públicas, etc.

Si bien la tendencia a favor de las universidades privadas se observa en toda América latina, no deja de plantear una paradoja: la mayor inversión en la educación superior pública, no se ha visto reflejada en la cantidad de alumnos ni en los resultados académicos en términos de la tasa de egresados.

3. EVOLUCIÓN DEL ALUMNADO EN LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS

En este punto se analiza y compara la información sobre la población universitaria representada por los nuevos inscriptos, estudiantes y egresados².

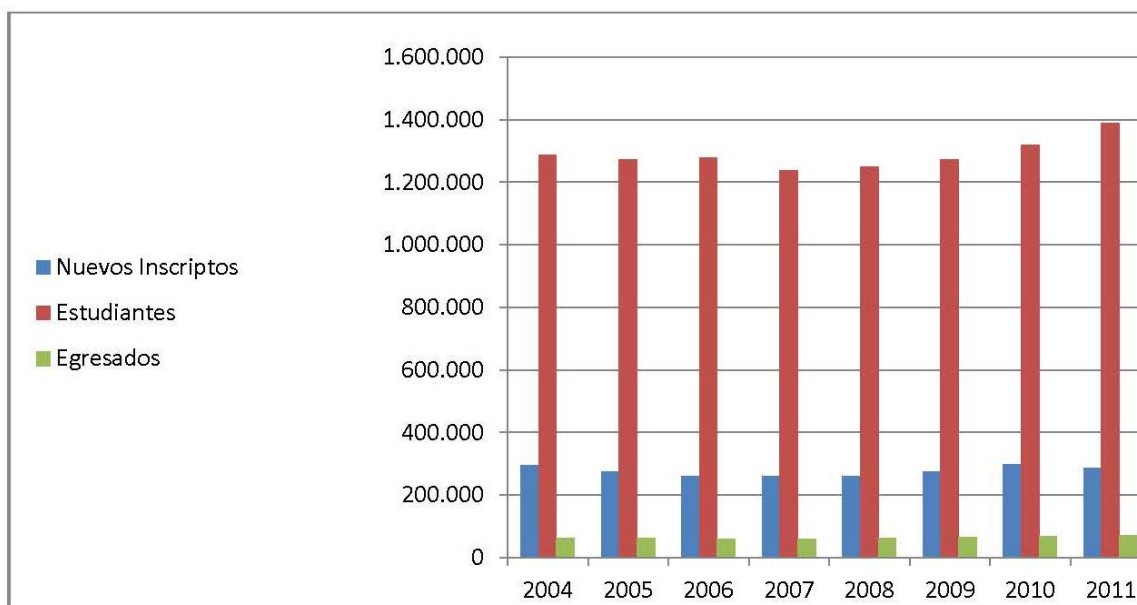
En el cuadro 1 y gráfico 1 adjunto se describe la comparación entre Inscriptos, Estudiantes y Egresados en el período 2004 – 2011

Cuadro 1: Comparación entre Inscriptos, Estudiantes y Egresados en el período 2004 – 2011

Año	Nuevos Inscriptos	Estudiantes totales	Egresados
2004	295.112	1.288.505	62.271
2005	274.388	1.274.404	62.772
2006	261.048	1.278.172	60.903
2007	260.740	1.239.214	60.348
2008	259.822	1.251.304	62.686
2009	274.498	1.273.211	67.055
2010	297.356	1.320.750	68.462
2011	286.197	1.389.012	70.462
Total	4.009.161	10.314.572	514.959

² Si bien la propuesta original proponía analizar el decenio 2002-2011, la falta de estadísticas completas obligó a circunscribir la comparación al período 2004-2011

Gráfico 1: Comparación entre Inscriptos, Estudiantes y Egresados en el período 2004 – 2011



3.1 CONSIDERACIONES SOBRE LA MATRICULA

Los nuevos inscriptos observan un baja continua desde el año 2004 hasta el 2008, para luego subir del 2009 al 2010. Sin embargo, la comparación de los datos al inicio y fin del período muestra que la cantidad de ingresantes no tiene variación significativa entre el 2004 y el 2008.

Durante el mismo período, la inversión en educación superior en las instituciones de gestión pública se ha incrementado, lo que supone una mayor disponibilidad para la mejorar las condiciones para atender una mayor demanda educativa. Sin embargo, si se compara la cantidad total de estudiantes al inicio y al fin del período en análisis, no ha sido significativa (7%).

Las naciones que lideran el crecimiento económico procuran aumentar el ingreso de jóvenes en la universidad, pero – y es importante que los argentinos reconozcamos esto- no contemplan bajar el nivel de exigencias académicas. Por el contrario, apuntan a incrementar la matrícula universitaria a partir de un proceso de mejora de la calidad de la enseñanza secundaria... De esta forma, cada vez habrá, pues, más estudiantes universitarios, lo cual es positivo, pero es crucial asegurar que su incorporación a la universidad los encuentre bien preparados, ya que cantidad sin calidad no es auspiciosa. Guadagni (2013)

Según las conclusiones del V Foro de Calidad Educativa celebrado en el año 2013, solamente el 44 % de los jóvenes terminan el secundario en tiempo y forma (sólo un 25% tiene un nivel educativo apropiado). Esto se refleja en que un 52% de los adolescentes no comprenden correctamente lo que leen.

Otra consideración que puede hacerse, es respecto de la distribución de los ingresantes por tipo de carrera. En general, los países en desarrollo promueven el ingreso a las carreras científicas y tecnológicas; en nuestro país, de las más de 5.000 opciones que ofrecen las universidades públicas, un 75% de los ingresantes eligen las carreras tradicionales (abogacía, ciencias económicas y medicina).

El ingreso a las universidades públicas es gratuito y tiene por finalidad principal el fomento de la inclusión social. Sin embargo, si tomamos el caso de la Universidad de Buenos Aires –la de mayor cantidad de alumnos del país– según datos del año 2013 sólo el 59% de los ingresantes al Ciclo Básico Común, proviene de escuelas privadas. Las becas para alumnos de bajos recursos resultan exiguas: existían poco más de 4.000 becas sobre 263.000 alumnos.

3.2 CONSIDERACIONES SOBRE LOS EGRESOS

De la comparación de los datos al inicio y fin del período en análisis, se advierte un aumento de la cantidad de egresados en un 12 %. Una primera lectura de los datos podría interpretarse como una mayor retención de estudiantes y una mejora en la proporción de graduados.

Sin embargo, solo 23 alumnos de cada 100 que ingresan a la universidad pública se gradúan, mientras que la proporción es mayor en las universidades privadas. En general, las tasas de graduación en la Argentina son menores que las de otros países, por ejemplo, en Brasil se gradúan 50 de cada 100, en Chile 59 de cada 100, en México 61 de cada 100 y en Francia 67 de cada 100.

- *Los graduados universitarios son pocos y no tienen el perfil profesional que corresponde a las demandas educacionales de un país en crecimiento... Los países que obtengan mayor porcentaje de graduados, especialmente en las carreras científicas y tecnológicas, es muy probable que ocupen un lugar de importancia en el siglo XXI. Guadagni (2013: 103)*

Independientemente de las cifras, lo que resulta innegable es el bajo rendimiento de los alumnos. Las causas de la menor retención en las universidades públicas son varias: la insuficiente preparación de los ingresantes, un limitado sistema de becas, la falta de orientación vocacional, la mayor proporción de alumnos que trabajan y, también en alguna medida, la falta de actualización de los métodos de enseñanza.

4. EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO Y DEL GASTO

En este apartado se analiza la evolución del presupuesto universitario ejecutado y se lo relaciona con el gasto en personal y la cantidad total de alumnos por año.

En el cuadro 2 adjunto se describe el presupuesto ejecutado, gasto en personal y por alumno 2004 – 2011

Cuadro 2: Presupuesto ejecutado, gasto en personal y por alumno 2004 - 2011

	Ejecución Presupuestaria en millones de pesos	Gasto total en personal	% gasto en personal	Cantidad de estudiantes	Gastos por alumno en pesos
2004	2.495	1.734	69	1.288.505	1.936
2005	3.295	2.344	71	1.274.404	2.586
2006	3.942	2.991	75	1.278.172	3.084
2007	5.117	3.987	78	1.239.214	4.129
2008	7.403	5.953	80	1.251.304	5.916
2009	9.867	7.951	81	1.273.211	7.750
2010	13.811	10.597	77	1.320.750	10.457
2011	18.682	14.092	75	1.389.012	13.450
Total	64.612	49.649		10.314.572	

Tanto la ejecución presupuestaria como los gastos en personal y los gastos por alumno presentan una suba continua durante todo el período analizado. Debe puntualizarse que las cifras se expresan en valores nominales; si se considerase la inflación del período en análisis, la proporción del aumento del gasto sería significativamente menor.

El incremento de la ejecución presupuestaria, según surge del cuadro 2, representa un aumento del 748 % por comparación de los años extremos del período en análisis mientras que, la misma comparación en el caso de los gastos de personal, arroja un incremento del 812 %.

La evolución porcentual del gasto total en personal respecto del total del presupuesto, muestra en su evolución un aumento año a año entre el 2004 y el 2009, mientras que en los años siguientes (2010 y 2011) la proporción desciende.

Comparando el aumento del 748% en los montos de la ejecución presupuestaria en los extremos del período analizado, se encuentra relación con el incremento del 733% del gasto por alumno.

Finalmente, si se analiza el incremento del gasto total según el presupuesto del año 2014, se observa, según Serra (2013), que la distribución no ha sido uniforme y que algunas universidades alineadas con el Gobierno han resultado más favorecidas respecto de las grandes universidades (Buenos Aires, Córdoba o La Plata).

5. CONCLUSIÓN

- La asignación presupuestaria para las universidades públicas entre 2004 y 2011 ha aumentado en términos absolutos pero no ha mejorado significativamente el gasto por alumno. El destino presupuesto se ha destinado en mayor proporción al gasto en personal que durante el período analizado.
- La mayor inversión no se ha visto reflejada en la cantidad de ingresantes a las universidades públicas que no tuvo variación significativa entre el 2004 y el 2008. Para el mismo lapso, la cantidad de alumnos y egresados muestra un discreto aumento, 7% y 12% respectivamente.

- La tasa de egresados universitarios continúa siendo baja (23 %) en comparación con la tasa de egresados de las universidades privadas y también, respecto de los egresados totales de otros países, por ejemplo: Brasil (50%), Chile (59%) o México (61%). Debe mencionarse, además, la baja proporción de egresados de las carreras científico-tecnológicas.
- Frente a un mundo caracterizado por rápidos avances científicos y tecnológicos, se requiere el fortalecimiento de la educación superior. En tal sentido, según el breve análisis realizado, nuestro país enfrenta el desafío de incrementar la cantidad de ingresantes y la tasa de graduación; para ello deberá mejorar la formación secundaria, ampliar el sistema de ayudas para el acceso de alumnos provenientes de sectores de bajos recursos económicos, y actualizar los métodos de enseñanza.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Centro de Estudios de la Educación Argentina (CEA) (2013). Datos publicados por el diario La Nación del 4 de junio.

Guadagni, Alieto A. (2013) *La Argentina Estructural*, Buenos Aires: EDICON.

Guadagni, Alieto A. (2013) "Inclusión social en la UBA" artículo publicado en el diario La Nación del 8 de febrero de 2013.

Serra, Laura (2012) "El reparto del presupuesto beneficia a universidades alineadas con el Gobierno". Artículo publicado en La Nación de 15 de octubre.

LA ONTOLOGÍA DE LA REALIDAD INSTITUCIONAL: MÁS QUE UNA CUESTIÓN DE INCENTIVOS

Guzmán, Gabriel (UT)

Frasser, Cristian (UNIVALLE)

1. INTRODUCCIÓN

Searle (1995, 39) nos invita a pensar en una tribu primitiva que construye un muro alrededor de su territorio. El muro es suficientemente grande y fuerte como para mantener alejados a los extranjeros, es decir, que el muro cumple su función en virtud de sus propiedades físicas. Con el paso del tiempo, el muro se desvanece gradualmente hasta convertirse en una simple línea de piedras. A partir de ese momento la barrera “simbólica” es reconocida como una frontera territorial tanto por los miembros de la tribu como por los extranjeros. Para Searle, es posible dar cuenta del nuevo hecho mediante la fórmula “X cuenta como Y en C”; así, la marca de piedras en el suelo (término X) cuenta como una frontera (término Y) en ese contexto (C).

En casos como ese, es necesario que el término Y de la fórmula “X cuenta como Y en C” nombre algo más que las cualidades físicas del objeto denotado por el término X. Del dinero, por ejemplo, es posible decir que algunos pedazos de papel (X) cuentan como dinero (Y) en un contexto C. Sin embargo, satisfacer el término X, ser un pedazo de papel con tales y tales características, no es suficiente para contar como moneda (Y). El término X tampoco especifica las características causales capaces de hacer que un objeto funcione como moneda, al menos no sin un acuerdo colectivo (Searle, 1995, 44) y la capacidad humana de imponer funciones (funciones de estatus) a esos objetos.

Smit, et. al. (2014, 1814) consideran incorrecta la idea searleana (1995, 2010), según la cual los hechos institucionales tienen una ontología propia tal que no pueden ser apropiadamente descritos sin recurrir a terminología irreduciblemente institucional. Desde la perspectiva criticada, en la definición de un hecho institucional es necesario recurrir a hechos institucionales, como cuando se dice que “something is money if we collectively regard it as being money” (Smit, et. al. 2014, 2). Por el contrario, en la “incentivized action view of institutional reality” (Smit, et. al. 2011, 7; 2014, 1815), todos los hechos institucionales pueden ser reducidos a términos que corresponden a acciones las cuales estamos incentivados a realizar al interactuar con hechos institucionales. En palabras de sus autores:

“The basic idea is that, where an institutional fact exists, this is always a matter of some people being incentivized, not merely by the brute nature of the relevant object, but by human agency (punishments, rewards) or moral belief, to perform some specifiable action or set of actions. If institutional reality can be captured in this manner, then, provided we can characterize the relevant actions in non-institutional terms, we can similarly characterize the institutional facts in such terms” (Smit, et. al., 2014, 1814).

Para apoyar su posición, Smit, et. al. (2011, 8; 2014, 1818) han recurrido a una serie de ejemplos, algunos de ellos tipo Robinson Crusoe (RC). La idea de fondo es que si en un escenario tipo RC es posible concebir la creación de un hecho institucional a partir solamente de incentivos y acciones, encontramos soporte para la idea de que la ontología searleana de los hechos institucionales es reducible e innecesaria.

No obstante, nosotros proponemos entender la irreducibilidad searleana de otra manera. Para Searle (2010, 61-63) todo hecho institucional está lógicamente precedido por la institución del lenguaje. A su vez, para que haya lenguaje es necesaria la previa existencia de una sociedad. Según Searle, podemos imaginar una sociedad que cuente con lenguaje y carezca de algún otro hecho institucional.

Contrariamente, resulta difícil imaginar una sociedad con realidad institucional pero carente de lenguaje. Para evidenciar lo anterior, lanzamos un reto que consideramos imposible superar, esto es, concebir un hecho institucional sin preexistencia de lenguaje. En tal sentido, para nosotros, Smit, et. al. (2011, 2014), no lograrían proporcionar ejemplos RC, que llamaremos “puros”, en los que no intervenga, cuando menos, una institución, a saber, el lenguaje.

2. SEMÁFOROS, DINERO Y FRONTERAS

Ignoramos si Smit, et. al. (2011, 2014) se propusieron crear casos RC puros en algún momento. Probablemente no, porque para ellos el lenguaje también es reducible a acciones e incentivos. En esta sección nos limitamos a analizar algunos ejemplos proporcionados por Smit, et. al. (2011, 2014). Por ahora resulta suficiente para soportar nuestra posición.

SEMÁFOROS

El primer caso abordado por Smit, et. al. (2011, 5) es el de los semáforos. Bajo el esquema searleano, es a partir de la asignación de funciones de estatus que un objeto que emite intermitentemente luces de tres colores cuenta como semáforo en un contexto en el que cada color, a su vez, cuenta como una señal que permite realizar cierta acción.

Como alternativa a la fórmula searleana, Smit, et. al. (2011, 5) proponen la heurística “S es incentivado a actuar de manera Z hacia X”. Así, un semáforo es tal porque un conjunto de acciones mediadas por incentivos están atadas a él (avanzar en verde, parar en rojo, proceder con cuidado en amarillo). En sus palabras:

“These actions are tied to the traffic lights, not in virtue of an ‘X counts as Y in C’ formula, but in virtue of the fact that a given subject, S, has been incentivized to act in the prescribed manner when encountering a traffic light. Laws and customs incentivize such actions by prescribing punishment to any action that does not accord with the laws and customs relating to traffic lights. It is our contention that this is the full story about traffic lights” (Smit, et. al., 2011, 5)

Surge, entonces, un problema para la propuesta de Smit, et. al. (2011, 5), ya que, como se puede apreciar en la cita anterior, el contexto pertinente está marcado por la presencia de incentivos que son otros hechos institucionales como leyes, costumbres y castigos. Tan pronto como se da un paso en la contextualización, en este ejemplo, Smit, et. al. (2011) recurren a hechos institucionales, por lo que su propia reducción resulta insatisfactoria.

DINERO

En el caso del dinero, por su parte, Smit, et. al. (2011, 11) proponen una estrategia distinta, consistente en hacer uso de las herramientas convencionales de la teoría de juegos. Para ellos, esta alternativa a la explicación searleana permite llegar a resultados equiparables a los anteriores y mostrar que así como un semáforo es, apenas, algo ante lo cual estoy incentivado a detenerme, *el dinero es algo que estoy incentivado a adquirir para el intercambio.*

En su ejemplo, tres individuos, (Alex, Bob, y Carol) habitan una isla en la que realizan intercambios a través del trueque. Sin embargo, Alex anuncia a los demás sujetos que a partir de ese momento aceptará cigarrillos a cambio de las camisetas que él oferta. Por su parte, si Bob y Carol desean seguir comerciando con Alex, tendrán incentivos para aceptar los cigarrillos como dinero, lo que a su vez refuerza el compromiso de Alex. La acción unilateral de Alex desata un conjunto de incentivos que se

van afianzando y reforzando automáticamente a medida que avanza el proceso. Al final, los incentivos devienen estables y como reflejo de ello todos los individuos están dispuestos a usar el nuevo dinero.

Como con los semáforos, Smit, et. al. (2011, 11) recurren a otros hechos institucionales para definir el dinero. En su propuesta el dinero se define en términos del *intercambio*, que es de por sí un término institucional. Alternativamente, Smit, et. al. (2014, 1818) muestran que es posible reducir la definición de dinero a acciones e incentivos, pensando el intercambio como una transferencia de *propiedad*, lo que, a su vez, los conduce a buscar una definición de propiedad que no involucre términos institucionales. Así, con una cadena de ejemplos estilo RC definen propiedad así: “a subject, S, owns an object, o, if, and only if, third parties are sufficiently disincentivized from interfering with S’s use of o” (Smit, et. al., 2014, 1818). Es en ese sentido que los autores creen concebir la moneda sin usar términos o hechos institucionales; sin embargo, en este caso, junto con el que viene a continuación de las fronteras, la creación del hecho institucional es imposible sin la intervención de la institución del lenguaje. Los argumentos en favor de esta posición son ofrecidos en la sección 3.

FRONTERAS

En este caso, Smit, et. al. (2011, 8) rechazan el ejemplo del muro searleano y proponen un escenario en el que dos sujetos son abandonados en una isla. Uno de ellos (Alex) amenaza al otro (Bob) con atacarlo violentamente si cruza una línea imaginaria que divide la isla en dos, a lo cual el otro individuo responde con una amenaza similar. Si las amenazas son suficientemente creíbles, el resultado será que ambos tienen incentivos para permanecer en su lado de la isla. A partir de este sencillo caso, la frontera es definida como una línea que un individuo no tiene incentivos para cruzar.

3. EL LENGUAJE COMO INSTITUCIÓN

Smit, et. al. (2011, 7; 2014, 1815) prometen mostrar que toda la realidad institucional puede ser explicada en términos que ellos consideran naturales, incluyendo objetos físicos, seres humanos y acciones. Nosotros, en cambio, compartimos la mirada searleana según la cual, el lenguaje es un hecho institucional que tiene la particularidad de hacer parte constitutiva fundamental de todos los hechos institucionales conocidos por los humanos. Si el lenguaje es una institución o no es algo que despierta profundas discusiones entre los lingüistas. En este espacio es imposible abordar esta cuestión. Basta por ahora decir que, asumimos, junto con otros (Searle, 2008, y Port, 2010), que el lenguaje es una institución.

Aceptado lo anterior, proponemos el reto de concebir un ejemplo tipo RC en el que pueda surgir una institución sin la intervención del lenguaje. Nuestra apuesta es que ello no es posible y que esto puede ser considerado como apoyo a la idea de que desde un punto de vista lógico la institución del lenguaje precede y hace posible a las demás. Como resulta claro en una institución tan básica como una promesa. En los ejemplos dados por Smit, et. al. (2011, 2014) ninguno de los tres hechos institucionales surgió sin la mediación del lenguaje. El anuncio de usar el cigarrillo como medio de cambio y la amenaza de agredir a quien cruce una línea imaginaria se hicieron a través de lenguaje.

Para fijar nuestra posición, partimos del ejemplo de la frontera. Tal y como es planteado por Smit, et. al. (2011), tras la amenaza de Alex a Bob, ellos:

“can understand the situation fully by using concepts like ‘line’, ‘crossing’, ‘probability of getting beaten up’, etc. The expressed intentions of the actors, if credible, incentivize the two actors not to cross the line, and a border is created. We need nothing beyond an understanding of the incentives and beliefs of the two actors in order to grasp the situation fully” (Smit, et. al., 2011, p. 9).

En esos términos, está claro que si lo que allí se describe es viable es porque existe un lenguaje del cual los conceptos mencionados en la cita hagan parte. Si tal cosa es así es porque antes de ser abandonados en la isla, Alex y Bob vivieron en una sociedad en la cual se contaba con una lengua con palabras como 'line', 'crossing', 'probability', 'border', 'threat', entre otras. En este caso, aquello que se suele llamar 'carga conceptual' permite que alguien vea una línea como una frontera. Un perro puede ver la misma línea, pero no tiene una carga conceptual que le permita 'verla como' una frontera. Menos probable resulta que imagine una línea y la reconozca como una frontera. Esto es algo que el perro no puede hacer, él no puede imaginar la línea que demarca la frontera, lo anterior, simple y llanamente porque el perro no tiene un lenguaje y, por ende, carece de los conceptos de línea y frontera.

Ante lo anterior, se podría argumentar que es posible imaginar que Alex y Bob han sido abandonados en la isla antes de aprender una lengua, que logran sobrevivir y que se comportan de tal manera que, como sucede con algunas especies animales, se delimite el territorio mediante marcas de olor y golpes hasta que la isla quede dividida en dos. Sin que medie lenguaje las marcas pueden ser tomadas como una frontera. A primera vista, imaginar la situación en ausencia de lenguaje no parece problemático. No obstante, parece oportuna la crítica de Ramos (2011) a Axelrod y Hamilton (1981) para quienes:

“An organism does not need a brain to employ a strategy. Bacteria, for example, have a basic capacity to play games in that (1) bacteria are highly responsive to selected aspects of their environment, especially their chemical environment; (2) this implies that they can respond differentially to what other organism around them are doing [.]” (Axelrod y Hamilton, 1981, p. 93).

Para Ramos (2011) un sistema (como nuestro sistema planetario) que puede ser descrito por completo en términos causales no es un sistema social. En la línea de Winch (1958) y Wittgenstein (1999), para Ramos, el comportamiento humano es reglado. Las reglas constituyen parte de la ontología de la realidad social. En tal sentido, las reglas son prácticas sociales, usos, costumbres, formas socialmente establecidas para llevar a cabo una acción. No hay un momento preciso en la historia de la humanidad del cual podamos afirmar que se trata del primer caso en el seguimiento de una regla. No hay un elemento esencial que haga de una acción un caso de seguimiento de una regla. Esto sería solamente posible a la luz de la relación de la acción con respecto a una forma de vida. En tal sentido, y con relación a la cita anterior, hay casos claros en el mundo animal en el que no hay normas (sino comportamiento explicable de manera causal). Las bacterias no se comportan siguiendo las reglas de algún juego, y los insectos, como las abejas, no tienen verdaderas reinas que puedan ser destronadas. Similarmente, hay ejemplos claros de sociedades altamente regladas como es el caso de las repúblicas. No obstante, quedan, señala Ramos (2011), casos grises que cobijan a humanos muy primitivos y otros mamíferos superiores en los que se hace difícil separar el instinto de la voluntad y lo causal de lo normativo.

Para nosotros, en el mejor de los casos, un ejemplo como el de la frontera ideado por Smit, et. al. (2011, 8) se asimila a esos casos grises señalados por Ramos. Hasta cierto punto, se puede equiparar lo que ocurre en un territorio en el cual habitan manadas de lobos, y lo que sucede en el límite que separa a México de USA. Es decir, en cierta medida podemos usar el concepto frontera para dar cuenta de la manera como se reparte el territorio entre los lobos; y así mismo podemos usar el término frontera para describir la línea imaginaria, los accidentes geográficos y las barreras puestas por los seres humanos para separar los territorios de esos dos países, el comercio de mercancías, la migración ilegal, las expresiones culturales, etc.; no obstante, de seguro que no se alude exactamente a los mismos conjuntos de fenómenos cuando se emplea la misma palabra del español, “frontera”, para describir lo que ocurre en cada situación.

Creemos que parte de la confusión se explica por los casos grises de Ramos. Como ocurre con las fronteras, es posible pensar en una genealogía de ellas tal que es concebible que seres humanos,

probablemente carentes de lenguaje, construyeran barreras que impidieran ataques de todo tipo, y que pueden ser vistas como antecedentes remotos de las actuales fronteras. En el mundo animal, podemos decir que las manadas extrañas se ven incentivadas a no cruzar las marcas físicas dado unos incentivos basados en la capacidad para causar daño físico por parte de la manada local. De forma análoga, una muralla sólo puede satisfacer su función en la medida en que sus propiedades físicas lo permitan. Para Searle, gracias a que tenemos lenguaje, podemos asignar funciones de estatus a ciertos objetos para que, más allá de sus propiedades físicas, una línea imaginaria cuente como una frontera. Similarmente, uno puede pensar que para la manada de lobos ciertas marcas de orina (X) cuentan como una frontera (Y); no obstante, se puede apreciar que todo eso es posible, en ausencia de lenguaje, gracias a las propiedades físicas de esas marcas de orina y, ante todo, por la capacidad para defender su territorio mediante el uso de la fuerza. La barrera y el ataque de los lobos no constituyen instituciones en sí mismas son, ante todo, hechos físicos que pueden impedir o no la ocurrencia de otros hechos físicos.

Así, cuando se quiere proponer un ejemplo tipo RC que dé cuenta del surgimiento de una frontera (o cualquier otra institución) sin mediación del lenguaje, muy seguramente se tendrá un resultado tal que lo que parezca ser una institución sea en realidad un hecho bruto. Retomando la situación de Alex y Bob, podemos imaginarlos abandonados en la isla y carentes de lenguaje. Un día Alex comienza a atacar a Bob. Un observador externo podría constatar que existe una línea imaginaria que divide la isla en dos y que Alex solamente ataca a Bob cuando éste invade su mitad de la isla. En tanto que Bob permanece en su mitad no es atacado por Alex. Esta situación se repite de forma tal que se crean incentivos para que Bob no pase a la mitad protegida por Alex. Podemos imaginar que las acciones se vuelven recíprocas por lo que, desde el punto de vista de Smit, et. al. (2011, 2014), se ha formado una institución soportada solamente en acciones e incentivos.

No obstante, queremos recalcar que algo como lo descrito no es como tal el surgimiento de un hecho institucional. Es tan solo un hecho bruto en el que podemos encontrar algunos elementos comunes con nuestras instituciones humanas. Abusando un poco del lenguaje podemos hablar de la frontera del territorio habitado por una ameba, pero en este caso, como en nuestro ejemplo todo está soportado por la capacidad física para defender su espacio. Por su parte, las fronteras contemporáneas se soportan para su funcionamiento en un complejo entramado de hechos institucionales entre los cuales se encuentran estados, leyes migratorias, pasaportes, aduanas, importaciones, invasiones, etc., los cuales son posibles, todos ellos, gracias al lenguaje.

4. CONCLUSIÓN

En las líneas anteriores proponemos que la irreducibilidad searleana debe ser entendida como la imposibilidad de que exista un hecho institucional que no esté precedido por el lenguaje. A partir de allí, ponemos en duda el alcance de la propuesta de Smit, et. al. (2011, 2014) para quienes es posible reducir todos los hechos institucionales a acciones e incentivos. Desde nuestra visión, los argumentos de Smit, et. al. (2011, 2014) para cuestionar el enfoque de Searle (1995, 2010) no son satisfactorios, pues no ofrecen ningún ejemplo en el que un hecho institucional exista sin la mediación del lenguaje. El caso del surgimiento de una frontera con individuos que no están dotados de lenguaje, no constituye un hecho institucional en tanto que lo que disuade a otros de invadir un territorio son propiedades físicas de hechos brutos como el uso de su propia fuerza. Haciendo un esfuerzo por concebir un escenario tipo RC para recrear el surgimiento de un hecho institucional a partir tan solo de acciones e incentivos, encontramos que ello solo es posible flexibilizando el uso del lenguaje (como cuando hablamos de abejas *reinas*) y confundiendo hechos institucionales con simples hechos brutos. Lo anterior se explicaría, en parte, porque podemos encontrar similitudes entre nuestras instituciones y algunos fenómenos ocurridos entre humanos muy primitivos y ciertos mamíferos superiores (como cuando

acontece una *rebelión* contra el macho alfa de una manada); estos serían casos grises, minoritarios entre el conjunto de hechos institucionales conocidos, en los que no es del todo clara la línea que separa lo estrictamente instintivo de lo institucional.

5. BIBLIOGRAFÍA

Axelrod, R., & Hamilton, W. (1981). The Evolution of Cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396.

Port, R. (2010). Language as a Social Institution: Why Phonemes and Words Do Not Live in the Brain. *Ecological Psychology*(22), 304-326.

Ramos, J. (6 de Diciembre de 2011). Two Notions of Normativity. *Ponencia*. Paris: Fondation Hugot-Collège de France.

Searle, J. (1995). *The Construction of Social Reality*. New York: The Free Press.

Searle, J. (2008). Language and Social Ontology. *Theory and Society*, 37(5), 443-459.

Searle, J. (2010). *Making The Social World: The Structure of Human Civilization*. New York: Oxford University Press.

Smit, J., Buekens, F., & du Plessis, S. (2011). What Is Money? An Alternative to Searle's Institutional Facts. *Economics and Philosophy*, 27, 1-22.

Smit, J., Buekens, F., & du Plessis, S. (2014). Developing the incentivized action view of institutional reality. *Synthese*, 191, 1813-1830.

Winch, P. (1958). *The Idea of a Social Science and its Relation to Philosophy*. London: Routledge & Kegan Paul.

Wittgenstein, L. (1999). *Investigaciones filosóficas*. (A. Noriega, & U. Moulines, Trads.) Barcelona: Altaya.

POLITICAS PÚBLICAS APLICADAS AL SISTEMA ENERGÉTICO AMBIENTAL ARGENTINO: UN ABORDAJE DESDE UN ENFOQUE MULTIDIMENSIONAL Y MULTIESCALAR

Guzowski, Carina (DE - UNS)

INTRODUCCIÓN

La energía es un factor determinante en el proceso de desarrollo, tanto por su importancia como insumo productivo en el proceso de crecimiento, como por su relevancia como bien de consumo en el desarrollo social. En este proyecto de investigación se ha considerado a la energía como un bien social que satisface necesidades sociales y por tanto la falta de abastecimiento genera efectos directos sobre el bienestar de todos los agentes económicos pero en mayor medida sobre los de menores ingresos.

La energía desde este enfoque puede denominarse actividad de base de la economía, es decir una actividad que sostiene todas las actividades productivas, así como los consumos finales y la exportación. Por lo tanto la energía es un factor clave en el proceso de desarrollo, tanto por su importancia como insumo productivo en el proceso de crecimiento, como por su relevancia como bien de consumo en el desarrollo social. El rol de la energía en el desarrollo social se relaciona con el grado de cobertura de los llamados servicios energéticos (calefacción, cocción, iluminación, refrigeración), la calidad de los recursos utilizados para lograr dicha cobertura y el impacto del costo de la energía en los ingresos familiares y la consiguiente en la pobreza y la desigualdad.

Lo anteriormente mencionado se relaciona también con la importancia que ejerce el desarrollo del sistema energético sobre el sistema ambiental. De aquí surge la necesidad de la implementación de políticas públicas que garanticen el abastecimiento adecuado y oportuno al total de la población con el menor impacto ambiental posible.

El objetivo de este trabajo es mostrar y difundir los resultados de este grupo de investigación desde una perspectiva de análisis multidisciplinaria que tiende a discutir la problemática del sector energético y la implicancia de las políticas en el ámbito nacional y regional con fuertes repercusiones sobre el sistema ambiental, social y político.

En principio es necesario mencionar que, la hipótesis general de este proyecto de investigación ha sido que las características propias del sistema energético argentino y el sistema ambiental en el cuál este se encuentra inserto, así como la interrelación e impactos mutuos, requieren la aplicación de *políticas públicas activas* para el alcance de la sustentabilidad a nivel local y global.

Este proyecto ha pretendido analizar desde una perspectiva metodológica sistémica¹ la situación actual del sector energético y el sistema ambiental en la región latinoamericana, particularmente en Argentina, y evaluar el rol de las políticas públicas en lo que respecta al consumo de energía y sus implicancias sobre el desarrollo socioeconómico y el medio ambiente en la región. Desde esta perspectiva de análisis el sistema energético se define como un sistema conformado por un conjunto de cadenas productivas, caracterizadas por encadenamientos, y en las cuales existen dos factores de especial relevancia: los recursos naturales en los cuales se origina el sistema, y el consumo final energético. En este sentido la demanda final de energía es una demanda derivada que se origina principalmente por fines productivos o sociales, estos últimos originados por la necesidad de cubrir

ciertos servicios energéticos, tales como el transporte, el calor o la iluminación. Esta demanda final de energía se descarga, mayoritariamente y directamente, sobre fuentes secundarias de energía, las cuales a su vez generan una demanda (derivada) sobre las fuentes primarias. Desde este enfoque, el sistema energético es una interconexión de sistemas gobernados, en última instancia, por la demanda final, que a su vez depende de cuestiones técnicas, económicas y culturales. (Recalde, 2011)

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

El plan de investigación de este proyecto se propuso examinar las siguientes cuatro cuestiones claves:

- I. Caracterizar el sistema energético argentino y analizar su posterior desempeño examinando las políticas vigentes en cada cadena productiva energética (petróleo/gas y electricidad) desde el periodo de la desregulación del sector hasta la actualidad. El objetivo ha sido describir en profundidad el sistema energético argentino, de manera de comprender su funcionamiento y las estrechas interrelaciones que existentes entre las distintas cadenas energéticas. Asimismo se ha estudiado la importancia que revierte la seguridad en el abastecimiento energético para el crecimiento económico de un país.
- II. Examinar la evolución de las políticas públicas en relación a los precios de los energéticos. A este respecto se ha analizado la evolución de las tarifas residenciales, es decir cómo ha impactado el virtual congelamiento de las mismas sobre el consumo sectorial y cómo ha repercutido esta situación en los programas destinados a promover el uso racional de la energía y los programas de eficiencia energética.
- III. Analizar las potencialidades de las fuentes renovables de energía en algunos países seleccionados de América Latina, con especial énfasis en la situación de Argentina. El objetivo ha sido examinar las políticas públicas tendientes a aumentar la eficiencia energética de forma de alcanzar la seguridad de abastecimiento en un contexto mundial caracterizado por la incertidumbre respecto al aprovisionamiento y precio de las materias primas. Asimismo se ha pretendido evaluar las posibilidades que el sector energético presenta para implementar políticas de adaptación y mitigación del cambio climático en la región, y en particular en el caso argentino.
- IV. Analizar desde la perspectiva de la geopolítica las políticas públicas aplicadas a los sistemas energéticos. Los enfoques utilizados para la consecución de este objetivo son los denominados multiescalares y multidimensionales. En particular se ha estudiado la geopolítica del gas en la escala espacial de la región sudamericana. Asimismo se han analizado las políticas que promueven la integración regional a través de la integración energética. El aporte más importante en este punto es la utilización del marco teórico proveniente de la geografía para analizar la geopolítica de la energía.

METODOLOGÍA EMPLEADA EN LA INVESTIGACIÓN: ENFOQUE MULTIDIMENSIONAL Y MULTIESCALAR

De igual manera que cualquier problemática económica, el problema energético puede ser estudiado desde diferentes perspectivas; aspecto que, en última instancia, determina el resultado del análisis. Cada una de estas formas de abordaje depende principalmente de la observación y diagnóstico de la problemática que realice el investigador, con lo cual podrían existir tantas formas de analizar la situación como investigadores se enfrenten al problema. (Recalde, 2011)

Desde este proyecto de investigación se considera que la energía tiene una serie de características que hacen conveniente enfocar su estudio desde varias dimensiones que se interrelacionan: la dimensión física, la dimensión tecnológica, la dimensión económica, la dimensión política, la dimensión legal y la dimensión ambiental (OLADE/CEPAL/GTZ, 2003). Por estos motivos, la utilización de un método de estudio sistémico multidimensional como herramienta de análisis de los fenómenos

energéticos y su asociación a los mercados, permite mostrar las articulaciones mutuas entre los distintos actores y sus estrategias. Se parte de una concepción metodológica flexible y rigurosa, que comprende los procesos de reestructuración de la cadena productiva energética desde una concepción holística. De este modo, esta estrategia teórico-metodológica, que incluye la interrelación entre distintos niveles de análisis relacionados, y enfocado desde diferentes dimensiones (física, económica, ambiental, social, cultural y política) permite una reflexión teórica favoreciendo la interacción multidisciplinaria y las relaciones intersectoriales en la propia cadena productiva. (Radonich, 2007).

Sin embargo, tal como lo plantea (Recalde, 2011) también es posible realizar el análisis del sector energético estudiando en forma aislada uno a uno sus componentes, tales como la evolución del upstream o el downstream de petróleo o gas natural, la generación eléctrica, y la evolución del consumo energético de cada una de las fuentes energéticas, entre otros. Los abordajes desde esta perspectiva cuentan en general con la ventaja de una mayor simplicidad de análisis, dada por el aislamiento del objeto de estudio, dado que generalmente no se toman en cuenta las interacciones intra e inter sector, posibilitando un estudio pormenorizado. No obstante, desde la perspectiva de este trabajo, la principal desventaja que presenta esta forma de abordaje se relaciona con la pérdida de amplitud en la visión del problema, a raíz del aislamiento del objeto de estudio. Esta situación imposibilita observar y analizar claramente un aspecto crucial del problema: la interrelación entre los componentes del sector energético y los impactos bidireccionales con el contexto socio económico, cultural y ambiental en el cual se desenvuelven dichos componentes.

Siguiendo una perspectiva de análisis integral, este proyecto propone la integración de los análisis económicos tradicionales con aquellos provenientes del enfoque de la economía ambiental, la economía ecológica y el enfoque propuesto por la ciencia geográfica. El objetivo es complementar la visión tradicional con enfoques metodológicos alternativos para lograr un análisis lo más sistémico y abarcativo posible, teniendo en cuenta la complejidad del objeto de estudio de esta investigación

De esta forma, entre las herramientas del análisis convencional se utilizarán entre otros, los estudios de factibilidad económica, así como el análisis del impacto distributivo de las políticas energéticas mediante el estudio de los indicadores propios de la rama de la economía de la distribución. El análisis de las alternativas de adaptación y mitigación del cambio climático relacionadas con el sector energético se ha desarrollado en base a las herramientas provistas por la economía ambiental, en línea con la literatura específica que aborda el cambio climático desde un enfoque de efectos externos. En este sentido tal como lo plantea Recalde (2010), el análisis del impacto ambiental (local y global) del sistema energético ha mostrado el gran impacto del uso de combustibles fósiles sobre el incremento de los gases de efecto invernadero (GEI), y el impacto de estos sobre el fenómeno del calentamiento global. En este sentido la producción de electricidad y calor es la fuente más importante de las emisiones de CO₂ (responsables de un tercio de las mismas) y de dióxido de azufre (SO₂), mientras que para el óxido nítrico (NO_x) el sector energético es la segunda fuente en relevancia detrás del transporte. El consumo energético es responsable de la mayor parte de las emisiones de GEI, ya que la mayoría de las actividades económicas producen dichos gases en forma directa, mediante el uso de combustibles fósiles, o en forma indirecta por medio del consumo del calor y electricidad .

Asimismo la ciencia geográfica aporta al proyecto una metodología específica y propia, que consiste en poner énfasis en las interacciones sociedad/territorio, en las diferentes escalas: local, nacional, regional y global, representando una alternativa complementaria para la interpretación de la problemática, con el propósito de elaborar propuestas de solución a efectos de minimizar los conflictos actuales. Es en este marco donde se destacan los aportes del método geopolítico como modelo de análisis alternativo en estudios económicos y la consideración del territorio como anclaje territorial y no sólo como enclave productivo pues allí existen, entre otros, recursos y actores como protagonistas principales. (Guerrero, 2011)

Sobre la base de estos abordajes metodológicos provenientes básicamente de la ciencia económica y de la ciencia geográfica, se ha pretendido evaluar y concluir acerca de la efectividad de las políticas públicas aplicadas al sector, así como de las futuras posibilidades de aplicación.

CONCLUSIONES

En este proyecto de investigación se han investigado las características fundamentales del sistema energético argentino en el contexto del sistema energético regional, poniendo especial atención al estudio de las estrechas vinculaciones existentes entre las tres cadenas energéticas (petróleo-gas y electricidad) y en particular la fuerte interdependencia existente entre la cadena productiva eléctrica y la cadena productiva hidrocarburífera, a través del gas y los combustibles fósiles, insumos fundamentales en el eslabón de generación eléctrica. Este análisis se ha realizado a través de un enfoque multidimensional que integra distintas visiones desde la propia ciencia económica, y el enfoque propuesto de la ciencia geográfica para tratar la problemática de la geopolítica del gas, como recurso clave en el contexto regional.

En este contexto, hemos estado particularmente interesados en discutir en primer lugar las políticas públicas que serían necesarias implementar para atenuar el impacto de la escasez de gas sobre todo el aparato productivo, y las políticas de precios que deberían ponerse en funcionamiento para asegurar una correcta asignación de los recursos energéticos.

En este sentido, también se ha discutido en el marco de este proyecto, las políticas que podrían ponerse en práctica para promover fuertemente la inserción de las fuentes de energía renovables en la matriz energética, con el objetivo de diversificar la misma y dejar de depender de fuentes energéticas que provienen de recursos que se agotan y que en la actualidad se importan.

En este proyecto e investigación se adoptó una perspectiva metodológica desde un enfoque diacrónico que ha permitido volver la mirada hacia afuera y hacia el interior del propio sector, con el objetivo de analizarlo como un espacio a partir del cual se configura una red de relaciones internas y externas, comprendiendo de esta manera la configuración del mismo en el mercado mundial. Desde esta perspectiva de análisis una investigación se ubica en redes de problemas que a veces abarcan extensos periodos históricos, y a su vez mantiene sucesivas y complejas conexiones con otras redes.

Este enfoque del trabajo a diferencia de otros, encuadra la evolución del sector energético en la estrategia global de desarrollo de un país o región, situándolo como un subsistema que satisface necesidades humanas, y que interactúa con el resto de los subsistemas de producción, transporte, distribución y consumo, en la economía. Muchos problemas inherentes al ámbito energético se encuentran fuertemente interrelacionados con otros sectores de la actividad económica.

Para analizar este tipo de problemas se necesita un enfoque integral, que trasciende la política sectorial energética, abarcando a toda la política macroeconómica, industrial, de infraestructura social y medio-ambiental.

Desde este punto de vista, el reconocimiento y la fundamentación del desarrollo en la participación de actores de varios niveles (local, nacional, y hasta inter o supranacional) o de índole (privados y públicos) implica concebir e implementar el estudio del sector desde un enfoque sistémico. Las conductas y decisiones de estos actores no son independientes una de otras. Por el contrario cada uno de ellos se encuentra influenciado por las decisiones de los demás. El mismo supone tomar en cuenta las acciones de muchos actores, manejando cada uno de ellos, una gama de instrumentos ampliada por la apertura político-económica.

Uno de los desafíos más importantes que enfrenta este proyecto de investigación, es el de trabajar en el vínculo ciencia-política a los efectos de incrementar la capacidad de las instituciones de ser enclaves de discusión de la problemática de la energía y de los recursos naturales desde un enfoque que trasciende a una disciplina aislada y que se concentra en la discusión transdisciplinaria. A este respecto,

consideramos que nos resta fortalecer los canales de diálogo que vinculen a la ciencia con la sociedad y con la política, de manera que las investigaciones que se realizan en nuestras instituciones sean capaces de trascender la esfera institucional y llegar al medio a través de propuestas canalizadas a través de la política.

Para que se materialice este diálogo entre la ciencia y la política bajo un enfoque transdisciplinario, se debería trabajar en un proceso que incluyera al menos tres cuestiones claves: la inclusividad, o sea el grado en el cual la ciencia, los hacedores de política y otros actores interesados en los resultados participan del diálogo y representan un rango apropiado de puntos de vistas; la interacción, el grado en el cual los participantes discuten, asimilan, crean y diseminan la información relevante entre ellos y entre otros que están afuera del proceso; y la influencia, la habilidad de que el diálogo genere cambios en el aspecto institucional expresado en la generación de políticas, leyes, acuerdos intergubernamentales o internacionales².

BIBLIOGRAFÍA

Guerrero, Ana Lía del Valle (2011)., III Congreso Latinoamericano de Economía de la Energía; ELAEE 2011, Ponencia: Vulnerabilidad energética de los países de América Latina. Estudio de caso: El enfoque de la geopolítica crítica como herramienta de análisis de los nuevos escenarios de la energía centrados en la integración gasífera. 18 y 19 de Abril de 2011, Buenos Aires, Argentina, 20 páginas. E-book en preparación.

Guzowski, C., Recalde, M (2011) a., Análisis de las políticas de uso racional de la energía e impacto distributivo del sistema de tarificación en Argentina. 3 *ELAEE – Encuentro Latinoamericano de Economía de La Energía*, Buenos Aires, Argentina.

Guzowski, C, Recalde (2011) b, M., Efectos distributivos de la estructura tarifaria eléctrica en Argentina, V Congreso de Estudiantes de Postgrado en Economía, Departamento de Economía, UNS, Bahía Blanca, 26 y 27 de mayo del 2011.

Radonich, M (2007)., Reestructuraciones sociales en cadenas agroalimentarias, Buenos Aires, La Colmena

Recalde, M (2011)a. "Energy policy and energy market performance: The Argentinean case", *Energy Policy* 39 (6) pp. 3860-3868. PERGAMON-ELSEVIER SCIENCE LTD, (ISSN: 0301-4215). Indexada en: *Science Citation Index Expanded™*; *Social Sciences Citation Index®*; *Current Contents/Social & Behavioral Sciences®*; *Current Contents/Engineering, Computing & Technology®*, SCOPUS (Impact factor: 2.614)

Recalde, M (2011) b. *Sistemas Energéticos, Mercado Y Estado: El rol de los recursos naturales energéticos y la política energética en el caso argentino*. Editorial Académica Española, Madrid, España. (ISBN: 978-3-8473-5125-2).

Recalde, M., Guzowski, C (2011) . "Boundaries in promoting energy efficiency: Lessons from the Argentinean case". *International Journal of Hydrogen Energy* 37 pp. 14725-14729. (ISSN: 0360-3199). Indexada en: *Science Citation Index*; *Science Citation Index Expanded™*; *Current Contents/Engineering, Computing & Technology®*, SCOPUS (Impact factor: 4.053) .

Recalde, M., Guzowski, C (2011). "Boundaries in promoting energy efficiency: Lessons from the Argentinean case". *International Journal of Hydrogen Energy* 37 pp. 14725-14729. (ISSN: 0360-

² <http://www.environmentmagazine.org/Archives/Back%20Issues/2012/May-June%202012/Science-Policy-Full.html>

3199).Indexada en: *Science Citation Index*; *Science Citation Index Expanded*TM; *Current Contents/Engineering, Computing & Technology*[®], *SCOPUS*(Impact factor: 4.053) .

Zilio, Mariana (2011)., “*El rol de la política energética en las emisiones por generación eléctrica de América Latina*”. *Revista de Ciencias Económicas*, Universidad de Costa Rica. Volumen 30, Enero-Junio 2012, Número 1, pp. 109-132.

ACERCA DE LOS CAMBIOS EN EL PROYECTO DE LA *CRÍTICA DE LA ECONOMÍA POLÍTICA* DE MARX. UNA CRÍTICA DESDE LA PERSPECTIVA DEL MÉTODO.

Hirsch, Mariana (FCE-UBA)¹

INTRODUCCIÓN

En 1859 Marx dio a conocer el primer resultado de su proyecto de investigación sobre la crítica de la economía política. En el prólogo de su libro *Contribución a la crítica de la economía política* se evidencia la existencia de una forma distintiva de encarar el conocimiento que ordena el avance en la investigación y cuya aplicación produjo el resultado plasmado en ese libro. A su vez, en aquel escrito dio publicidad a la estructura que tendría su obra completa, seis libros que versarían sobre los siguientes temas: el capital, la propiedad de la tierra, el trabajo asalariado, el estado, el comercio exterior y el mercado mundial. La *Contribución* constituía los dos primeros capítulos del libro sobre el capital.

En 1867 Marx publicó el primer volumen de *El Capital*. En su prólogo anunció que ese libro era la continuación de su *Contribución*. Sin embargo, aclaró que los contenidos fueron presentados de una forma diferente a consecuencia de ciertas mejoras en la exposición (Marx, 2008: XIII). Efectivamente, en la primera sección se vuelven a presentar los avances mostrados en la *Contribución*. Las temáticas de las secciones subsiguientes, cuyo primer desarrollo puede rastrearse en los manuscritos de 1857-8, evidencian claras diferencias en términos de la estructura, la forma de exposición y el tratamiento de los temas respecto a lo expuesto en dichos borradores conocidos como *Grundrisse*.

En *El Capital* Marx no volvió a publicar el plan de su investigación. Tampoco, sin embargo, realizó ninguna aclaración respecto al abandono de ese plan o a una posible reestructuración de su obra, más allá de la mención de que el libro publicado en 1867 era el primero de una serie de cuatro. Las diferencias que existen entre el plan originalmente trazado y resultado final de la obra de Marx condujeron a los primeros marxistas a una serie de controversias que perduran hasta la actualidad. La primera de ellas, y de la cual se desprenden las discusiones siguientes, es la de si existió o no un cambio en el plan de obra de la *Crítica de la economía política*.

Afirmar que Marx nunca cambió su proyecto original significa considerar que el mismo permanece inacabado. *El Capital* representa, según esta perspectiva, el primer libro de los seis proyectados. En contraste, considerar que Marx realizó a lo largo de su investigación un replanteo de la obra abandonando así la estructura originalmente publicada impone, como mínimo, la necesidad de explicar las razones de ese cambio, ausentes en los escritos del autor.

En términos generales, el eje en torno al cual giró el debate respecto a los cambios y continuidades del plan de la obra de Marx ha sido el método utilizado por él para desarrollar su investigación. La razón de ello radica en la importancia que el método cobró desde el principio del proyecto de la *Crítica de la economía política* y la estrecha relación del mismo con la forma de enfrentar el proceso de conocimiento y exponer los resultados obtenidos. Por otra parte, uno de los puntos nodales que se han discutido en este respecto es el del análisis del salario presentado en *El Capital*. Varios autores encuentran en este aspecto de la explicación marxiana la evidencia más clara de la ausencia de un cambio en el plan original de la obra.

Presentamos a continuación un análisis crítico de las posiciones favorables a la inexistencia de un cambio de plan de la obra de Marx focalizando para ello en la cuestión del método de conocimiento y exposición utilizado por él.

¹ Trabajo realizado en el marco del proyecto UBACyT 20020110200309

LA CUESTIÓN DE LA INCOMPLETITUD DE LA OBRA MARXIANA “DESDE EL MÉTODO”. LA INTERPRETACIÓN DE RUBEL.

El autor de mayor tradición en defender la posición de que Marx nunca modificó el plan de su obra publicado en 1859 es Maximilien Rubel. Según su perspectiva, que Marx únicamente escribiera y publicara el libro correspondiente al capital demuestra que su crítica a la economía burguesa se encuentra inconclusa (Rubel, 2012: 475-6). Sintetizaremos a continuación los argumentos esgrimidos por este autor para luego rastrear la fuente metodológica de su explicación.

Según Rubel, dado que en la *Contribución Marx* publicó el proyecto de su investigación en conjunto con la explicitación del método que había desarrollado y de cuya aplicación se desprendía el primero, no existe razón alguna para sostener que el autor cambiara el plan de su obra sin informar al respecto a los lectores (Rubel, 2003: 44). Argumenta así que el plan original de la obra de Marx se corresponde con el método expuesto en 1859 y, por lo tanto, una modificación de aquél hubiera significado separar el <<hilo conductor>> del plan que le precedía (ídem: 43). Por ello afirma que el cambiar el plan de la obra una vez que había sido expuesto y definido el método utilizado supondría “borrar de un trazo el resultado de quince años de estudio” de Marx (ídem: 53). Al sostener que no hubo ningún tipo de cambio metodológico en la obra de Marx, Rubel arriba a la conclusión de que su proyecto se encuentra inconcluso.

La aparente similitud entre el proyecto original de la obra de Marx y la forma de exposición propia de la economía vulgar es uno de los puntos destacados por los autores contrarios a la posición de Rubel como elemento de sostén de su postura respecto de la existencia de un cambio en el plan de la obra. Rubel destaca esta analogía metodológica en cuanto al ordenamiento de los temas a tratar. Sin embargo, no brinda una explicación a la razón de existir de tal semejanza que impide clarificar, desde el inicio, la contraposición existente entre ambos métodos de conocimiento. En realidad, se limita a destacar que este paralelismo es fruto de una mera elección de Marx que lo forzó a respetar esa estructura una vez que había sido expuesta: “[h]abiendo escogido el modelo provisto por los economistas clásicos, [Marx] estaba obligado a presentar las categorías económicas, no en orden de su importancia histórica sino según el rango que ocupan en la sociedad burguesa moderna” (ídem: 59). Curiosamente, Rubel no despliega las razones que habrían llevado a Marx a realizar esta polémica elección que, según él, permaneció inalterada a lo largo de los más de veinte años en que Marx puso de manifiesto su revolucionaria forma de conocer la realidad en oposición a la planteada por los “economistas clásicos”.

La ausencia de una razón estrictamente *metodológica* que justifique el punto de partida y ordenamiento de la investigación de Marx permite poner en duda la condición de revolucionario del método marxiano. Rubel debe entonces explicitar en qué consiste la innovación del método desarrollado por Marx en contraposición al de la economía vulgar a modo de presentar, desde allí, la explicación del orden de temas del proyecto original. El autor afirma que la novedad en términos de método de conocimiento se encuentra en el “intento” por parte de Marx de brindar una “interpretación dialéctica de las relaciones entre las categorías y las instituciones del modo de producción burgués [así como en] fundamentar sus análisis sobre el modelo abstracto de una economía capitalista funcionando en un vacío ideal, por eliminación y recuperación alternativa de la acción de los factores perturbadores” (ídem). Estos argumentos podrían juzgarse como lábiles a la hora de fundamentar el carácter superador del método marxiano. Pero Rubel profundiza su interpretación y destaca que, para el desarrollo de su método, Marx parte de los alcances de la dialéctica hegeliana pero imprimiéndoles dimensión propia al redefinir la noción de *negatividad*. De esta forma, mientras para Hegel la negatividad era “la fuente interna de cualquier actividad, de cualquier movimiento espontáneo espiritual y viviente” para Marx era “antagonismo y conflictos de masas comprometidas en una lucha de liberación cuyo terreno, la historia, debería ser comprendido como memoria de generaciones y como autoactividad creadora del futuro”

(ídem: 74). Esta conclusión permite a Rubel afirmar que el plan de los seis libros planteados en dos tríadas es el único metodológicamente consistente: puede observarse según el autor, especialmente en la conformación de la primera tríada pero también todo a lo largo del desarrollo formulado en los *Grundrisse*, la negatividad en un “uso racional”, que expande el alcance de la “transmutación conceptual” que Marx busca poner de manifiesto en su obra (ídem: 75). Esta “transmutación conceptual” es la que tiene lugar, por ejemplo, a partir de la negación del capital por parte de la propiedad de la tierra así como a partir de la negación del capital por parte del trabajo asalariado. El orden y contenido de los distintos libros que conforman el plan original de Marx responden a esta necesidad metodológica de mostrar la negación de una categoría por otra.

Hemos llegado entonces a lo que Rubel considera el núcleo de la unidad entre el método materialista histórico y el plan originalmente trazado por Marx: sólo a partir del proyecto original puede ponerse de manifiesto la transición dialéctica que existe de una categoría social a otra, y, por tanto, de un libro a otro. Esta forma de proceder, considera Rubel, impide la confusión entre dialéctica e historia o entre abstracción y realidad, propias de quienes según el autor, han malinterpretado a Marx. A su vez, “permite despejar el determinismo material de las <<transiciones>> sociales” a que conducen aquellas interpretaciones fallidas (ídem: 70). Es por esto que concluye que Marx no podía cambiar el plan sin “alterar al mismo tiempo el carácter dialéctico del análisis que había adoptado en vistas de <<desvelar la ley económica del desarrollo de la sociedad moderna>>” (ídem: 74). Por lo tanto, el incorporar el análisis del trabajo asalariado al del capital hubiera significado negar el método dialéctico por él mismo desarrollado.

Rubel es categórico: la cuestión del trabajo asalariado fue abordada en *El Capital* desde la perspectiva de la clase capitalista. Por el contrario, en el libro especial sobre el tema se presentaría desde la perspectiva de la clase trabajadora (ídem: 46).

Sintetizando hasta aquí, según Rubel, Marx presenta en la *Contribución* el modo de funcionamiento de su método junto al plan de su obra sobre la crítica de la economía burguesa. Del primero se desprende unívocamente el segundo, esto es, dos tríadas de libros cuyos temas se encuentran relacionados dialécticamente a través de la negación existente entre cada una de las categorías que integran los volúmenes. Dado que el método no sufrió modificación alguna, tampoco pudo haberla padecido el proyecto de los seis libros. Pese a esta aseveración, Rubel da cuenta de una diferencia metodológica entre los manuscritos de 1857-8 y la versión definitiva de lo que él considera el primer libro de seis, es decir, *El Capital*. Esta diferencia radica en la ausencia en la exposición del “proceder en tríadas, explotado sistemáticamente en los *Grundrisse* [y] conservado por Marx para construir el plan de conjunto de la <<Economía>>, (...) plan que correspondía a las normas del método de elaboración escogido por el autor” (ídem: 74). Rubel reconoce, por lo tanto, cambios en la forma de estructurar los desarrollos en *El Capital*, es decir, en la obra de Marx luego de su “retorno inesperado a la *Lógica* de Hegel” (ídem). Sin embargo, no desarrolla los motivos que llevaron al autor a respetar estrictamente la dialéctica en el plan general pero no así en el desarrollo de la primera parte de su obra. Considero que la ausencia de una explicación en este sentido resulta, cuanto menos, polémica. Cabe la pregunta de por qué, habiendo desarrollado de manera acabada el *método de la economía política* años antes, Marx presenta la primera y extensa parte de su obra sobre la temática con una estructura diferente, atendiendo a la perspectiva de Rubel, a la que sería su propuesta metodológica definitiva. Efectivamente, en *El Capital* no se corrobora la aplicación de la tríada hegeliana que implica la negación del universal por el particular y de éste por el singular. Evidentemente, la aplicación de la lógica dialéctica de Hegel como hilo conductor del análisis, fundamental en los *Grundrisse*, parecería haber quedado atrás en los escritos más tardíos de Marx. Esta es la razón primordial por la que encuentro inexacto el planteo de Rubel respecto a la ausencia de un cambio en el método de Marx desde la publicación de la *Contribución*. Críticas desarrolladas en este sentido pueden encontrarse en Iñigo Carrera (2013) y Fineschi (2013).

LA LÓGICA DE LA SEPARACIÓN. ANTONIO NEGRI CONTRA LA DIALÉCTICA MARXIANA

Desde un enfoque acorde a la perspectiva de Rubel, Antonio Negri esgrime sus argumentos a favor de la continuidad del plan original de Marx y, por lo tanto, de la incompletitud de su obra. A partir de un análisis de los *Grundrisse* sostiene que, en contraposición a *El Capital*, ésta es una obra que abarca varios aspectos del análisis de Marx, constituyéndose así en una obra política (además de económica) (Negri 2001: 21). Según este autor los *Grundrisse* “[r]epresentan simultáneamente el punto más alto del análisis y de la imaginación – voluntad revolucionaria de Marx” (ídem: 23).

Negri propone una interpretación distinta del método de Marx a la que se encuentra comúnmente presente en el marxismo y que suele destacar el papel que la dialéctica ocupa en la revolucionaria forma de conocimiento marxiana. Según este autor, las lecturas que han realizado los seguidores de Marx, lejos de abonar al reconocimiento del movimiento de la realidad, lo han anulado por completo a partir de eliminar, mediante la imposición de una “dialéctica omnirresolutiva” la contradicción de los opuestos vigentes en el movimiento de lo real (ídem: cap. 7). El verdadero camino acertado y trazado por Marx en entre 1857 y 1858 consiste, por el contrario, en destacar la existencia de contradicciones, de formas antagónicas al interior de la sociedad cuya resolución sintética resulta imposible. Este método es bautizado por Negri como “lógica de la separación” (ídem: 145 y 8) y se pone de manifiesto, por ejemplo, en el hecho de que el capital y el trabajo se encuentren separados y en constante enfrentamiento entre sí y sin resolución de conflicto posible, bajo una relación contradictoria y antagónica. Es ésta la explicación que subyace su análisis de la necesidad de un libro sobre el trabajo asalariado; libro en el que se pondrían de manifiesto todas estas contradicciones irresolubles, no vigentes en *El Capital*, puesto que en este último el salario “o es una dimensión del capital o ejerce una función de motor del proceso capitalista de producción/reproducción” (ídem: 20).

Desde esta perspectiva, todos los temas referidos al salario desarrollados en el último libro de Marx se presentan “subordinados a las leyes del capital” (ídem: 148) y no como realmente deberían considerarse, esto es, subordinados a las “leyes de la lucha de clases” (ídem). Estas son las razones por las que Negri concluye que *El Capital* adolece de la completitud que presentan los *Grundrisse*, donde halla “un concepto de salario que transfiere su cualificación antagonista al concepto mismo de clase obrera” (ídem: 20). Es esta la forma en que aparece la necesidad de “completar” la obra de Marx, de desplegar lo que el autor concibe como la antítesis del capital social, esto es, la noción de “subjetividad obrera” (ídem: 146). De hecho, Negri sostiene que para revelar la función de esta subjetividad hay que “excavar en la forma del salario” puesto que es esta forma la que oculta al “trabajo necesario” y la “creatividad” que del primero brota. De acuerdo al autor, este ocultamiento es justamente lo que pone de manifiesto la teoría del plusvalor desarrollada por Marx (ídem: 146) e interpretada desde su óptica de la separación. De esta manera Negri pone de manifiesto la unidad existente entre el plan original de la obra que contemplaba un libro especial sobre el trabajo asalariado y su interpretación del método allí desarrollado.

Es sobre esta base que sostiene que con el concepto de subjetividad obrera se puede lograr “identificar las leyes del movimiento del salario que, situándose en una posición de independencia (...) respecto de las leyes del movimiento general de las mercancías, aluden a esta especial realidad que se halla recubierta” (ídem: 147). Pero el tratamiento del salario en *El Capital* se realiza en tanto <<variable independiente>>. Negri critica esta fijeza en el análisis y, desde su óptica de la *lógica de la separación* busca resolver esta aparente contradicción: el salario es una categoría variable, pero el capital necesita que sea fija², y la determinante de esa variación no es otra que la lucha de clases. Justamente esta condición de independencia del salario “determina la lucha, fija su potencialidad y su desarrollo; la lucha consolida los valores del trabajo necesario y los sitúa como entidad histórica” (ídem: 150). El salario como magnitud fija es, entonces, una necesidad del capital. Pero “a penas superamos esta necesidad que impone el capital, sentimos en el salario, más allá del mismo, la palpación del trabajo vivo, de su

² Negri homologa salario a trabajo necesario.

realidad social, de su potencia antagonista” (ídem: 151). Es entonces este trabajo vivo el que lucha por aumentar el trabajo necesario oponiéndose al capital.

Capital y trabajo, determinados autónoma y separadamente, se enfrentan en la lucha de clases. Es de esta manera que la política se ve inmersa en la teoría económica y así “se entiende plenamente qué puede ser en Marx el libro sobre el trabajo salariado. Es la progresión del razonamiento teórico de lo económico a lo político, es la inmersión de lo político en lo económico, y viceversa” (ídem: 152).

Retomemos el planteo. De acuerdo a Negri, la dialéctica, lejos de ser el método de conocimiento revolucionario propuesto por Marx para apropiarse por el pensamiento el movimiento de lo real, es su contrario: la anulación del movimiento a partir de una impuesta resolución de los antagonismos. Sólo desde la perspectiva de la *lógica de la separación* es posible dar cuenta de la realidad. Éste es el método presente en los *Grundrisse* y que reclama la existencia de un libro que analice el trabajo asalariado desde la perspectiva de la lucha de clases en tanto oposición irresoluble. Es por ello que concluye que la incompletitud de *El Capital* respecto al problema del trabajo asalariado está dada por la ausencia del desarrollo del papel de la lucha de clases en torno a la determinación del salario. El análisis que se encuentra en *El Capital* acerca del salario correspondería únicamente a una determinación técnica cuya necesidad estricta se pone en dudas frente a la determinación real del nivel salarial. Ahora bien este desarrollo de Negri deja abierta la incógnita acerca de cómo se resuelve la mutua determinación que se presenta, de acuerdo a su enfoque, entre salario y lucha de clases. En efecto, ocurre que si la magnitud del salario de los trabajadores está determinada por la lucha de clases entre capital y trabajo y, a su vez, la variabilidad del salario es lo que determina la lucha de clases, la comprensión del movimiento de cada una de estas variables resulta en un vacío de determinación y, por lo tanto, en una imposibilidad manifiesta. Es esta la consecuencia directa de la aplicación del método que Negri concibe como correcto. Y es que una vez negada la dialéctica, la unidad del movimiento de cualquier concreto resulta un misterio y, en consecuencia, toda determinación se desvanece. Este es el argumento que considero válido para desestimar su interpretación del método marxiano como superadora de las de otros estudiosos de Marx.

Su obra ha servido de base para planteos que, aun reconociendo la importancia de la dialéctica en el desarrollo de Marx, parten del acuerdo de la incompletitud de la explicación marxiana del salario y se proponen complementarla y hasta superarla³.

CONCLUSIÓN

En este trabajo he sintetizado las explicaciones que presentan Antonio Negri y Maximilien Rubel a favor de la inexistencia de un cambio en la estructura de la obra de Marx y, por lo tanto, a favor de su condición de inacabada. He presentado una crítica a ambas posiciones a partir de la que he concluido que ninguno de los autores esgrime argumentos metodológicamente válidos para sostener sus planteos.

BIBLIOGRAFÍA

Fineschi R. (2013) “The four levels of abstraction of Marx’s concept of “Capital”, en Bellofiore, Starosta and Thomas: *In Marx’s Laboratory. Critical interpretations of the Grundrisse*, Brill, Leiden.

Iñigo Carrera J. (2013) “Method: From the *Grundrisse* to *Capital*” en Bellofiore, Starosta and Thomas.: *In Marx’s Laboratory. Critical interpretations of the Grundrisse*, Brill, Leiden.

³ Tal es el caso de Michael Lebowitz, quien sostiene que Marx no ahondó en el análisis de las necesidades permanentemente cambiantes de los trabajadores y, por lo tanto, su explicación sobre los salarios se encuentra incompleta (Lebowitz 2005). Una crítica a este planteo puede encontrarse en Starosta 2014.

Lebowitz Michael A. (2005) *Más allá de “El capital”. La economía política de la clase obrera en Marx*, Akal, Madrid.

Marx Carlos (2008) *El Capital. Crítica de la economía política Volumen I*, FCE, México.

Negri Antonio (2001) *Marx más allá de Marx*, Akal, Madrid.

Rubel Maximilien (2003) *Marx sin mito*, Octaedro, España.

----- (2012) *Karl Marx: ensayo de biografía intelectual*, RyR, Bs. As

Starosta Guido (2014) *Marx’s Capital, method and revolutionary subjectivity*, Brill, Leiden (en prensa).

ORÍGENES, CONTRADICCIONES INTERNAS Y FASES DE APLICACIÓN HISTÓRICA DEL NEOLIBERALISMO

Hoevel, Carlos

INTRODUCCIÓN

El neoliberalismo es visto por muchos intérpretes como una suerte de epifenómeno ideológico superestructural de un proceso infraestructural de la economía en dirección a la desregulación de los mercados fruto de la globalización productiva y tecnológica gestada mucho antes del triunfo del neoliberalismo como ideología (Dumenil y Levy 2011). Sin embargo, cuando se lo estudia con algún detenimiento, el neoliberalismo demuestra estar lejos de haber sido tan sólo una mera máscara ideológica. La penetración del neoliberalismo en prácticamente todo el espectro de las ideologías políticas, revela su intensa plasticidad y la complejidad de su contenido e influencia.

La tesis que intentaremos delinear aquí es, en primer lugar, que el neoliberalismo no es una corriente de pensamiento simple y homogénea sino una estrategia discursiva y práctica resultado de una compleja alianza formada entre representantes de distintas corrientes de pensamiento, en buena medida contradictorias entre sí, con capacidad real de influencia sobre el proceso histórico especialmente a partir de la Segunda Guerra Mundial. En segundo lugar, trataremos de mostrar la serie sucesiva de etapas de aplicación histórica del neoliberalismo -que representan verdaderas fases bien diferenciadas en su evolución- hechas posibles debido a la mencionada plasticidad. Finalmente, intentaremos evidenciar cómo en cada una de sus etapas de aplicación el neoliberalismo exhibe profundas contradicciones internas, que acabarán derivando en crisis en los países en los que esta descomposición se manifieste con más fuerza, en tanto que en otros se mantiene un cierto estado de equilibrio en la medida en que las contradicciones no se explicitan totalmente.

ORÍGENES Y CONTRADICCIONES INTERNAS DEL NEOLIBERALISMO

Tal como lo señalan casi todos sus historiadores, puede afirmarse que el neoliberalismo nace formalmente en la Sociedad Mont Pèlerin -reunida por primera vez en 1947 en esa localidad suiza- que agrupaba a los pensadores liberales más importantes de la época (Harvey 2007). El propósito de los miembros fundadores de dicha sociedad no era sino el de reunir de nuevo a los liberales con el fin de formar un frente común frente a la amenaza no sólo del comunismo, sino frente a la para ellos principal y más riesgosa componenda pragmática de la posguerra: el keynesianismo. No obstante, todas estas preocupaciones serán relativamente poca cosa frente a un nuevo y mucho más profundo problema que vislumbran y que los llevará a tomar la decisión de autodenominarse “neoliberales” (Foucault 2007): la muerte o al menos la fuerte decadencia de la sociedad liberal. En efecto, según la mayoría de las opiniones autorizadas de la época, la sociedad liberal o burguesa había sufrido un golpe mortal con la Primera Guerra Mundial, la creciente burocratización, estatización y proletarización de la vida civil después de dicha guerra y el surgimiento del Estado de bienestar a partir de la gran depresión. La transformación de la sociedad había sido tan grande que era imposible volver a pensar en un resurgir del liberalismo como fruto espontáneo de un mero cambio político o económico coyuntural. Así, tal como argumenta Philip Mirowski, “el punto de partida del neoliberalismo es la admisión, contraria al liberalismo clásico, de que su programa político triunfará sólo si reconoce que las condiciones para su éxito deben ser construidas, y que no surgirán ‘naturalmente’ en la ausencia de un esfuerzo concertado.” (Mirowski 2009, 161) En efecto, la condición de posibilidad para reinstalar tanto el liberalismo político como el económico requería para los miembros de la Mont Pèlerin de un trabajo de

ingeniería social que las anteriores formas de liberalismo no habían conocido. En tanto el viejo liberalismo suponía más bien una acción que limitara el avance del Estado sobre una vida civil libre que se suponía pre-existente, esta nueva situación histórica colocaba a los “neoliberales” en una posición fundamentalmente paradójica consistente en el hecho de que al mismo tiempo en que se proponían reivindicar la libertad frente al creciente intervencionismo estatal, admitían implícita o explícitamente que esta libertad sólo podría lograrse mediante una fuerte intervención o ingeniería social del Estado.

Esta paradoja se reflejará tanto en el programa original del neoliberalismo como en sus distintas etapas de aplicación histórica. De hecho, puede ya encontrarse en el mismo Hayek, su gran inspirador y organizador. Si bien el argumento principal de Hayek partía de su célebre crítica a la mentalidad constructivista de los ingenieros sociales que los llevaba a creer en la posibilidad de organizar la sociedad de acuerdo a un plan (Hayek 1952), tanto muchos de sus elementos teóricos como su programa de acción a nivel político muestran que estaba lejos de ser coherente con esta crítica (Burgin, 2012: 90-91). A la par que desarrollaba a nivel académico su teoría del orden espontáneo como reedición remozada de las teorías evolutivas de la Ilustración escocesa, Hayek desarrollará en la Mont Pèlerin una estrategia pragmática de alianzas con representantes de corrientes de pensamiento con los que no siempre coincide.

En primer lugar, Hayek entablará una alianza –junto con Mises otro miembro central de la llamada “economía austriaca”- con los economistas de Chicago, representados primero por Henry Simons y Aaron Director y luego por Milton Friedman y George Stigler. Si bien, como demuestra Mirowski, Hayek fue uno de los inspiradores de la renovación de la Escuela de Chicago (Mirowski 2009, cap. 4), su visión de la economía y de la sociedad, basada en su tesis del orden espontáneo, no era de ningún modo compartida por los representantes de dicha escuela. De hecho, en tanto Hayek creía que el uso estatal de la “ciencia” –especialmente la estadística y la econometría - había sido una de las causas principales de la decadencia de la libertad, tanto Friedman como Stigler entendían que la principal misión del naciente grupo debía ser la de realizar una completa reingeniería del Estado con el fin de orientarlo hacia la desregulación del mercado, utilizando precisamente los nuevos instrumentos econométricos y estadísticos que proporcionaba la ciencia económica neoclásica. No obstante, a pesar de estas notables diferencias, Hayek acepta a Friedman en la Mont Pèlerin, claramente opuesto a él desde el punto de vista metodológico, pero intuyendo correctamente que será capaz de proporcionarle un aura científica y un impulso pragmático al movimiento.

A esta convergencia pragmática entre los austriacos y los neoclásicos de Chicago, se le sumaba la que ambos realizaron con un tercer grupo: los ordo-liberales alemanes. Si bien alguna literatura suele identificarlos sin más con los austriacos, en realidad los miembros de esta escuela se diferenciaban claramente de ellos. A pesar de que Hayek siempre apreció especialmente a Wilhelm Röpke, tanto éste último como Alexander Rüstow, se hallaban en muchas cuestiones en las antípodas tanto de los austriacos como de la escuela de Chicago. Si bien la coincidencia con los otros dos grupos era fuerte en torno a la necesidad de refundar las libertades –especialmente la de mercado- por medio de una nueva política estatal, el modo en que los ordo-liberales entendían esta intervención era muy diferente de las regulaciones en base a normas generales surgidas de la evolución social planteada por los austriacos o a la ingeniería de mercado pensada por los economistas de Chicago. La experiencia que había marcado a los ordo-liberales era la del desorden económico de la República de Weimar en la que habían visto que el principal problema era la apropiación del Estado por parte de los grupos de interés. Así, declarándose partidarios de un “Estado fuerte,” promovían una política económica que denominaron “intervencionismo liberal” basado especialmente en una regulación anti-monopólica que favoreciera la competencia. Por otra parte, promovían también una legislación social protectora, aunque no redistributiva, de la estabilidad de las clases medias, de los artesanos y de los agricultores. Todo esto sería llevado a la práctica en la exitosa experiencia económico-política de la Alemania de la posguerra denominada “economía social de mercado.” Finalmente, los ordo-liberales apoyaban el restablecimiento de una cultura y una moral conservadora cristiana como trasfondo de la reforma

neoliberal planeada, un punto evidentemente lejano de las ideas evolucionistas de Hayek y directamente en las antípodas del utilitarismo y las ideas libertarias de Mises, Friedman y Stigler. Aunque especialmente los neoclásicos de Chicago diferirán completamente en estos puntos centrales de los ordo-liberales, éstos últimos les proporcionarán tanto a ellos como a los austriacos la única experiencia de aplicación exitosa del neoliberalismo luego de la gran depresión y en medio del auge del keynesianismo.

El proyecto original de Hayek, opuesto en gran medida al cientificismo de la Escuela de Chicago y al Estado fuerte y paternalista de los ordoliberalistas (y también, como veremos luego, al de los neoconservadores que se incorporarán a la Mont Pèlerin en su reemplazo), apuntaba sin embargo a incorporar a ambos con el fin de formar una gran alianza detrás del discurso y la práctica neoliberales. Por lo demás, si bien estas convergencias y fisuras parecen tener sólo la forma de meras disputas de escuela, se manifestarán completamente especialmente en décadas posteriores cuando el programa y los protagonistas de la Mont Pèlerin se introduzcan como una fuerza actuante en el escenario de la historia.

CUATRO FASES DE APLICACIÓN HISTÓRICA

Si bien muchos sitúan la primera experiencia de aplicación práctica del neoliberalismo en la Alemania de posguerra (Foucault 2007), a través de la implantación de las políticas pro-mercado de Ludwig Erhard, éstas últimas fueron en verdad un producto puro del ordoliberalismo alemán. En realidad el primer caso de aplicación del neoliberalismo, entendido como la compleja y hasta cierto punto contradictoria amalgama estratégica –discursiva y práctica- que intentaron formar principalmente los austriacos, los economistas de Chicago, y los ordoliberalistas alemanes en el foro de Mont Pèlerin, tendrá lugar recién en Chile durante el régimen militar pinochetista. Como es ya muy conocido, tanto Hayek como Friedman fueron figuras clave en el desarrollo de las reformas institucionales y económicas realizadas especialmente a partir de 1975 por los economistas chilenos formados en Chicago. Tanto en la primera etapa monetarista, como en la segunda etapa llamada de las “7 reformas” (Büchi 2008) se ven aplicadas tanto las ideas austríacas como las friedmanianas y algunas procedentes de la denominada Escuela de Virginia. A pesar de la aparente facilidad de su aplicación dado el carácter autoritario del régimen y la ausencia completa de debate político, las reformas neoliberales en Chile se realizaron, no obstante, haciendo uso de una estrategia discursiva y práctica de una gran complejidad. El caso chileno es especialmente significativo en la historia del neoliberalismo ya que se trata, al mismo tiempo, de la primera aplicación concreta de su ecléctica praxis económico-institucional que reunió al mismo tiempo autoritarismo, reformas de mercado (tanto en el campo económico como en otras áreas como la educación, la salud y la política) y algunas medidas redistributivas presentadas bajo la idea paternalista ordo-liberal de la justicia social, (Cristi, 2000) y es también el único caso en que esta praxis no experimentó una crisis extrema.

Del mismo modo en que ejerció su influencia en Chile, el neoliberalismo surgido de la Mont Pèlerin será aplicado en Gran Bretaña y en los Estados Unidos. En esta segunda fase que elegimos llamar “neoconservadora” y que abarcó especialmente los años 80, el neoliberalismo deja de lado su fase autoritaria –probada con éxito en Chile pero impracticable en los países desarrollados- y ostenta como rasgo distintivo un discurso ético fuerte que lo coloca por primera vez en ventaja frente al keynesianismo y al comunismo decadentes. Acostumbrados a escuchar el discurso predominantemente economicista del neoliberalismo de la década del 90 y del 2000, se olvida que en los principios de las grandes reformas, si bien se esgrimían argumentos económicos sobre la mayor eficiencia de los mercados, la fuerza del neoliberalismo y su aceptación por parte de la sociedad residió en buena medida en su justificación ética. El primer neoliberalismo de Thatcher y Reagan se presentó así en alianza con dos tendencias políticas y culturales de fuerte contenido ético como eran el conservadurismo inglés y el

neoconservadurismo norteamericano. (Giddens 1994, 47). Algo parecido sucede en los Estados Unidos, donde el neoconservadurismo proponía una regeneración moral para ese país no ciertamente a través del mercado sino a través de un Estado renovado por una fuerte impronta ética. (Fukuyama 2006, 39). En realidad, se trató de una concordancia no muy diferente a la que habían ensayado en el plano académico los austriacos y neoclásicos con las ideas de un Estado ético regenerador de la sociedad liberal de los ordo-liberales. Por lo demás, esta alianza entre el neoconservadurismo y el neoliberalismo terminó mostrando sus profundas contradicciones internas. Del mismo modo que en la Mont Pèlerin, los propulsores de la moral burguesa-conservadora (ordo-liberales primero y neoconservadores después) terminaron enfrentados con el ala neoclásica de Chicago que en el fondo propiciaba un subjetivismo moral, los programas conservador y neoconservador británico y norteamericano sufrieron una fuerte caída al ponerse en evidencia que las políticas pro-mercado que aplicaron no habían fortalecido la moral conservadora, sino que habían promovido exactamente su contrario (Gray, 2011: 207-208).

Por otra parte, a partir de los años noventa la llamada Tercera vía, propiciada especialmente por Bill Clinton y Tony Blair, la cual se presentó a sí misma como una alternativa al neoliberalismo y al neoconservadurismo, fue en verdad una fuerza poderosa que colaboró en la expansión del primero. En este caso, el instrumento central fue la utilización retórica del lenguaje socialdemócrata con el supuesto objetivo de moderar los efectos del neoliberalismo. Sin embargo, en realidad la Tercera vía no sólo no detuvo la expansión de las políticas pro-mercado, sino que, con su estilo más intervencionista, profundizó dichas políticas en la dirección de un economicismo radical extendido a todos los aspectos de la sociedad. En tal sentido, la Tercera vía fue muy afín al estilo fuertemente constructivista del programa neoliberal original. En efecto, de acuerdo a Cammack, , “en la visión de la Tercera Vía, el Estado tiene por objeto regular el capitalismo no con el fin de suavizar su impacto, sino con el fin de llevar su lógica a todos los aspectos de la existencia.” (Cammack 2004, 152) Un ejemplo concreto de este constructivismo de mercado se vio en su relación con la economía financiera por la cual se profundizó hasta el extremo la desregulación neoliberal del sistema financiero comenzada en la década del ochenta por los liberales neoconservadores. No obstante, las contradicciones internas de la Tercera vía no tardaron en salir a la luz. Su problema central había sido el querer compatibilizar una agenda de fines que se presentaban como valores éticos y sociales, con un conjunto de políticas basadas en la expansión casi sin límites de los mecanismos de mercado. Esta contradicción interna, manifestada en plenitud con el estallido de la crisis financiera del 2008, sería, de acuerdo a Bill Jordan “el factor más importante en la explicación de su fracaso” (Jordan 2010, 4).

Fuera de Chile, en el resto de América Latina el neoliberalismo no tuvo necesidad de presentarse ya bajo el ropaje moral neoconservador ni el social de la Tercera vía: sólo le bastó el lenguaje neutral-positivista de la economía neoclásica. En los programas de reformas boliviano, mexicano, brasileño o argentino de los años ochenta y principios de los noventa, la justificación estaba dada simplemente por el argumento pragmático de las situaciones límites que enfrentaban los distintos países, en especial las crisis de la hiperinflación y de la deuda. Ciertamente el llamado Consenso de Washington estableció una suerte de marco de “reglas del juego” –como la estabilidad monetaria, las privatizaciones, la desregulación y la libre circulación del capital- que sirvió a todos de orientación para la aplicación de las reformas. No obstante, este Consenso fue en realidad un escueto recetario elaborado por un economista de perfil técnico que carecía de cualquier trasfondo ideológico, político, social e institucional, como reconoció en repetidas ocasiones su propio autor (Williamson 2004-5). En comparación con la complejidad del neoliberalismo chileno, la potencia ético-discursiva y nacionalista del neoliberalismo neoconservador de Thatcher y Reagan y la elaborada ingeniería social de la Tercera vía de Clinton y Blair, el neoliberalismo latinoamericano gozó de una aplicación rápida y extendida pero fue un proyecto esquemático, poco flexible y escuálido en otras dimensiones que no fueran las estrictamente técnico-macroeconómicas. (Stiglitz, 1998; (Cavallo, 2011: 54). En este sentido, el neoliberalismo latinoamericano –con la excepción de Chile- a pesar de haberse desarrollado en el

tiempo incluso antes de la irrupción de la Tercera vía, representa la última fase en el proceso de descomposición del complejo programa neoliberal original elaborado en Mont Pèlerin. Las sucesivas crisis mexicana, brasileña y argentina –además de la rusa, la cual constituye un ejemplo similar al latinoamericano en el continente euroasiático- fueron, de este modo, la manifestación final de dicha descomposición.

CONCLUSIÓN

El neoliberalismo fue el resultado del proyecto, surgido en Mont Pèlerin, de reflatar la idea de libertad económica, pero en un contexto histórico y cultural completamente nuevo, frente al cual se elaboró un programa constructivista combinando de manera ecléctica distintas y muchas veces contradictorias tradiciones de pensamiento. Si bien en su momento fundacional logró mantener hasta cierto punto fusionadas estas tendencias opuestas, en su fase de aplicación a nivel mundial el neoliberalismo fue perdiendo la unidad de esta configuración y develando así sus profundas contradicciones internas. La deriva de la realidad dejó al descubierto y a la vez fue suprimiendo, quizás con la excepción de Chile, las contradicciones contenidas en el neoliberalismo conservador, neoconservador y neolaborista, despojando al programa neoliberal de su complejidad y equilibrio originales y derivando en el predominio casi absoluto de una de sus versiones: la de una concepción mecánica y economicista del mercado y de la sociedad imbuida de un subjetivismo ético radical. Fue precisamente esta última versión libertaria y rupturista del neoliberalismo, que exaltaba sin límites al sujeto maximizador de utilidad, la que provocó la aceleración de la crisis especialmente cuando dominó por completo el mercado financiero global, terminando por romper el equilibrio existente entre la economía y el resto de la dinámica social y destruyendo al mismo tiempo al propio mercado.

REFERENCIAS

- Büchi Buc, Hernán, 2008, La transformación económica de Chile: El modelo de progreso, El Mercurio-Aguilar, Santiago.
- Burgin, Angus, 2012, The Great Persuasion: reinventing free markets since the Depression, Harvard University Press, Cambridge.
- Cammack, Paul, 2004, "Giddens' way with words," en Hale, Sara, Leggett, Will & Luke Martell (eds.), The Third Way and Beyond. Criticisms, futures and alternatives, Manchester University Press, New York.
- Cavallo, Domingo, Latin America and the Washington Consensus, <http://www.cavallo.com.ar/wp-content/uploads/2011/09/Lecture-Notes-Harvard-University.pdf>
- Cristi, Renato, 2000, El pensamiento político de Jaime Guzmán. Autoridad y libertad, LOM, Santiago.
- Dumenil, Gerard & Levy, Dominique, 2011, The crisis of neoliberalism, Harvard University Press, Cambridge.
- Foucault, Michel, 2007, Nacimiento de la biopolítica, FCE, Bs. As.
- Friedman, Milton, 2009, Capitalism and Freedom, University of Chicago Press, Chicago.
- Fukuyama, Francis, 2006, America at the Crossroads, Democracy, Power and the Neoconservative Legacy, Yale University Press, New Haven.

Giddens, Anthony, 1994, Más allá de la izquierda y la derecha, El futuro de las políticas radicales, Cátedra, Madrid.

Gomez Leyton, Chile 1990-2007. "Una sociedad neoliberal avanzada", Revista de sociología, 21, 2007.

Gray, John, 2011, Black Mass, Apocalyptic Religion and the Death of Utopia, Penguin, London.

Hartwell, Ronald Max, 1995, A history of the Mont Pelerin society, Liberty Fund, Michigan.

Harvey, 2007, Breve historia del neoliberalismo, Ediciones AKAL, Madrid.

Hayek, Friedrich, [1952], 2008, La contrarrevolución de la ciencia, Unión Editorial, Madrid.

Hayek, Friedrich, 2013, Law, Legislation and Liberty: A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy, Routledge, London.

Jordan, Bill, 2010, Why the Third Way Failed, Economics, Morality and the origins of the "Big Society," The Policy Press, Bristol.

Martínez Bengoa, J., & Díaz, A., 1996, Chile, the great transformation. Brookings Institution, Washington.

Mirowski, Philip and Plehwe, Dieter (eds.), 2009, The Road from Mont Pelerin: The Making of the Neoliberal Thought Collective, Harvard University Press, Cambridge.

Mirowski, Philip, 2013, Never Let a Serious Crisis Go to Waste: How Neoliberalism Survived the Financial Meltdown, Verso Books, London.

Peck, Jamie, 2010, Constructions of Neoliberal Reason, Oxford University Press, New York.

Romano, Flavio, 2006, Clinton and Blair: The Political Economy of the Third Way, Routledge, New York.

Stedman Jones, Daniel, 2014, Masters of the Universe: Hayek, Friedman, and the Birth of Neoliberal Politics, Princeton University Press, Princeton.

Stiglitz, J.E., 2001, "More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus," in Ha-Joon Chang (ed.), The Rebel Within, Wimbledon Publishing Company, London pp.17-56.

Williamson, John, "The strange history of the Washington consensus," Journal of Post Keynesian Economics / Winter 2004-5, Vol. 27, No. 2 195.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA, VIRTUALIZACIÓN DEL FENOMENO ORGANIZACIONAL Y TELETRABAJO

Hoffmann, Guillermo Eduardo

Stassi, Héctor Martín

INTRODUCCIÓN

En este trabajo se desarrollan los conceptos de Responsabilidad Social Empresaria, virtualización del fenómeno organizacional y teletrabajo partiendo que las organizaciones de hoy están inmersas en un contexto cambiante donde hoy la sociedad demanda acciones responsables y por otra parte estas buscan lograr reducciones de costos y contratar a los mejores recursos humanos disponibles en el mercado.

En este contexto una solución que se encuentra es a través de la virtualización del fenómeno organizacional y más específicamente por medio del Teletrabajo por el cual se puede dar respuesta a uno de sus principales grupos de interés y a la sociedad desde la perspectiva de la responsabilidad social empresaria.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA

Las empresas de hoy están enfrentando un nuevo contexto por un cambio en la sociedad generado principalmente por una opinión pública más activa. Kliksberg¹ plantea que “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 lleva a las organizaciones a ocuparse 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.

Como menciona Kliksberg²: “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 es planteado por Vallaey³ “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

¹ Kliksberg, Bernardo, El rol de la responsabilidad social en la crisis, Capitulo 12, Ed. Temas, 2011. Página 313

² Kliksberg, Bernardo. “Escándalos éticos”. Quinta parte, Editorial Temas 2011. Pág. 223

³François Valleys. “La responsabilidad social de las organizaciones”.
[http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-](http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf)

[La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf](http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf). Páginas 2 y 3.

de estandarización de las prácticas por un lado, y de transparencia de estas mismas prácticas por otro lado.

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.

Como los define Vallaey⁴: 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).

El objetivo de las organizaciones debe ser 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. Como propone Bello Knoll⁵ “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”.

La Responsabilidad Social Empresaria exige un compromiso organizacional a favor del desarrollo humano sostenible buscando un juego ganar-ganar, es decir de superación de la visión del entorno social en términos de la selección del más fuerte que trae en sí el sistema neoliberal clásico que terminan siendo un juego de suma cero.

Un concepto relacionado a lo planteado en el párrafo anterior es el de valor compartido que es introducido por Porter y Kramer⁶, 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. Exponen

⁴François Valleys. “La responsabilidad social de las organizaciones” <http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf>. Página 8.

⁵ Susy Inés Bello Knoll. “Medir la responsabilidad social empresaria”. Artículo publicado en el Anuario 2011 Fonres RSE, pág. 9.

⁶ Porter, Michael y Kramer, Mark. “La creación de valor compartido”. Harvard Business Review. Enero – Febrero de 2011.

que es necesario que las compañías tomen la delantera para volver a unir economía y sociedad teniendo en cuenta que los 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.

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.

- 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.

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.

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. Adquisición: Algunas compañías están comenzando a entender que los proveedores marginalizados no pueden mantenerse productivos ni sostener, menos aún mejorar, su calidad.

Distribución:

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.

- Construyendo grupos industriales de apoyo en los sitios donde se encuentra la compañía o permitiendo el desarrollo de clusters de empresas locales.

Es importante destacar que para que este en la condición de los mercados actuales es necesario para su correcto funcionamiento sería necesario 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.

Se puede decir de acuerdo con lo anteriormente expresado que 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 a 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 cuidar su Entorno.

Entonces al tratar de 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.

Por lo cual las organizaciones buscan nuevas formas para atender a uno de sus principales grupos de interés como son los empleados de las mismas para estos esto se

buscan y analizan nuevas formas de contratación como es el teletrabajo entendida como una forma de avanzar en la virtualización del fenómeno organizacional.

VIRTUALIZACIÓN DEL FENÓMENO ORGANIZACIONAL

Como lo establece Quéau⁷ “La palabra virtual proviene del latín virtus, que significa fuerza, energía, impulso inicial. Las palabras vis, fuerza, y vir, varón, también están relacionadas. Así, la virtus no es una ilusión ni una fantasía, ni siquiera una simple eventualidad, relegada a los limbos de lo posible. Más bien, es real y activa. Fundamentalmente, la virtus actúa. Es a la vez la causa inicial en virtud de la cual el efecto existe y, por ello mismo, aquello por lo cual la causa sigue estando presente virtualmente en el efecto. Lo virtual, pues, no es ni irreal ni potencial: lo virtual está en el orden de lo real”.

Para analizar este punto San Emeterio plantea dos conceptos de virtualización organizacional como extremos del fenómeno, por un lado la virtualización organizacional “analógica” y por otra la virtualización organización “digital”.

La primera de acuerdo a lo expresado por San Emeterio⁸ “implica la construcción de un espacio interno donde se despliega el fenómeno organizacional, y que trasciende la delimitación física del mismo. Esta virtualización ha posibilitado el desarrollo de estructuras organizacionales complejas que han superado las limitaciones geográficas, posibilitando trascender la interacción directa de los actores organizacionales en un espacio concretamente delimitado”. Pero es importante para mantener su referencia a la especialidad física para el ejecutar y llevar a cabo todos sus procesos

La segunda es entendida que “constituye un grado superior de virtualización, e implica que los procesos organizacionales se desarrollan en un espacio de simulación virtual construido sin referencias al espacio real, pero con impacto en los resultados reales, partir de la sobreimpresión de la realidad digital construida en lo real, o incluso, creando una realidad específicamente virtual”.

Desde esta concepción San Emeterio expone que no hay casos de virtualización puros ni casos clasificables de manera totalmente homogénea. También plantea que no se debe confundir la incorporación de tecnologías digitales con virtualización del fenómeno organizacional.

Por último destaca que la organización o empresa virtual en realidad no necesariamente requiere de tecnologías digitales, ya que esta unidad virtual en realidad no necesariamente requiere de tecnologías digitales, ya que esta puede producirse a través de medios analógicos. Como se plantea “En este caso, se solapan conceptos de estructura organizacional y marco jurídico-económico de las organizaciones, con el concepto de simulación virtual digitalmente producida. De todos modos, estos modelos

⁷Quéau, Philip, Lo virtual, Virtudes y Vértigos. Editorial Paidós. Barcelona - Buenos Aires – México. 1995 pág. 21

⁸ San Emeterio Cesar, Informe Secyt 2012-2013, Universidad Nacional de Córdoba, 2014.

organizacionales han sido ampliamente potenciados por las tecnologías digitales, pero consideramos que es necesario distinguir claramente que las empresas u organizaciones virtuales, no se corresponden de manera necesaria con la virtualización digital, sino que se corresponde con un fenómeno organizacional de otra naturaleza que es preciso distinguir”.

Por lo que este avance de la virtualización digital Quéau⁹ nos plantea como “otra consecuencia de la digitación y de la virtualización de las imágenes es su tremenda propensión a ser ubicadas en redes interactivas que gracias a la televirtualidad, son posibles nuevas formas de teletrabajo o de telepresencia”.

TELETRABAJO

Para la Comisión Europea, en su Libro Verde¹⁰ “Estamos viviendo un período histórico de cambio tecnológico, consecuencia del desarrollo y de la aplicación creciente de las tecnologías de la información y de la comunicación (TIC’s). Este proceso es diferente y más rápido que cualquiera que hayamos presenciado hasta ahora. Alberga un inmenso potencial para la creación de riqueza, elevar el nivel de vida y mejorar los servicios. Las TIC’s ya forman parte integrante de nuestra vida cotidiana, nos proporcionan instrumentos y servicios útiles en nuestro hogar, en nuestro lugar de trabajo, por todas partes. La sociedad de la información no es la sociedad de un futuro lejano, sino una realidad de la vida diaria. Añade una nueva dimensión a la sociedad tal como la conocemos ahora, una dimensión de importancia creciente. La producción de bienes y servicios se basa cada vez más en el conocimiento. No obstante, la rapidez con que se introducen las TIC’s varía mucho (...). Los beneficios tienen una distribución desigual (...) entre los ciudadanos”.

Con relación al Teletrabajo de acuerdo a Finkelievich¹¹, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) lo describe como: “Una forma de trabajo en la cual (a) el mismo se realiza en una ubicación alejada de una oficina central o instalaciones de producción, separando así al trabajador del contacto personal con colegas de trabajo que estén en esa oficina y (b) la nueva tecnología hace posible esta separación facilitando la comunicación”.

Con relación al teletrabajo siguiendo a San Emeterio¹², indicamos que es necesario que la organización y los trabajadores desarrollen una serie de saberes organizaciones propios para esta modalidad de contratación pudiéndose plantear los siguientes: Teletrabajo Sistemas de comunicación, Sistemas de virtualización de actos de trabajo, Ambientes virtuales de trabajo, Cuerpo físico, cuerpo imaginario y cuerpo robótico, Sincronización de tareas y Unificación cultural del uso del tiempo.

Neffa y Cristeche¹³ explican además, que dos de los puntos más favorables referentes al teletrabajo son la reducción en gastos de locomoción y conciliación del tiempo entre las actividades propias del

⁹Quéau, Philip, *Lo virtual, Virtudes y Vértigos*. Editorial Paidós. Barcelona - Buenos Aires – México. 1995 pág. 34

¹⁰COMISIÓN EUROPEA. 1996. Libro Verde. P.2

¹¹Finkelievich, S. y Finkelievich, D. (2005): *Inclusión socio-laboral a través de Internet: Las personas con necesidades especiales*. Río de Janeiro: Seminario Nacional sobre Preconceito, Inclusão e Deficiência o Preconceito No Limiar da Deficiência. Pag 7y 8

¹²San Emeterio Cesar, *Informe Secyt 2012-2013*, Universidad Nacional de Córdoba, 2014.

¹³Cristeche, Estela y Neffa, Julio. “Nuevas Tecnologías de la Información y La Comunicación: su Interrelación con el Empleo y el Trabajo.” Seminario de Integración y Aplicación. Facultad de Ciencias

trabajo y las ligadas a la familia. Además, agregan que si bien estas ventajas son relevantes para la vida cotidiana de los teletrabajadores, desde el punto de vista del empleador también existen beneficios como la disminución de costos generales y de uso de espacios.

Nieves Rico¹⁴ en un estudio del Consejo Superior de Educación, (1996) arguye que el impacto de las nuevas tecnologías afectan de manera diferenciada a las distintas áreas de la economía dentro de la sociedad, así como a los diferentes géneros, es decir hombre y mujeres. “El impacto de las nuevas tecnologías en la división y organización del trabajo varía de un sector de la economía a otro; además, éstas afectan de manera diferenciada a los distintos procesos que se realizan dentro de un mismo sector, como a la fuerza de trabajo femenina y a la masculina,”

CONSIDERACIONES SOBRE RSE, VIRTUALIZACIÓN DEL FENÓMENO ORGANIZACIONAL Y TELETRABAJO

Las organizaciones de hoy están inmersas en un contexto cambiante donde hoy la sociedad demanda acciones responsables y por otra parte estas buscan lograr reducciones de costos y contratar a los mejores recursos humanos disponibles en el mercado. En este contexto una solución que se encuentra es a través de la virtualización del fenómeno organizacional y más específicamente por medio del Teletrabajo.

Este último trae muchos beneficios para las empresas y los trabajadores pero también muchas dificultades como son las planteadas a continuación:

Ventajas

- Desde el punto de la RSE el teletrabajo siempre y cuando sea aplicado correctamente puede permitir al trabajador lograr un mayor equilibrio trabajo-familia permitiendo que los padres no tengan largas jornadas laborales donde cuando llegan a su domicilio los niños ya estén dormidos.

- Una reducción de los costos de traslados para los trabajadores como así también para la sociedad en general ya que se reduce la contaminación por la menor emisión de los gases de la combustión como así la sonora.

Con relación a los puntos anteriores Cristeche y Neffa¹⁵ indican como beneficios: “Un mejor equilibrio entre las necesidades laborales y familiares y, la reducción del costo y el tiempo de traslado, constituyen importantes ventajas para los teletrabajadores”.

- Por parte de la empresa también se pueden mencionar como lo señalan Cristeche y Neffa “Pero desde el punto de vista del empleador, las ventajas son la reducción de los gastos generales y de las necesidades de un espacio de trabajo”.

Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Licenciatura en Economía. Buenos Aires, Argentina. 2002.

¹⁴Rico, Nieves. “Formación de los Recursos Humanos Femeninos: Prioridad del Crecimiento y de la Equidad.”. Serie Mujer y Desarrollo N° 15. 1996

¹⁵Cristeche, Estela y Neffa, Julio. “Nuevas Tecnologías de la Información y La Comunicación: su Interrelación con el Empleo y el Trabajo.” Seminario de Integración y Aplicación. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Licenciatura en Economía. Buenos Aires, Argentina. 2002. Pag: 24

- Se puede presentar como alternativa para la inclusión de las personas con discapacidad y mitigar la discriminación laboral que sufren las personas con discapacidad, ya que permite su inserción laboral gracias a la adaptación de las TIC a sus necesidades y limitaciones, permitiéndoles realizar su labor como cualquier otro individuo de la sociedad.

- Permite contratar a los mejores recursos humanos no importando donde están localizados y no requiriendo que los mismos se trasladen pudiendo dar soluciones óptimas para sus clientes y proveedores.

Dificultades:

- De acuerdo a lo planteado Quéau¹⁶ "Por otro lado, también debemos preocuparnos por las consecuencias psicológicas que conlleva el consumo excesivo de los universos virtuales. Se produce una tendencia a la pérdida de la noción de realidad en todas las personas a quienes les gustan demasiado la perfección propia de las matemáticas o el rigor lúdico de la informática. La tecnología de simulación virtual sólo puede reforzar este riesgo de pérdida de la realidad, dando un carácter pseudoconcreto y pseudopalpable a entidades imaginarias y a seudomundos".

- Algunos trabajadores pueden percibir que hay una pérdida de status y que se encuentran más lejos de los centros de poder. Por otra parte también se puede generar que los mismos no tengan o cuenten en sus domicilios o centros de trabajo espacios suficientes para desarrollar sus tareas.

- Falta de desarrollo en los saberes relacionados con el teletrabajo de acuerdo a lo indicado por San Emeterio como son planteados anteriormente en este trabajo.

Por lo expresado anteriormente se puede decir que el Teletrabajo colabora con el proceso de virtualización de la misma como así también pueden ayudar a dar respuesta a uno de sus principales grupos de interés y a la sociedad a través de la responsabilidad social empresarial siempre y cuando se atiendan las dificultades propias del proceso de virtualización y del teletrabajo.

BIBLIOGRAFÍA

Bello Knoll, Susy Inés. "Medir la responsabilidad social empresarial". Artículo publicado en el Anuario 2011 Fonres RSE, pág. 9.

Cárcamo Ulloa, Luis y Muñoz Villegas, Óscar "Competencias comunicativas y actitud hacia el teletrabajo de estudiantes universitarios chilenos", en RLCS, Revista Latina de Comunicación Social, 64, páginas 802 a 809. La Laguna (Tenerife): Universidad de La Laguna, 2009.

COMISIÓN EUROPEA. 1996. Libro Verde.

Cristeche, Estela y Neffa, Julio. "Nuevas Tecnologías de la Información y La Comunicación: su Interrelación con el Empleo y el Trabajo." Seminario de Integración y Aplicación. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Licenciatura en Economía. Buenos Aires, Argentina. 2002.

Finquelievich, S. y Finquelievich, D. (2005): Inclusión socio-laboral a través de Internet: Las personas con necesidades especiales. Río de Janeiro: Seminário Nacional sobre Preconceito, Inclusão e Deficiência o Preconceito No Limiar da Deficiência. 2005

¹⁶Quéau, Philip, Lo virtual, Virtudes y Vértigos. Editorial Paidós. Barcelona - Buenos Aires – México. 1995 pág. 34

Hoffmann, Guillermo. Análisis y Reflexión sobre la Responsabilidad Social Empresaria, Valor Compartido y Negocios Inclusivos. XVIII Jornadas de Epistemología en las Ciencias Económicas, UBA, 2013.

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.

Quéau, Philip, Lo virtual, Virtudes y Vértigos. Editorial Paidós. Barcelona - Buenos Aires – México. 1995

RICO, NIEVES. “Formación de los Recursos Humanos Femeninos: Prioridad del Crecimiento y de la Equidad.”. Serie Mujer y Desarrollo N° 15. 1996.

San Emeterio Cesar, Informe Secyt 2012-2013, Universidad Nacional de Córdoba, 2014.

Valleys, Francois. “La responsabilidad social de las organizaciones”.
<http://blog.pucp.edu.pe/media/410/20061011-La%20Responsabilidad%20Social%20de%20las%20organizaciones.pdf>

EL CONCEPTO DE "CREATIVIDAD ABIERTA", SU DIFERENCIA CON EL DE "INNOVACIÓN ABIERTA" Y SU INCIDENCIA EN ORGANIZACIONES DE ARGENTINA

Kastika, Eduardo (FCE - UBA)

1. LAS PRÁCTICAS PARA EL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES NACIDAS EN LAS INICIATIVAS DE SUS INTEGRANTES

Tomamos como punto de partida el *verbatim* obtenido en la investigación de campo realizada como parte del trabajo "Las prácticas para la creatividad en las organizaciones: estado del arte y análisis de organizaciones de argentina" (Kastika, 2013). Se trata de una de las respuestas obtenidas a partir de indagar acerca de qué prácticas se realizan en las organizaciones para el desarrollo o el favorecimiento de la creatividad. Y es el caso particular de una Cooperativa Eléctrica de la Provincia de Buenos Aires (el nombre ha sido alterado a los efectos de reservar la identidad de la organización):

"A mí me dio mucha vidriera ser la Licenciada en Comunicación de la Cooperativa Eléctrica. Es más, traje a Merlo a otro amigo, que también es Licenciado... Yo le decía 'Fede venite, porque acá podemos hacer cosas juntos'... Hicimos un documental para la Fundación de Periodismo Iberoamericano que se llama Good Morning Merlo, que habla de la cumbia y de las radios de baja frecuencia de la ciudad... En 2007 nos fuimos a Monterrey y nos entregó un premio Gabriel García Márquez... Acá me dieron el permiso para ir, todo. Y me fui. Uno genera otras cosas" (Kastika, 2013, Anexo, Sección Merlo-Comin, 11-12).

Una de las conclusiones de nuestro trabajo de investigación sobre la creatividad en organizaciones de Argentina es que las experiencias descritas por distintos entrevistados acerca de cómo se desarrolla la creatividad en las organizaciones, eran iniciativas personales y no necesariamente formales pero, aún así, cumplían con las condiciones que debe cumplir una práctica para favorecer la creatividad desde el punto de vista de la teoría. Es decir, si bien hay actividades o acciones que son llevadas a cabo desde la iniciativa individual de cada persona para el desarrollo de su propia creatividad, en las organizaciones, éstas suelen cumplir con los requerimientos que la teoría le exigiría a una práctica para ser válida en cuanto a favorecer la creatividad (Kastika, 2013, 216-217).

Incluso, en ocasiones, estas prácticas nacidas de —y/o valoradas desde— la iniciativa individual de las personas de la organización parecen tener mayor relevancia o mayor alcance que las propias prácticas diseñadas desde la organización como un todo.

En términos simples: las prácticas que las personas diseñan —por ellas mismas— para lograr creatividad pueden ser tan útiles como las que propone la bibliografía.

2. LAS PRÁCTICAS PARA LA CREATIVIDAD QUE INCLUYEN A INTERLOCUTORES EXTERNOS EN EL MARCO DE LAS ORGANIZACIONES

Distintas prácticas para el desarrollo de la creatividad, en las organizaciones, incluyen a interlocutores externos en su implementación. Por ejemplo: una ejecutiva de cuenta de una agencia de publicidad que interactúa cotidianamente con una entrevistada en la creación de piezas de comunicación; una fundación dedicada a la innovación social que organiza, planifica y le brinda el marco a los proyectos sociales de las personas de una compañía; un grupo de gerentes de telecomunicaciones de cooperativas de otras ciudades que interactúan constantemente con una persona de una cooperativa en particular; un interlocutor contratado expresamente por un gerente de producción para que lo asista

en su proceso de construcción de escenarios futuros; proveedores que se integran a las sesiones para compartir ideas que se realizan periódicamente en un equipo de trabajo (Kastika, 2013, 217-218).

En la literatura sobre creatividad en las organizaciones se han identificado un conjunto de prácticas que incluye a las fuentes externas en las prácticas relacionadas con la creatividad y la innovación: redes de intercambio de conocimiento, intercambios informales, contrataciones, alianzas temporales. Distintos autores han propuesto categorías al respecto de acuerdo a criterios variados. Lazzarotti y Manzini (2009), por ejemplo, analizan a las fuentes de innovación abierta en cuatro categorías a partir del cruce de ejes entre la variedad de interlocutores y la variedad de etapas del proceso de innovación que la organización abre.

Una posible categorización de este tipo de prácticas es la siguiente:

Redes en general: Son prácticas que, lo que enfatizan, es el intercambio y generación de conocimiento y nuevas ideas con distintos tipos de redes. Las prácticas ubicadas en esta categoría parecen tener la intención de desarrollar la capacidad para, y dar la posibilidad de, trabajar con distintos tipos de redes a las personas de la organización. En el caso de Bellcore (Chynoweth, 1995, 314), se propicia el trabajo en redes de investigación a nivel internacional con pares profesionales, colegas del negocio, con tecnólogos y no tecnólogos y hasta con políticos.

Redes de negocios: En el Work Research Institute de Oslo (Qvale, 1995, 251), se plantea la creación de redes de negocios —negocios conjuntos, contratos compartidos— y también la de redes de aprendizaje —programas de entrenamiento compartido ante la necesidad de desarrollo de una competencia en particular—.

Interacción con la comunidad: En el marco de United States Steel, el logro de innovaciones por medio de un pensamiento creativo que incluya a la comunidad de personas e instituciones afectadas por las operaciones de la organización. Así, por ejemplo, se resuelven problemas multifacéticos con soluciones creativas y equilibradas que surgen de la cooperación de, por ejemplo, el gobierno, las comunidades y los grupos de activistas políticos (Masciantonio 1995, 228-229).

Interacción con expertos externos: En Seymourpowell, se utilizan paneles de expertos externos —compuestos por diseñadores independientes y otros consultores— para validar sus investigaciones en términos de nuevas ideas y oportunidades de negocio (Gornick, 2006, 100).

Co-creación con clientes, consumidores y colegas: En Funcom, Quiksilver, Aardman e IDEO, proponen el involucramiento de clientes y consumidores en distintas etapas de los proyectos de innovación. Plantean la búsqueda de la co-creatividad a partir de hacer el proceso de innovación lo más transparente posible (Ind y Watt, 2008, 87-89). En Microsoft y en distintas empresas de software, plantea la co-creación —planteada en términos de creación por medio de la colaboración— entre colegas, consultores y clientes. La lógica de esta colaboración es la de una conversación a partir de prototipos de bajo costo, cada vez más adecuados a los requerimientos del cliente. Los prototipos actúan como espacios de intercambio y la colaboración se transforma en un proceso de edición en el cual los clientes insisten en hacer los resultados cada vez más a su medida y los proveedores pueden ofrecer productos y servicios con atributos únicos cada vez más valorados (Schrage, 2000, 141-151).

Organizaciones híbridas: Se trata de alianzas entre organizaciones grandes y ya establecidas con organizaciones pequeñas y flexibles, como un modo de promover la innovación. Se plantea esta práctica para Sony y BMW (Stefik y Stefik, 2005, 17.25).

3. LAS PRÁCTICAS PARA LA CREATIVIDAD QUE INCLUYEN A INTERLOCUTORES EXTERNOS EN EL MARCO DE LAS ORGANIZACIONES

La cita que encabeza este trabajo nos resulta especialmente significativa: la integrante de una organización, al ser la referente del área de comunicaciones de la Cooperativa Eléctrica de Merlo, emprende un proyecto altamente significativo para ella fuera de la organización pero con el aval de ésta. Incluso, emprende dicho proyecto junto a un colega a quien decide acudir a partir de ingresar en la Cooperativa.

Nos preguntamos cómo conceptualizar este tipo de casos: hay un proyecto altamente significativo para la persona que crea, un aporte altamente valioso y novedoso, un reconocimiento claro tanto al esfuerzo como al producto creativo. Pero, si bien la organización avala al proyecto y la visibilidad de sus resultados la beneficia, se trata de un aporte creado en otro ámbito (la Fundación de Periodismo Iberoamericano) y junto un interlocutor externo (un colega Licenciado en Comunicación). Y una posibilidad es recurrir a la teoría de la innovación abierta que plantea que las organizaciones pueden y deben utilizar ideas externas e internas —y canales propios y ajenos de comercialización— para evolucionar tecnológicamente. La innovación abierta combina ideas internas y externas en arquitecturas y sistemas definidos por un modelo específico de negocio para crear valor. La innovación abierta supone, además, que las ideas internas de una organización también pueden ser tomadas por canales externos para generar un valor adicional (Chesbrough, 2003, xxiv).

Sin embargo, en este caso no se trata de la utilización de fuentes externas para lograr mayores niveles de innovación en la organización. Se trata de recurrir a fuentes externas en los propios procesos creativos que llevan a cabo los integrantes de una organización, más allá de cualquier tipo de innovación. Las fuentes externas influyeron, sobre todo, en favorecer la producción de aportes nuevos y valiosos generados y percibidos por nuestros entrevistados.

Recurrimos, entonces, a un concepto más reciente, planteado por Steiner (2009) en donde diferencia a la innovación abierta de la creatividad abierta. El concepto de creatividad abierta refiere a un sistema abierto en donde las fuentes de creatividad no sólo se encuentran dentro de los límites de un sistema (por ejemplo, la organización). Las fuentes externas mejoran la habilidad del sistema en resolver problemas creativamente. El concepto de creatividad abierta consiste en que otros interlocutores, que son externos a la organización pero que, a su vez, constituyen futuras partes interesadas en las soluciones a obtener, se involucren en la resolución de problemas (Steiner, 2009, 20).

Mientras que el concepto de innovación abierta toma en cuenta el proceso completo de innovación, incluyendo consideraciones acerca de cómo encontrar el modelo de negocio más adecuado, el concepto de creatividad abierta se concentra principalmente articular el trabajo referido al proceso de resolución de problemas colaborando con solucionadores del problema internos y externos (Steiner, 2009, 20-21). La creatividad abierta se refiere a cómo colaborar para desarrollar resultados creativos en lugar de, como lo hace la innovación abierta, combinar ideas internas y externas para crear valor (Steiner, 2009, 21).

4. CONCLUSIÓN

Si bien el concepto de creatividad abierta parece ser más adecuado para definir prácticas como la de nuestro ejemplo, advertimos que dicho concepto sigue estando aplicado a la innovación. Así lo plantea Steiner cuando aclara que el proyecto innovador sigue siendo el elemento que integra a las fuentes internas y externas de creatividad (Steiner, 2009, 21). Esto queda claro, además, en el título del trabajo de Steiner en donde se define a la creatividad abierta como la solución creativa de problemas colaborativa para generar innovaciones.

Sin embargo, al favorecer a la creatividad en las organizaciones, se obtienen resultados adicionales al logro de innovación: crecimiento personal, el desarrollo, la satisfacción en sus trabajos, la productividad y el compromiso de los miembros de la organización.

Tal como lo plantea King, la creatividad en las organizaciones no debe ser vista sólo como un medio para lograr mayores niveles de innovación. Tal vez, plantea el autor, los resultados más importantes de maximizar las oportunidades de mejorar la creatividad, tienen que ver con el desarrollo y crecimiento personal de los miembros de la organización, y con la satisfacción en sus trabajos y el compromiso hacia la organización (King, 1995, 87). Estas consideraciones están en línea con las nuevas propuestas de Amabile y Kramer a partir del desarrollo del concepto de vida laboral interior, una categoría esencial para comprender el desempeño de las personas en una organización. Los principios que operan sobre

los componentes de la vida laboral interior, favorecen sobre todo al desempeño creativo, pero, al mismo tiempo, ayudan a la productividad, al compromiso organizacional y a las relaciones interpersonales (Amabile y Kramer, 2011). También están en línea con los aportes de Ruth Richards —y otros autores— relacionados con la importancia de la creatividad cotidiana en todo tipo de entornos —entre ellos los laborales— en lo que se refiere al bienestar físico y psicológico, la riqueza de alternativas, y el desarrollo personal (Richards, 2007, 25).

Esta precisión no la hemos encontrado en la bibliografía referida a la creatividad abierta. Pero nos parece relevante y de interés para las organizaciones y para la administración: los efectos positivos de la creatividad en términos de satisfacción personal y productividad de las personas también se logran cuando la creatividad es condicionada por fuentes externas a la organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Amabile, T., & Kramer, S. (2011). *The progress principle: Using small wins to ignite joy, engagement, and creativity at work*. Harvard Business Press.
- Chesbrough, H. W. (2003). *Open innovation: The new imperative for creating and profiting from technology*. Harvard Business Press.
- Chesbrough, H. W., & Appleyard, M. M. (2007). Open innovation and strategy. *California management review*, 50(1), 57.
- Chynoweth, A. G. (1995). Gee Whiz!—So What? Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices, 308-314.
- Gornick, N. (2006). Convergence: New management imperatives and their effect on design activity. *Design Management Review*, 17(2), 35-43.
- Kastika, E. (2013). *Las prácticas para la creatividad en las organizaciones. Estado del arte y análisis en organizaciones de Argentina* (Tesis Doctoral presentada en diciembre de 2013 pendiente de defensa ante el Jurado).
- King, Nigel (1995) *Individual Creativity and Organizational Innovation: An Uncertain Link*. In: *Creative Action in Organizations: Ivory Tower Visions and Real World Voices*. Sage.
- Lazzarotti, V., & Manzini, R. (2009). Different modes of open innovation: a theoretical framework and an empirical study. *International journal of innovation management*, 13(04), 615-636.
- Masciantonio, P. X. (1995). Creativity and Innovation Keys for Preventing Environmental Gridlock. *Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 224-229. Qvale, T. U. (1995). Organizing for Innovation From Individual Creativity to Learning Networks. *Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices*, 248-253.
- Richards, R. E. (2007). *Everyday creativity and new views of human nature: Psychological, social, and spiritual perspectives*. American Psychological Association.
- Steiner, G. (2006). Organizational Creativity as a Prerequisite for the Generation of Innovation. In *Proceedings of the 50th Annual Meeting of the ISSS-2006, Sonoma, CA, USA*.
- Steiner, G. (2009). The concept of open creativity: collaborative creative problem solving for innovation generation—a systems approach. *Journal of Business and Management*, 15(1), 5-33.

THE MORAL-FREE PATH OF ECONOMIC THINKING AND THE STATUS OF EARLY ECONOMIC DISCIPLINE AS A MORAL SCIENCE

Koshovets, Olga (IE - RAS)

In this paper my purpose is to examine the question whether the economic discipline can be restarted as a moral science it used to be, taking into consideration the ethical dimension of social and economic life and representing it in theory while follows the ideal of freedom from value judgments. To understand can it be done one should address to history and philosophy of science to comprehend how and why economic discipline discarded morality and a social value dimension.

There is a general agreement that modern economic science based on conventional economic models failed to foresee the current financial and economic crisis and that has made the ground especially fertile to rethink the discipline foundations [Hodgson, 2009]. There is little agreement on what should replace the old ways however it has often been said that this crisis is an ethical crisis. The fact that the crisis has an ethical dimension reflects the failure of the economic theory which reproduced an economic and social model grounded on certain anthropological and ethical assumptions, along with certain scientific values and it is these presumptions that have failed [Argandoña, 2012].

The mainstream path of economic theorizing is conventionally conceived in absolutist terms with much place to internal logic of the growth of knowledge, and an independent role of scientific values in particular. That means belief in some virtuous "invisible hand" directing scientists' activities along the "right" path; as well as social values and norms guiding scientific inquiry tend to be left out of focus. Values and norms including scientific are packed into this basic assumption which goes that no moral assessment along with social and cultural values should matter in academic economics enterprise. Meanwhile relativist point of view supposes that development of economic thinking in fact is dependent heavily on social and cultural factors as well as ideological biases.

Why economic discipline has made a choice in favor of separation with morality? It seems this happened due to the peculiar way of discipline formation, underlying assumptions that shape the economic thinking and the intention to establish economics as a pure science that conforms to the ideals of natural science that is mathematized physics.

Long time since the 18th century economic discipline was a moral science; yet in the early 20th economic theorizing definitely dissociated philosophy, ethics and ideology and took the track of "pure" science (even having changed its name to "economics"). Economics is largely seen by its practitioners as a set of research mathematical tools and methods for producing knowledge about the social world; as such, economics is not specifically tied to the study of the economy and a fortiori its political, ideological and ethical dimensions.

It seems important to pay attention on two early yet crucial attempts of banishing the moral way of thinking from economy discipline. The first example of such choice is a project of William Petty that is presented in his "Political arithmetic": "I have taken the course... to express myself in terms of number, weight, or measure; to use only argument of sense, and to consider only such causes as have visible foundations in nature" [1899, p.244]. It is generally agreed that Petty's position was formed by Newtonian physics which had been recognized as a paradigm for any other science to shape. Despite of fact that this epistemic norm found little support among contemporary economic writers the path of economic thinking was designated, and it meant the intention to exclude any social, moral, cultural components for changing into a mathematical like pure science. Since Leon Walras' project of new

economic theory the mathematized economics has been developing as ethically neutral "pure" science based on numbers, calculations and equations and a fortiori free from any "human disturbances".

The second and most important contribution is that of Adam Smith. Duncan Foley has called it "Adam's Fallacy" and that is "the idea that it is possible to separate an economic sphere of life, in which the pursuit of self-interest is guided by objective laws to a socially beneficent outcome, from the rest of social life, in which the pursuit of self-interest is morally problematic and has to be weighed against other ends..." [2008, p. XIII]. Adam's Fallacy is thus both an intellectual and moral fallacy - the notion that the economy can, in Polanyi's terms, be disembedded from the rest of social reality, and that a market system based on individual acquisitiveness can meet the moral needs of society. It appears that these Smith's epistemic choices were motivated by non-epistemic reasons, yet despite possible pragmatic or ideological considerations behind these choices they were epistemic either so far they have formed the way of thinking and theorizing for economics practitioners. Foley stressed that "this separation of an economic sphere, with its presumed specific principles of organization, from the much messier, less determinate, and morally more problematic issues of politics, social conflict, and values, is the foundation of political economy and economics as an intellectual discipline" [Ibid]. Strengthened by use of mathematics such dualistic approach to social reality in economics puts a dividing line between "pure" science and its supposedly morally neutral foundations on the one hand and real economic life and its political, social and cultural ends on the other hand. Indeed, it is widely accepted that the language of mathematics allows economists to make specific, positive claims about controversial or contentious subjects that would be impossible without mathematics.

The teaching of economics based on these thoroughly veiled assumptions and strong belief in mathematical rigour consistently reinforces this world-view. It favours to conceal the fact that economic way of thinking is just as value-laden as any other way of thinking about society, and at its most abstract level, economics is a speculative ideological discourse, not a deductive or inductive science.

Thereafter it is of interest to consider in what sense the economic discipline used to be a moral science? The development of ideas about knowledge in the 17-18 centuries was based on clear separation of two domains of knowledge - mathematics, entirely subordinate to reason, where one can obtain accurate knowledge in the ancient Greeks' sense of "episteme", and the cognition of the real world, where the only probable empirical and factual knowledge is possible to reach, and therefore it had the epistemic status of the "moral certainty". This notion was designed to justify scientific nature of any factual evidence as well as to confirm scientific validity of any empirical generalization or an empirical based hypothesis to put forward. It should be stressed that the notion's creators were well aware of that evidence, empirical generalization et cetera come from a person (an individual). Therefore, ideally a person in the role of scientist must be endowed with such qualities as a noble intellect, systematic reflection and self-control, especially over the emotions, as well as have fully fledged morality that is impeccable honesty and commitment to the public good. It follows from this the name of "moral certainty" [van Leeuwen, 1970; Shapiro, 1984].

It is to be noted that the new ideal of "moral certainty" was approved in all areas of knowledge which is faced with empirical generalizations. In the English tradition these areas of knowledge were called moral sciences and the political economy was put on the list. Thus, initially moral sciences did not mean the science about morality but that of empirical and practical knowledge, which cannot rely on mathematics, but only on the moral certainty (i.e. practical accuracy).

Contrary to the later positivist delusion, in the 17-18 century empirical verification of a theory meant awareness of the fact that knowledge is based unavoidably on a subjective experience, so it should be moral. The rediscovery of this fact at the turn of the 19-20 centuries by Baden Neo-Kantianism led to the understanding of inevitably value-laden cognitive process in the humanities and social sciences, yet

to Max Weber's appeal (ethical at its enthusiasm) to practice consciously the freedom from value judgments.

Therefore to establish economics as an ethical conscious thinking it should realize clearly to what extent it might be a moral science.

REFERENCES

Argandoña, Antonio. 2012. Three Ethical Dimensions of the Financial Crisis // Working Paper of IESE Business School-University of Navarra, WP-944 January, 2012.

Foley, Duncan K. 2008. Adam's Fallacy: A Guide to Economic Theology. - Harvard University Press.

Hodgson, Geoffrey M. 2009. The Great Crash of 2008 and the Reform of Economics // Cambridge Journal of Economics Vol.33, Issue 6, pp. 1205-1221.

van Leeuwen, Henry G. 1970. The Problem of Certainty in English Thought 1630-1690. - Springer

Petty, William 1899. The Economic Writings. Vol. I. Ed. by C.H. Hull. - London.

Shapiro, Barbara J. 1984. Probability and Certainty in Seventeenth-Century England: A Study of the Relationships between Natural Science, Religion, History, Law, and Literature. - The University of Chicago Press.

INCERTIDUMBRES CREADAS POR LAS REDES SOCIALES INFORMÁTICAS Y SU IMPACTO EN LAS ORGANIZACIONES

Laveglia, Eduardo A. (FCE - UBA)

SOCIEDAD RED Y TECNOLOGÍA

Durante dos décadas el mundo ha estado transitando un proceso multidimensional de transformaciones estructurales asociado a la aparición de un nuevo paradigma tecnológico basado en las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Pero es interesante destacar cómo Castells da a la tecnología un rol relevante, que excede su esperable asimilación a lo que se puede identificar como un agente intermediario, al decir que la tecnología no determina la sociedad sino que ella misma “es” la sociedad (2006, 3). Para Castells la historia de Internet provee amplia evidencia de que los primeros miles de usuarios fueron los verdaderos productores de la tecnología. Explica que su concepto de network society (sociedad red) resulta de la interacción del nuevo paradigma tecnológico y la organización social a gran escala. Si bien las redes son la forma de organización más flexible y adaptable, históricamente no habían podido superar su alcance más allá del terreno de la vida privada y los límites acotados, dado que estos espacios estaban ocupados por grandes organizaciones verticales como estados, iglesias, ejércitos y corporaciones. Esto es precisamente lo que las nuevas tecnologías han venido a cambiar: la posibilidad de las redes sociales de superar sus límites históricos.

REDES SOCIALES INFORMÁTICAS Y TAR

El término redes sociales puede llevar a equívocos dado que se usa en sociología como categoría de análisis socio-relacional y para referirse a la plataformas informáticas que permiten la interacción entre individuos, entre las que se destacan por su popularidad actual Facebook y Twitter. Para evitar confusiones, a estas últimas las identificaremos como Redes Sociales Informáticas (RSI). Las RSI son uno de los medios sociales (social media) que la tecnología ha facilitado.

La Teoría del Actor-Red (TAR) de Bruno Latour (2008) puede aportar una perspectiva original para el análisis de lo relacional en la sociedad en conjunto con las herramientas informáticas disponibles como plataformas para que esas relaciones se puedan llevar a cabo. Cuando Castells analiza el poder de las redes, dice que en un mundo de redes la habilidad de ejercer el control sobre otros depende de la habilidad de programar las redes y la habilidad de conectar diferentes redes (2004, 31). Castells llama a los primeros “programmers” (programadores) y a los segundos “switchers” (conmutadores). Unos y otros son actores sociales que no están identificados con grupos sociales definidos, lo que lo lleva a sugerir que los que detentan el poder son en verdad las propias redes. No redes abstractas o manejadas por autómatas; sino humanas y organizadas alrededor de sus proyectos e intereses. El propio Castells se apoya en el constructo de Latour para explicar su concepción del actor que detenta el poder en la red, diciendo que no se trata de individuos, grupos o líderes, sino de un conjunto complejo de alianzas que en sí mismas forman una nueva forma de sujeto que es en definitiva donde reside el poder: el actor-red.

Según Castells no hay elite de poder capaz de mantener bajo su control las operaciones de programación y conmutación de todas las redes importantes y es por eso que lo que existe es un sistema negociado de control del poder por el que las redes dominantes de la sociedad que tienen objetivos compatibles, se comunican unas con otras, buscando sinergias y limitando sus contradicciones. Todo esto a través de un proceso de conmutación (switching) llevado a cabo por actores-red. Estos conmutadores (switchers) son actores hechos de redes de actores (2004, 34). Para

Castells programmers y switchers son aquellos actores y redes de actores que por su posición en la estructura social ejercen el poder en la sociedad red.

INCERTIDUMBRES TECNOLÓGICAS

Hemos dicho que en términos de Latour, como agentes no humanos, las tecnologías en general y las TIC en particular son agentes mediadores, no intermediarios, en tanto transforman el significado de lo que transportan. Esta “falta de inocencia” de la tecnología trae inmediatas reminiscencias del concepto de Mc Luhan (1994 [1964]) en cuanto a que “el medio es el mensaje”. Ambos coinciden en una visión intencionada de la tecnología, la que más que un objeto inanimado es un agente no humano con capacidad de agencia (Latour), o un medio con capacidad de influencia (Mc Luhan).

La mayoría de los estudios sobre redes sociales informáticas plantean una relación en la que los usuarios dominan a la tecnología y la hacen actuar para ellos. Prevalece una mirada de la tecnología como herramienta neutra. Sin embargo es posible plantear a la tecnología como un agente activo que modela esos espacios de interacción. Light, McGrath y Griffiths (2008) en un estudio sobre los aspectos éticos y morales de la tecnología, se propusieron demostrar a través del estudio del uso de Facebook, que las RSI tienen un rol más de mediadoras que de intermediarias, dada su habilidad para transformar más que transportar el significado del contenido de lo que trasladan.

Cuando se ingresa a una RSI, se le abren al usuario una serie de posibilidades que a priori sólo eran potencialidades, sin embargo otras se cerrarán en forma no perceptible para él. Para Latour los objetos participan en todos los cursos de acción. Por ejemplo, al ingresar en Facebook, el usuario tiene distintas posibilidades para comunicarse con otros, para mostrar quién es o para hacer amigos, sin embargo en verdad son potencialidades en las que la tecnología juega un rol fundamental dado que serán ofrecidas o reveladas al usuario de distintas maneras, e incluso algunas serán ocultadas. En el ejemplo de un usuario registrándose en Facebook, la tecnología del sitio, un objeto en términos latournianos, desplaza los objetivos iniciales del individuo. Lo interesante con la agencia de los objetos es que, como dice Latour, sólo son visibles por un período breve y luego vuelven a disimularse en el fondo. En el caso de la tecnología de las RSI, su agencia se hace invisible dado que el usuario se acostumbra a ese contexto en el que interactúa con ella de manera consciente o ignorándolo totalmente. Una gran variedad de agentes parecen irrumpir y desplazan el objetivo original del usuario, de modo que él nunca podrá saber en verdad qué es lo que lo está haciendo actuar. Concluyen los investigadores que usar Facebook es más que contactarse con amigos. Involucra hacer asociaciones con una variedad de actores, algunos de los cuales no fueron elegidos por el usuario y ni siquiera son humanos.

Es interesante notar que la tecnología de la información no solo no está simplemente ejecutando el programa que diseñaron los desarrolladores informáticos, ni facilitando las interacciones con otros actores usuarios de red, sino que está mediando en la intención de todos ellos. Distintos estudios sobre el uso de tecnología informática muestran que la relación entre desarrolladores y usuarios está lejos de ser simple y predecible, especialmente desde la irrupción de los usuarios-diseñadores, propios de la etapa de Internet conocida como Web 2.0 (DiNucci, 1999). Es difícil identificar la agencia de los distintos actores, dado que el manejo de la tecnología no está en manos solamente de los desarrolladores originales del sitio, lo que hace que las asociaciones entre actores muchas veces pueden ir incluso mucho más allá de las intenciones de los desarrolladores originales. Esto implica que efectivamente el uso de este tipo de tecnologías enfrenta a los agentes sociales ante un conjunto de incertidumbres, probablemente no tan evidentes para ellos.

INCERTIDUMBRES TECNOLÓGICAS EN LA ORGANIZACIÓN

En los últimos tiempos las organizaciones de distinto tipo han tratado de ingresar al mundo de las RSI de una manera algo accidentada. Abundan las historias de fracasos, y en ciertos casos con severas consecuencias, por lo que es lícito cuestionar si las organizaciones en general han sabido hasta el momento enfrentar esta incertidumbre tecnológica.

Para comenzar por lo más básico, la primera pregunta a formularse sería: ¿Es necesario que las organizaciones enfrenten las incertidumbres que le plantean las redes sociales informáticas? Dice Grote que uno de los temas cruciales en el pensamiento actual del management es escapar de la dicotomía entre evitar o abrazar la incertidumbre como únicas opciones estratégicas (2009, 1). Escapar a la incertidumbre es solo posible cuando su nivel es bajo y este no nos parece que sea el caso con las RSI. La mención en los medios sociales de la identidad de una organización o sus marcas comerciales, es algo que escapa a su voluntad. Pretender controlar la incertidumbre que deriva de dicha circunstancia es algo ilusorio.

Grote identifica tres fuentes de incertidumbre: información incompleta, comprensión inadecuada de la información disponible y alternativas de acción poco diferenciadas a los fines de alcanzar los objetivos fijados por la organización (2009, 15). Al ser la falta de información una circunstancia objetivamente más fácil de identificar, es la que más se asigna como causa de incertidumbre, sin embargo las otras dos son clave, particularmente para la incertidumbre tecnológica en la que nos enfocamos en este trabajo. Estas dos fuentes de incertidumbre, habitualmente dejadas de lado, implican una interacción entre características de la decisión a tomar, el entorno en el que esa decisión está inmersa y la propia persona que toma la decisión. El rol que juega el tomador de decisiones y su afectación perceptual es clave como fuente de incertidumbres. Es lo que se define como enactment, que es la representación del entorno a través de un proceso de atención selectiva e interpretación (Grote 2009, 22-23). Este proceso está íntimamente ligado al de sensemaking, que literalmente significa encontrarle sentido a las cosas. Los factores culturales tanto a nivel de países como, en una escala menor, de las organizaciones, hacen a la mayor o menor disposición frente a la incertidumbre. Pero también sería apropiado plantearse si en los sistemas de creencias de las organizaciones no influyen también factores generacionales. Aquellos que hoy toman las máximas decisiones estratégicas son, en muchos casos personas que se formaron y desarrollaron sus carreras corporativas previo al fuerte impacto de las TIC. Estos nuevos desafíos a los sistemas de creencias de las organizaciones ponen en jaque la propia noción de control, tal como veremos a continuación.

LA UTOPIA DEL CONTROL

Una de las formas de eliminar la incertidumbre se basa en el llamado principio de poder (power response) (Allaire y Firsirotu 1989), por el cual la parte dominante transfiere a la menos poderosa la incertidumbre. Sin embargo este no es el caso. En las RSI no solo las empresas no pueden descargar en los individuos la incertidumbre, sino que por el contrario, son presas de una dinámica que no dominan y que las puede perjudicar.

Tal como explican Fournier y Avery (2011), a pesar de los esfuerzos de las empresas para aprovechar la tecnología 2.0, muchas se encuentran con que la Web es un espacio de conversación al que es muy difícil acceder para vender productos, dado que no fue creada para ello. Al tratar de entrar en la conversación, las empresas aparecen como poco auténticas e intrusivas. Las empresas fueron a los medios sociales pensando en que su bajo costo sería la panacea para disminuir los costos de los medios de comunicación tradicionales. Sin embargo, la tecnología que supuestamente le iba a dar poder a los departamentos de marketing de las empresas terminó dándose al consumidor. Las empresas no controlan más el alcance de sus mensajes, son los consumidores los que lo hacen.

Lo más grave para las empresas fue comprobar que mientras las empresas trataron de aprovechar las redes sociales informáticas para potenciar sus propósitos de darle mayor valor a sus marcas, los consumidores se apoderaron de la posibilidad de hacer en ellas búsquedas más eficientes de promociones o de hacer más daño con sus quejas y reclamos, por no mencionar la cantidad de parodias de comerciales que en forma casera se hicieron para reírse de las marcas y sus mensajes. (Fournier y Avery 2011, 194).

El riesgo a la exposición ha hecho que lo que otrora fuera un atributo de fortaleza, hoy sea un potenciador del riesgo. Las empresas dominantes no sólo son más visibles para sus consumidores sino también para sus críticos. En un mundo donde la politización de las marcas se ha convertido en un hecho, empresas como McDonald's, Starbucks, Marlboro y Pfizer se han convertido en blanco predilecto de ataques (Fournier y Avery 2011, 203).

Esta reversión de la relación de poder entre organizaciones y público que facilitan los medios sociales, pone un serio signo de pregunta en cuanto a si es viable la alternativa de minimizar la incertidumbre enfatizando el control (Grote 2009, p.30). Algunas empresas han tratado de ignorar esta realidad y procuraron intervenir en la conversación de manera burda, utilizando entre otros recursos, blogs intencionados, conocidos en la jerga como flogs¹. Estos intentos fueron en muchos casos descubiertos y dañaron la reputación de la marca (Gogoi 2006). No será fácil que las empresas dejen de recurrir a estas prácticas, pero al hacerlo más que minimizar el riesgo, estarán incrementándolo. Según Fournier y Avery (2011, 198) estamos en la Era de la Transparencia. Tapscott y Ticoll (2003) hablan de la corporación “desnuda”.

EL CONTROL EN MANOS SOCIALES

En el modelo que plantean Parent, Plangger y Bal referido a la participación de los consumidores en las actividades de las empresas en medios sociales, los autores trazan una línea denominada “de control”, que representa una pared más allá de la cual la compañía cede el control de su marca a los consumidores (2011, 222).

Tal vez como nunca antes las marcas estuvieron sujetas al escrutinio público donde la exposición, la crítica y el ridículo son a menudo la norma. En este contexto las organizaciones deberán reformular la postura de hablar de “nuestra” marca, cuando en verdad, la misma es hoy una construcción del colectivo social potenciado por medios electrónicos (Fournier y Avery 2011, 203). Se derriba así un paradigma esencial del marketing: la marca como un activo fundamental de la empresa cuya gestión reside enteramente en lo que la empresa haga. Concebía la construcción de marca como un sistema jerárquico y unidireccional en el que la empresa diseñaba cuidadosamente un mensaje persuasivo y la única respuesta posible del público era comprar o no (Berthon, et. al. 2008). Si todos los indicios hablan de que la marca está abierta a los actores sociales como nunca antes, no es posible actuar como si la organización fuera un sistema cerrado (Grote 2009, 16-17).

Esa incertidumbre del entorno no es debido a falta de información sobre lo que se dice en las RSI sobre la empresa, sino que tiene que ver en verdad con la falta de control sobre ello. Es tal el temor que despierta esta falta de control que incluso las empresas ven con recelo que algunos de sus consumidores más fieles generen contenidos favorables en foros, blogs y otros espacios colaborativos relacionados con la marca en la Web. Estos aportes, conocidos como Consumer-Generated Content (CGC), son comunes en marcas de “culto” como algunas automotrices, de informática, de consolas de juegos o de motocicletas. (Muñiz y Schau 2011, 210).

Pero no solo se trata de superar los temores a la falta de control sobre lo que suceda más allá de los muros corporativos. Creemos que la gran traba que impide una genuina aceptación del mundo 2.0 por

parte de las empresas tiene que ver con la falta de entendimiento sobre cómo son y cómo funcionan los medios sociales.

ENTENDIENDO LAS FUENTES DE INCERTIDUMBRE DE LOS MEDIOS SOCIALES

Sin la pretensión de ser exhaustivos, un aporte a la comprensión tiene que ver con identificar algunas de las características que delimitan a este nuevo espacio virtual de interacción social, no mirado desde la perspectiva sociológica, sino más bien desde la mirada administrativa relacionada con la gestión empresarial.

A pesar del interés que concita el tema, no existen muchas categorizaciones sobre los medios sociales informáticos. Fraser y Dutta (2008) fueron los primeros en categorizar en cinco tipos los medios sociales existentes: sitios egocéntricos (egocentric sites) que permiten a los usuarios construir sus propios perfiles; sitios comunitarios (community sites) que tratan de replicar en el mundo virtual las comunidades que se encuentran en el mundo real; sitios oportunistas (opportunistic sites) que facilita la vinculación entre personas en busca de conexiones profesionales; sitios de encuentro de apasionados por alguna actividad o hobby (passion-centric sites) y sitios de intercambio de contenidos mayormente imágenes, videos y audios (media-sharing sites). Como puede observarse, en este ecosistema no existe un espacio naturalmente dedicado a las empresas. Dicen Fournier y Avery que los medios sociales no fueron creados para vender productos sino para vincular a las personas en redes de conversación colectiva (2011, 193). Este debería ser el primer punto de comprensión por parte de las empresas: su naturaleza tiene que ver con vincular individuos.

En circunstancias, este colectivo social de personas con intereses comunes encuentra un espacio cercano a las marcas. Tal es el caso de los sitios dedicados a los seguidores de algunas de ellas. Sin embargo no siempre los intereses de la empresa y del público son compatibles. Este es un segundo punto a comprender por parte de las empresas: en los medios sociales los intereses del público y los de la empresa pueden ser divergentes.

Otro aspecto destacado de los medios sociales informáticos es la capacidad de difusión que pueden darle al boca a boca tradicional. Dadas ciertas circunstancias, esto puede llegar a escalar de manera exponencial, lo que se identifica como efecto viral. Kaplan y Haenlein (2011) han estudiado el tema e indican que tienen que darse muchas condiciones favorables para que se produzca el fenómeno de la viralidad. Este accionar a veces conlleva altos riesgos para las empresas. De aquí se desprende para las empresas un tercer punto a comprender: el enorme efecto multiplicador de los medios sociales informáticos puede ser de gran beneficio pero a la vez de gran perjuicio, siendo la dinámica del fenómeno viral casi fortuita y ajena al control de la empresa.

La naturaleza de los medios sociales en la Web alienta el comportamiento crítico de los participantes. Los medios sociales estimulan la exteriorización de las opiniones del público. Considerando que las manifestaciones negativas son las que más se propagan, el efecto viral de las RSI antes señalado, puede producir serios daños a las empresas dado el alcance que puede llegar a tener especialmente cuando llegan a los medios masivos de difusión (Deighton y Kornfeld, 2010). De esto se desprende un cuarto punto de importancia: el medio social es por naturaleza crítico y es de esperar que los clientes enojados procuren buscar allí crearle a la empresa el mayor daño posible.

Indudablemente una de las características más impactantes de Internet es la accesibilidad a gran cantidad de información de todo tipo. Últimamente son moneda corriente los escándalos en el mundo del espectáculo, la política y la religión por filtraciones que aparecen por este medio. El mundo empresarial no escapa a la regla de que en Internet todo lo que pueda ser expuesto sea efectivamente expuesto (Fournier y Avery 2011, 198). Las empresas tienen aquí un quinto punto para comprender:

cada vez será menos factible llevar a cabo una política de ocultamiento, dado que este medio tiende a hacer más accesible la información.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allaire Y. y Firsirotu M.E. (1989) Coping with strategic uncertainty. *Sloan Management Review* 30, 7–16.
- Berthon, P. F., Pitt, L. F., y Campbell, C. (2008). Ad lib: When customers create the ad. *California Management Review*, 50(4), 6-30.
- Castells, M (2006). *The network society: from knowledge to policy*: Center for Transatlantic Relations, Paul H. Nitze School of Advanced International Studies, John Hopkins University
- Deighton, J., y Kornfeld, L. (2010). United breaks guitars (Caso No. 9-510-057). Cambridge, MA: Harvard Business School.
- Fournier, S., y Avery, J. (2011). The uninvited brand. *Business Horizons*, 54(3), 193-207.
- Fraser, M., y Dutta, S. (2008). *Throwing sheep in the boardroom*. Cornwall, UK: Wiley.
- Gogoi, P. (9 de octubre de 2006). Wal-Mart's Jim and Laura: The real story. *BusinessWeek*. Recuperado de http://www.businessweek.com/bwdaily/dnflash/content/oct2006/db20061009_579137.htm
- Grote, G. (2009). *Management of uncertainty: theory and application in the design of systems and organizations*. Springer.
- DiNucci, D. (1999). Fragmented Future. *Print* 53(4), 32.
- Kaplan, A. M. y Haenlein, M. (2011). Two hearts in three-quarter time: How to waltz the social media/viral marketing dance. *Business Horizons*, 54(3), 253-263.
- Latour B. (2008) *Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del actor-red*, Manantial.
- Light, B.; McGrath, K.; y Griffiths, M., (2008) More Than Just Friends? Facebook, Disclosive Ethics and the Morality of Technology. Trabajo presentado en ICIS 2008 Recuperado de <http://aisel.aisnet.org/icis2008/193>

MONETARY POLICY BASED ON INTEREST RATES RULES IN A CONTEXT OF UNCERTAINTY: A REVIEW OF MYRDAL'S *MONETARY EQUILIBRIUM* AND OF HIS METHODOLOGICAL APPROACH

León-Arias, Adrián (CUCEA-UDG).

INTRODUCTION

The historical background of the analytical framework for developing a monetary policy based on interest rates rules can be traced to the contributions of the Swedish economist Knut Wicksell (1851-1926) (Jonung, 1979, De Aguirre, 2000b, Woodford, 2003, Boianovsky and Trautwein, 2006; Mazzochi et al. 2007.) In this chapter, I argue that Gunnar Myrdal's extension of the Wicksell's contributions in his *Monetary Equilibrium* (Myrdal 1965; hereafter referred to as ME) enables a better understanding of contemporary issues in monetary theory and policy. Particularly, its relevance comes from Myrdal's framing of the mechanics of current monetary policy rules in an institutional and wider context than conventional monetary policy models.

The objective of this chapter is to present Myrdal's *Wicksellian* theoretical extension and identify how it can be considered a more robust analysis of monetary policy based on interest rates rules. The chapter concludes that economists and even the general public can obtain relevant lessons from reading Myrdal's ME in order to have a better understanding of the current challenges of monetary policy.

This increased understanding comes from Myrdal's model because, among other contributions, his analysis was developed in a dynamic, saving/investment (*ex post/ex ante*) framework which evaluates its feasibility in non stationary state² with uncertainty and other characteristics, which of course comports nicely with an out-of-equilibrium dynamic analysis. Furthermore, the *Myrdalian* analysis in ME includes institutional facts involving the context and determination of monetary policy making based on interest rate rules. As Myrdal offered a reformulation of the relevant price index, he was able to identify an "indifference field" where different credit conditions, term structure of interest rates and institutional facts give the same monetary equilibrium (price stabilization) but with different implication in long term economic sustainability and income distribution.

Central bank policymakers, monetary theory and policy professors, and students are encouraged to read Myrdal's *Monetary Equilibrium*. It is worth reading, together with Wicksell's *Interest and Prices*, as a complement to the current analysis and teaching on the relationship between interest rates and prices. In addition, the book is a valuable reading tool for the general public interested in monitoring those policy makers and understanding of the *nuts and bolts* of current monetary policy issues.

In order to develop the argument, the analytical and historical background of the transformation of the characteristic of monetary equilibrium from Wicksell into Myrdal is presented in the first section. Then, in the second, the foundation blocks of Myrdal's ME are analyzed. In the third, some lessons of the monetary equilibrium in Myrdal's perspective are identified. Finally, the last section concludes with reasons why we should read Myrdal, as a complement to Wicksell, in the foundation of monetary policy based on interest rate rules, and one open question.

HISTORICAL AND ANALYTICAL ANTECEDENTS.

In this section, I will develop the analytical background of the role of monetary rules in Wicksell's times and works, mainly in his book "*Interest and Prices*". Then, I present how monetary rules based on

interest rates was implemented in the Swedish economy in 1930's in order to offer the context of Myrdal's contribution to this subject, and finally, I describe the preliminary critique of Wicksell by Myrdal regarding the monetary equilibrium conditions.

ANALYTICAL BACKGROUND: WICKSELL'S INTEREST AND PRICES.

In this paragraphs, I will explain "The new beginnings of monetary theory that start with Wicksell" (ME, p. 10). Here, the normative principle of the Wicksellian hypothesis is the desirability of price stability which is analyzed with the analytical model of a credit-based economy, rather than unconvertible money under the gold standard. Thus, is it possible to stabilize prices in a credit-based economy? What would be the most efficient policy instrument? How should a central bank do this?

First, one must remember that the answers to those questions were explored, during Wicksell's time, when the "traditional" answer (based on the Money Quantity Theory) was the regulation of the money base in an economy based on convertible money. Nevertheless, in a credit-based economy, such a policy rule does not apply³ and a new policy rule must be developed. When Wicksell wrote *Interest and Prices* [1898] this situation was not only a theoretical problem, but a practical one as well. Wicksell (1965: ch. 2) described events where a change in prices was observed without a corresponding change in the money base and *vice versa*.

The monetary rule, according to Wicksell, should also have a practical implementation at times when a national currency loses its convertibility under the gold standard. That rule should be substituted by others allowing price stability without convertible money. A monetary rule based on money supply did not appear effective in a financial economy based on credit and flexible exchange rates. Wicksell's theory, or his hypothesis as he preferred to call it, used the transformation in monetary and banking institutions that was occurring during the nineteenth century as its departure point. *Fiduciary* money was becoming a current fact [de Aguirre 2000a: p. 28].

It is relevant note that Wicksell related the desirable policy objective of price stability to undesirable effects on income distribution [Wicksell 1965 ch. 1] and later to the stabilization of business cycles.

Wicksell, in developing his hypothesis, borrowed the concept of macroeconomic equilibrium⁴ from the Austrian School of Economics (in particular from Böhm-Bawerk) and adapted it to the context of a credit-based economy with the policy objective of price stability. He advanced a monetary rule that policy makers can follow, identified as the equalization of money and the natural interest rates.

In this regard, the central idea of Wicksell (1965) is that monetary equilibrium corresponds to where the "normal interest rate" must equal the marginal technical productivity of real capital (natural rate of interest), guaranteeing a stable price level. In the Wicksellian explanation, both interest rates play a fundamental role. The normal/money rate is determined in the credit and money markets and it is equal to the cost of a unit of capital disposal during a unit period (Wicksell, 1965). According to the central theory of prices, Böhm-Bawerk stated that the "natural or real" interest rate is one in which the rate is determined by the supply and demand of real capital as it was in specie, without monetary intervention (Wicksell, 1965).⁵

Money is not a veil in a credit-based economy: It is not goods which are lent, but rather money. Then, capital represented by real goods is sold using money. Therefore, there is no need for the monetary rate to coincide with the "natural or real" rate, "The supply of real capital is limited by purely physical conditions, while the supply of money is, in theory, unlimited and even in practice it is held within fairly elastic boundaries" [De Aguirre, (2000a), p. 13]. Even more, in this Wicksellian world, "The persistence of any deviation between the *two interest rates* will lead to a change in commodity prices, and that this change will continue progressively" [De Aguirre, (Ibid), p. 13].

The entrepreneur plays a central role in the Wicksellian process by comparing the *monetary* and the *natural* interest rate when planning productive activities. If the natural rate of interest is higher than the money rate, the entrepreneur will have an unexpected increase in profit at the end of the productive period. This situation will induce him/her to increase his/her investments (larger roundabout process of production). Given the stationary state of the economy, this result will be reflected in an increase in the general level of prices, which causes the entrepreneur to register another unexpected increase in profits. When the natural rate of interest is lower than the money rate, the entrepreneur will have an unexpected loss, his/her real capital value will decrease and he/she will be encouraged to reduce investments and capital expenses. Thus, there will be decrease in price level.⁶

For Wicksell and other classic and the foundation of price disequilibrium stems from an imbalance between the monetary demand and supply of goods. Myrdal wrote:

Any monetary theory of value which wants to deserve the name must, therefore, be able to show how and why the monetary or pecuniary demand for commodities can exceed the supply of commodities under given circumstances, or, *vice versa*, can fall short of it.

(ME: 21).

In the Wicksellian economic model, the inequality between money and the natural interest rate translates into an increase in the generalized demand for goods due to a change in the *expected profit*.

An important digression focuses on the length of time that price “disequilibrium” can be sustained. Wicksell pointed out [in the long run] that,

It is, however, sufficiently certain that sooner or later the money rate will move into coincidence with the natural rate of interest on capital. In other words, the magnitude of the money rate is ultimately determined only by the relative excess or scarcity of real capital goods. . .with the monetary system of actual fact, the rate on loans is sooner or later drawn into line with the current level of the natural rate on capital. (Wicksell, (1965:13).

In terms of a practical policy, given the difficulties identifying the natural rate of interest, Wicksell found that in the end that if his hypothesis is correct, monetary authorities, just by observing the rise or fall of general level of prices, will cause the decrease or increase of the monetary interest rate (Wicksell (1965: 189 ff.), as quoted in Myrdal (ME, p. 129, fn 5).

Up to this point, Wicksell policies (1965) have been reviewed, but his analysis of the topic in *Lectures of Political Economy* (Wicksell 1934 and 1935; hereafter referred to as LEP) published between 1901 and 1906 is interesting. While some economists, such as Laidler (1991), considered both works as a continuation/extension of each other, others including Uhr (1960) and De Aguirre (2000a) observed a difference. Specifically, there is a debate if equality between the amount of savings and investment should be included as a monetary equilibrium condition. In my view, the main difference is that, in *Interest Prices*, the analysis is of a credit-based economy in a stationary state (with no uncertainty) and, in LPE, it is based on an economy in a non-stationary state with limited uncertainty.

It may be recalled that Wicksell (1965), framed his analysis of a model of a stationary-state economy (without uncertainty). In principle, in this type of economy, equality in the amount of investment and savings is “warranted” by definition. Households save whatever they are willing to spend in the future, neither more or less, because there is no uncertainty regarding what they are sure to spend in the future. On the other hand, (real capital) investors and firms plan to invest the resources made available through savings.

In Vol. II of LPE, Wicksell extended his analysis of a non-stationary economy to one with unexpected variations in planned savings and investment. In this context, of course, the analysis of the relationship between interest rates and price dynamics is more “appealing” and more direct. However, LPE will not be reviewed here since the objective of this article is a study of Myrdal’s ME. In this regard, Myrdal pointed out that “in his *Lectures*, his presentation is more direct and realistic, but very short and not as thorough as in the older work” (ME:20). Specifically, Myrdal identified Wicksellian monetary equilibrium where:

- 1 (the) normal rate of interest (must) be equal to the marginal technical productivity of real capital (natural rate of interest);
- 2 equate the supply of and the demand for savings;
- 3 and finally, guarantee a stable price level, primarily of consumption goods.

(ME: 37-38).

As Myrdal wrote, “Wicksell assumes that these three criteria for the normal rate of interest are equivalent, i.e., never mutually inconsistent” (ME: 38). In fact, the central feature of the Wicksellian heritage taken by Myrdal was to identify monetary equilibrium through these three conditions.

Regarding the last equilibrium condition, Lindahl (1970), among other economists, found the Wicksellian hypothesis of an economy in disequilibrium interesting. Nonetheless, he developed his hypothesis using different perspectives. In particular, Lindahl emphasized monetary equilibrium as a reflection of consumption goods prices, but Wicksell referred those differences as a reflection of general price levels. According to Wicksell ,

It obviously follows that. . . the fall in the discount rate . . . must . . . exert a depressing influence on long-term interest rates, provide a stimulus to trade and production, and alter the relationship between the supply and demand of goods and productive services in such a way to necessarily to bring about a rise in *all* prices.

(Wicksell 1965: 138; emphasis added),

Here, it can be observed that the difference between natural and money interest rates is reflected in prices in general due to a difference between the general demand and supply of goods.

This difference is not essential for this paper. However, it should be noted that Myrdal adopted Lindahl redefinition of equilibrium condition number 3. Since this article is a review of ME, this change is not essential to this topic; nevertheless, it might be relevant for further research to analyze the difference/extension between Wicksell’s analysis on monetary rules based on interest rates in *Interest and Prices* and *Lectures of Political Economy* to better understand his contribution to economic theory.

I.2 HISTORICAL BACKGROUND: THE SWEDISH ECONOMY IN THE 1930’S.

The analysis of monetary rules for a credit-based economy with unconvertible currency remained not only a theoretical model, but was also required for monetary policy analysis after the First World War, when Sweden began to abandon the gold standard, on and off during the 1920s, and then again in the beginning of the 1930s. In the early 1930s, central banks needed to find reliable monetary rules to control and maintain price stabilization. In Sweden, two factors convened to develop new monetary rules: Wicksell’s hypothesis, which heavily influenced the minds of younger Swedish economists, and a Central Bank which acknowledged the opinion of those economists.

According to Berg and Jonung (1998), when Sweden left the gold standard in the autumn of 1931, the government, under the influence of economists, introduced a monetary program of domestic price level stabilization. It was launched at the onset of the depression to arrest the fall in prices as well as to mitigate widespread fears of rising inflation. The monetary declaration of 1931 consisted of one sentence, “The domestic purchasing [power] of the krona should be preserved using all means available”⁷. This simple sentence evolved over several stages into a full monetary program before it was finally approved by the Swedish Parliament in 1932. It is important to note that the Swedish experience of the 1930s anticipated much of present discussion of monetary policy for central banks with price stability as their primary objective.

Myrdal acknowledged the relevance of this economic policy, comparing Sweden with Great Britain where “the British pound had turned into a paper currency without any declaration of a monetary programme whatsoever” [quoted in Carlson 2011: 35]. Sweden, however, had “done what Britain should have done” and the constant price target level constituted “the best possible monetary programme at the moment”. In that historical circumstance, Myrdal offered his contribution of evaluating how practical and recommendable the Wicksellian monetary rule was to obtain price stability as well as output stabilization, employment included. In the theoretical field, he continued the analysis of monetary rules in a non-stationary economy and introduced the development of Wicksellian hypothesis. Particularly, Myrdal pointed out that,

This essay bears the mark of the time [spring of 1932] at which it was written and the background of its author. It belongs among the attempts made during the early years of the great depression to reach a basis for a deeper and more comprehensive monetary theory

(ME:v).

Just for the record, original Swedish text of Myrdal’s ME was published in *Ekonomisk Tidskrift*, 1932. A German translation can be found in a collection of essays edited by Hayek (1933). Myrdal noted,

The three introductory chapters were added to the German edition and certain sections containing contributions toward the settlement of purely Swedish controversies were omitted. As now [1939] published in English, the essay is a translation of the German text without consequential modifications.

(ME: V)

For a detailed comparison between those three versions, see Palander (1953).

THE WICKSELL-MYRDAL CONNECTION

In order to evaluate the pertinence of monetary rules, Myrdal in ME began with a review of the Wicksellian hypothesis,

For decades Knut Wicksell’s monetary theory has been the centre of discussion in Sweden. Rather than pioneer with a wholly new approach, it was quite natural for the present author [Myrdal] to project his own ideas within Wicksell’s old framework.

(ME: v).

Specifically, Myrdal adopted a methodological procedure known as immanent methodological approach which he explained,

My analysis will be of an *immanent* nature in so far as I shall take over in the beginning the fundamental features of Wicksell's monetary theory and shall develop my own arguments under the assumption of the fundamental correctness of his explanation. The Wicksellian formulation, we shall find, will need modification in several directions. . . The reasons for choosing this immanent method for the analysis and for presenting my own results as a development of Wicksell's theory instead of arranging my exposition more directly and systematically according to positive theoretical principles, are, first, my belief, that particularly in the present state of economic theory we should clearly trace the lines of tradition -- positive as well as negative -- from the older generations of economists in order to prevent our literature from falling any more than necessary into Babylonian barbarism.

(ME:31)

Myrdal also valued Wicksell's analysis of monetary policy in a credit-based economy instead of in a fixed amount of payment forms, which was usual at the time. He wrote, "Another type of monetary analysis is arising nowadays which no longer places the main emphasis on the amount of means of payment. To a certain degree this is a new phenomenon" (ME: 5).

Economic analysis now should be based in this new "type" of economy. However, Myrdal not only acknowledged the advantage of the Wicksell hypothesis but also its limitations since the analysis was developed for a stationary economy. In this context, "One must first show which among the equilibrium relationships that are fulfilled in the stationary state are really important from the viewpoint of monetary theory; and one has also to demonstrate how these relationships look under non-stationary conditions" (ME: 40). In fact,

Our central statement of the problem in the subsequent chapters is therefore the following: From the standpoint of the fundamental idea of Wicksell's monetary theory, what do the properties of a price situation in a non-stationary course of events have to be in order that this situation can be characterized as a position of monetary equilibrium?.

(ME: 42)

Woodford acknowledges in Myrdal's ME a distinct approach from "[Wicksell's] general equilibrium approach [which] meant a *static* model of resource allocation, not obviously applicable to the problems of intertemporal resource allocation with which they [Lindahl and Myrdal] were primarily concerned" (Woodford 2003: 5, fn2). However, the Wicksell analysis is able to go beyond this. Myrdal recognized that although there are theoretical limitations, Wicksell's insights are very powerful for the equilibrium analysis. (see, for example, Wicksell: 1965 ch.9). Here, Myrdal's immanent critique of Wicksell's equilibrium conditions will not be described because it is not of central interest for this chapter. ⁸

THE TRANSFORMATION OF WICKSELL'S THREE MONETARY EQUILIBRIUM CONDITIONS BY MYRDAL

As described before, regarding the three Wicksellian monetary equilibrium conditions, Myrdal (ME: 37-38) considered that "Wicksell assumes that the three criteria for the normal rate of interest are equivalent- i.e. never mutually inconsistent." However, for Myrdal, the Wicksell's three monetary equilibrium conditions should be reformulated in such a way that at the same time they are fulfilled, they show the "technical" and institutional limits of price stability.

In particular, Myrdal develops an analysis of monetary equilibrium for an economy out of stationary state, although the dominant trends, including the expectations are in equilibrium (see Seccareccia 1992). Where the three conditions are reformulated as developed in this section.

Specifically, the foundation blocks of Myrdal's monetary equilibrium model are presented. Following the original presentation, each one of these blocks will be described in reference to the monetary equilibrium conditions identified in Wicksell. It will be a more positive than critical presentation, in concordance with Myrdal. Nonetheless, there will be a more thorough view of the reference model if the history of economic thought is kept in perspective.

THE FIRST MONETARY EQUILIBRIUM CONDITION

Regarding the first monetary equilibrium condition, i.e., the "normal rate of interest" must equal the marginal technical productivity of real capital (natural rate of interest), Myrdal was clear that this definition was taken to the theoretical limitations that the determination of capital profits independently of interest rates implies⁹. However, Myrdal identified another analytical approach in which the first condition can be reformulated and linked to monetary equilibrium in a dynamic economic approach. For instance, Seccareccia (1992:55) explained that, "this [first] condition can be partially salvaged, according to Myrdal, if the natural rate is defined, instead, as an *ex ante* expectational variable giving the anticipated monetary return on an investment".

Myrdal acknowledged this in his analysis: given theoretical and analytical limitations in defining the natural rate of interest, Wicksell's first condition cannot be a practical guide to identifying monetary equilibrium. Myrdal's more complete analysis of that equilibrium was transformed from the Wicksell framework into a relationship between investment and interest rates that is useful to explain the second equilibrium condition.

In order to explain the Myrdalian process of such a transformation, it is necessary to define the concept of *real capital yield* which is "the productivity rate which is reckoned in monetary terms and expressed in a price relation" (ME:54). Furthermore, this yield should be identified in a dynamic context as a variable in *ex ante* and *ex post* moments. While *ex ante*, this yield can be related to the expected profitability of capital; and *ex post* is when capital profitability is registered in accounting books at the end of the period. However, "it is [the] calculation *ex ante* which corresponds to the main argument in Wicksell's theory"¹⁰ (ME:59).

In general, *ex ante* "the yield, y'_1 , is obtained by dividing the net return so calculated by the capital value c'_1 of the capital goods at the time of calculations" (ME:59)

$$y'_1 = \frac{e'}{c'_1}$$

where:

y'_1 = yield of existing real capital,

e' = net return, which may also be, for a individual firm for a unit period, calculated *ex ante*, at a given point of time as the discounted sum of all anticipations of gross returns in the next unit period, *b' minus* the discounted sum of all anticipations of gross cost (operating cost), *m' minus* the difference between the present value of the real capital and the expected capital value at the end of the unit period, d' . Thus we obtain the following equation:

$$e' = b' - (m' + d')$$

and c_1' equals value of existing real capital, that is the capitalized value of a perpetual net return of the size of the net return of the next unit period — or is equal to the capitalized value of an unchanged net return of any number of time units in the future plus the same capital value at the end of the period¹. Then, the capital value is in other words the price reflection of two magnitudes: net return and the “market rate of interest” (ME: 62)

In ME, Myrdal also extended the concept of *the value of existing real capital*, including the concepts of capital value depreciation and appreciation during the period in order for the value of real capital to remain constant, “Otherwise the net return contains not only an amount corresponding to interest but also an item of amortization” (ME:55).

From another point of view on real capital, Myrdal considered that capital values are *also* the discounted sum of all future gross income minus operating costs. He stated, in particular, that: The capital value is thus equal to the capitalized value of a perpetual net return of the size of the net return of the next unit period”...The capital value from this standpoint is in other words only a price reflexion of the two magnitudes: Net return and “market rate of interest” (ME:62).

That is, if capital values are the capitalized value of a perpetual net return, they can be defined as:

$$c_1' = \frac{e'}{i}$$

where:

c_1' = value of existing real capital,
 e' = net return, and
 i = the market interest rate (the “money rate” of interest).

Myrdal pointed out

This means among other things that there is always and necessarily a conformity between the yield thus defined and the interest rate in the market; for capital value and value return are defined in such a way that they must constantly fulfil this equation” (ME:63).

Now, the difference between c_1' minus r_1' can also be reflected as a *profit margin*, that is:

$$q' = (c_1' - r_1')$$

where:

q' = profit margin,
 c_1' = the value of existing real capital, and
 r_1' = the cost of existing real capital reproduction.

According to Myrdal, the elasticity of investment in relation to profit margin can be related to:

¹ For this and further equations: “Accents are attached to small [lower case] letters to distinguish values pertaining to different individual firms. Subscripts ₁ and ₂ signify that the values refer to existing real capital or new investment respectively” (ME, p. 85).

$$r_2' = f(c_1' - r_1') = f(q')$$

where:

r_2' = the cost of new investment production,
 c_1' = the value of existing real capital,
 r_1' = the cost of existing real capital reproduction, and
 q' = the profit margin.

By relating the elasticity of investment to profit margin, the relationship between investment and interest rates may be identified, while interest rates affect c_1 .

In Figure 4.1, the relationship between investment, R_2 , or I , and interest rates is shown through the impact of the interest rate on the value of existing real capital. An increase (decrease) in interest rates reduces (increase) that value and therefore the difference between $c_1' - r_1'$ which then induces a decrease (increase) in investment.

In this context, besides $c_1 = r_1$ where R_2 , investment, is equal to zero (stationary state), investment is undetermined out of that stationary state and it is necessary to go to the Wicksell second equilibrium condition so that the first condition will make more sense in terms of monetary equilibrium.

II.2 THE SECOND WICKSELLIAN MONETARY EQUILIBRIUM CONDITION ACCORDING TO MYRDAL

Once Myrdal had established the relationship between investment and interest rates, and there is an “undetermined” amount of investment, the second Wicksellian monetary equilibrium condition, i.e., the “normal rate of interest” must equate the supply and the demand for savings is analyzed. For Myrdal, the analysis of this equality led to a framework of a non-stationary economy with stable expectations. One must consider the equality/inequality between the amount of savings and investments during two moments of the period: the planned or desired ones at the beginning of the period (*ex ante*) and the results at the end of the period (*ex post*).

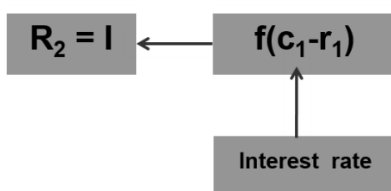


Figure 4.1 Determination of investment according to Myrdal’s ME.

Before proceeding to an analysis of the second condition, Myrdal’s *immanent* critique of it should be considered. Myrdal pointed out,

From the point of view of monetary theory, the role of the first formula is merely to explain *why* and *how* equilibrium is or is not maintained in the capital market . . . Wicksell himself has set forth this second formula only very loosely and obscurely . . . The obscurity in Wicksell’s discussion of the second formula comes from the fact that he never really defined what he meant by savings and investing -or by supply of and demand for savings, as he usually says- and the fact that he has even less clearly shown the connection of this relation with the profit relation discussed in the last chapter.

(ME: 87 - 88).

It is clear then that the definition of savings does not imply “real capital” as sometimes suggested by Wicksell; rather, savings should be defined as a part of income, namely that part which is not used in the demand for consumption goods. As a result, “Intermediate between the decision of the saver not to consume his whole money income and the decision of the entrepreneur to make real investments with his own or someone’s capital, is the whole process of price formation” (ME:90).

For Myrdal, the equality of savings and investment is identified at two moments: *ex ante* and *ex post*. Ex post equality is obtained in a book-keeping process and thus “by default.” Ex ante equality is identified as equality between the savings and reserves for depreciation in relation to a gross real investment plan. This situation gave rise to the following statement:

If one wants to isolate real investment instead of saving on one side of the equation, one can formulate the second equilibrium condition as follows: The money rate of interest is normal if it brings about an *equality between gross real investment on the one side and saving plus total anticipated value-change of the real capital, i.e., plus expected decreases in value minus increases in value of the existing real capital, on the other side.*

(ME:96, emphasis in original).

Myrdal continued:

In this equation gross real investment, R_2 , is compared with a magnitude, which I will call “waiting” or “free capital disposal,” W , and which contains besides savings proper, S , the term anticipated value-change, i.e., depreciation minus appreciation, D . This capital disposal, W , is “free” from the standpoint of the private entrepreneur in the sense that, aside from the saved part of his income, and without selling or mortgaging his real capital, he can dispose of exactly such a part of the invested property value as corresponds to the amount of depreciation minus appreciation. For depreciation and appreciation are nothing else than calculated terms, subtracted or added to the balance of gross returns less operating costs only in order to make the net returns (=income) by definition congruent with the notion of interest.

(ME, p. 97).

Here, it is relevant to analyze another of Myrdal’s definition of savings:

Therefore, depending upon the nature of his real capital, the amount of free disposal [savings] is more or less than the individual entrepreneur -- his income and his consumption being given -- decides to devote to the increase or decrease of his property” (ME:97).

Note that savings is not a residual like in Keynes’ *General Theory*. Here, savings is a *desired* amount, similar to the desired savings à la Harrod (1973). This is a relevant definition in order to obtain a dynamic analysis. Going back to Wicksell’s second equilibrium formula, this should, therefore, be written as:

$$R_2 = W = (S + D)$$

where:

R_2 = the cost of production of new investment,

W = free capital disposal,

S = savings proper, and

D = the value-change defined as anticipated (depreciation minus appreciation).

Myrdal wrote that, “free capital disposal” would correspond to the “wage fund” in classical theory, provided the concept was modified in such a way as to fit into a non-stationary analysis” (ME:97). In order to illustrate the mechanisms of the movement of inequality between *ex ante* savings and investment towards the *ex post* equality, I present Figure 4.2, where CG corresponds to supply or demand of consumption goods as specified.

In Myrdal’s view, the position of monetary equilibrium defined as $R_2 = W = (S + D)$ is affected by lowering the money rate of interest as shown above. He described this as follows: “Increased values of real capital immediately result. The profit margin rises, and consequently a tendency towards *increased real investments* is brought about in this initial position” (ME:104). He went on to explain that while there was no change in anticipation or consumption, free capital remains unchanged and,

[while] free capital disposal would thus remained unchanged . . . real investment would of course be further stimulated by the altered anticipations causing the profit margin to rise more than it should have under constant anticipations. But if, with increasing incomes (increasing because of the change in anticipations), the *demand for consumption goods* rises too, then free capital disposal declines, while at the same time real investment increases still more.

(ME: 105-106, emphasis in original).

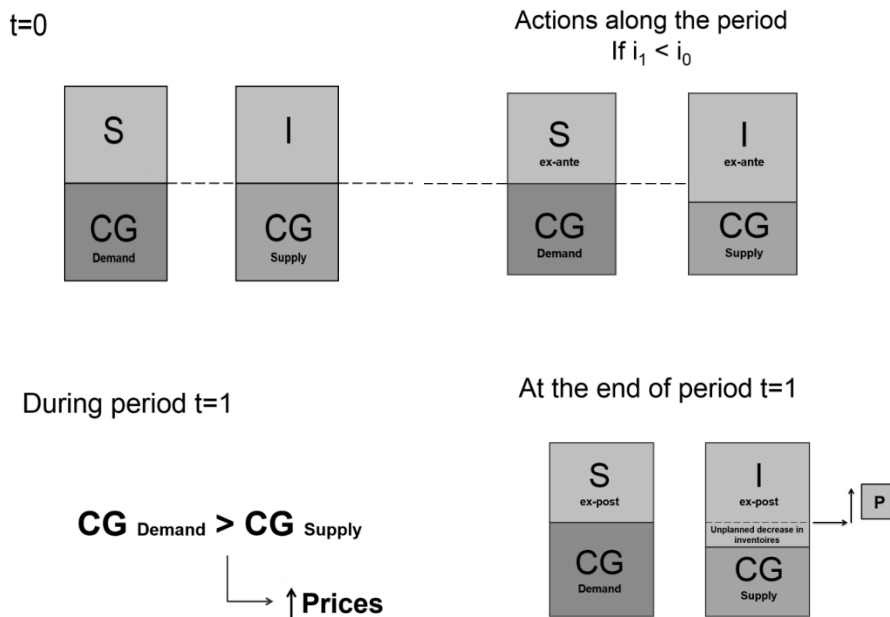


Figure 4.2 Determination of price movements based in imbalance of savings and investments according Myrdal’s ME.

This process can be viewed as accumulative because entrepreneurs maintain their expectations of increasing prices. The accumulative feature of this analysis was highly appreciated in Wicksell (1965) and furthered by Myrdal’s work. It may be said that this feature was one of the most valuable for Myrdal in later years.

Now, the relationship between *ex ante* savings as free capital and planned investment can be identified with the first monetary equilibrium condition. For a given amount of (*ex ante*) savings, there is an

equivalent amount of planned investment that warrants the *ex ante* equilibrium. This investment, as defined by Myrdal, is determined by the interest rate.

Therefore, in the extension of the Wicksellian first and second monetary equilibrium conditions identified by Myrdal, both conditions are not independent of each other. They converge into one when a given interest rate maintains equality between free capital and planned investment. Here again, this process of equilibrium/disequilibrium identified by Myrdal is described in dynamic terms by analyzing anticipated and realized profits, i.e., *ex ante* and *ex post*. Any difference between *ex ante* savings and planned investment would cause entrepreneurs to take home losses or benefits in the *ex post* values of real capital which reflect the monetary yield of an investment related to its monetary costs.

In addition, Myrdal, following Lindahl, translated the differences between savings and investment as excess or deficient demand on consumption goods.

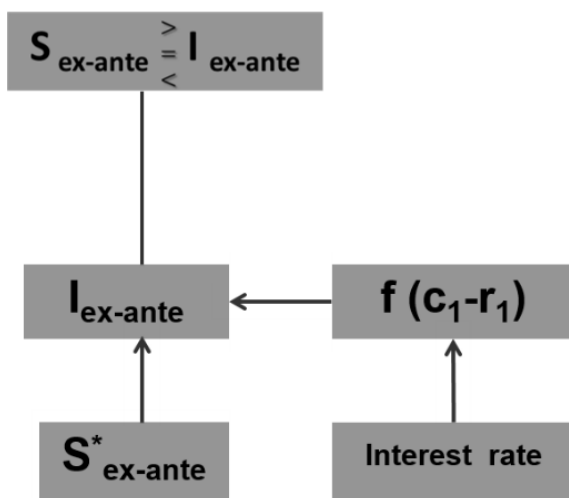


Figure 4.3 Determination of imbalance between *ex-ante* investment and savings by interest rates.

Subsequently, any inequality where planned investment is greater (lesser) than *ex ante* savings would be reflected in an increase (decrease) in prices but not in general or consumption goods, as in Wicksell or Lindahl, but rather in a very particular approach. This analysis takes us to the third monetary equilibrium condition.

THE THIRD WICKSELLIAN MONETARY EQUILIBRIUM CONDITION ACCORDING TO MYRDAL

Myrdal wrote regarding the “original” statement of Wicksell’s third monetary equilibrium condition:

By a third determination of the monetary equilibrium position, Wicksell wished to relate it to the conditions on the commodity market. The normal rate of interest, he said, is the money rate which is just necessary in order to keep the “general price level” of finished commodities constant. However, Wicksell was unable to furnish a real proof of this proposition. Moreover, this idea is false, as I shall presently prove.
 (ME:126).

Myrdal argued that the two previous monetary equilibrium conditions had to be redefined. “[Wicksell] could not derive from the two preceding equilibrium criteria a theoretically consistent equilibrium formula for the price level” (ME:128). Furthermore, Myrdal advanced the hypothesis that,

He [Wicksell] accepted the comfortable formula of a constant price level more by sentiment and as a result of a normative, *a priori*, intuition . . . And since monetary equilibrium was for him not only a theoretical instrument but also an ideal for monetary

policy, again he reached the conclusion that the money rate would guarantee an unchanging price level of consumption goods if it were normal and corresponded to the natural rate.

(ME:128).

In fact, Myrdal wrote in relation to this third equilibrium condition, “The development of the price level would seem to have nothing to do with monetary equilibrium” (ME, p. 133). Myrdal pointed this out in relation to the acceptance of the Wicksellian hypothesis. He stated that at least in Sweden,

A formulation by no means clear in principle appeared to be correct because it proved to be “practical;” something desired became truth; a rather old experience in the history of economic doctrines. By emphasizing “the general price level” he established close contact with the traditions of the old quantity theory, which Wicksell never intended to displace but only to improve

(ME, p. 129).¹²

According to Myrdal, although the three Wicksellian monetary equilibrium conditions are flawed from the beginning, they could be reinterpreted to fulfill Wicksell’s intuition. Myrdal certainly found a relationship between interest rates and prices based on a set of economic observations and principles. In doing so, he also discovered the scope and limitations of the Wicksellian hypothesis. But before Myrdal “rebuilt” the Wicksellian structure, he redefined the concept of a relevant “general” price index. He pointed out “the [monetary] equilibrium character of a situation cannot . . . be characterized sufficiently by a mere study of the general price movements” (ME:142). In developing the concept known as the *Myrdalian price index* [named by the author of this chapter], Myrdal emphasized the institutional fact that not all prices are affected in the same way by the disequilibrium related to savings and investment, nor in their relation to consumption goods either. Myrdal considered the fact that some prices are sticky because of the institutional arrangements in the goods and labor markets.

In the Myrdalian framework, the price index is related to monetary equilibrium as defined by the second equilibrium condition and institutional facts. Thus, Myrdal clarified that “Even apart from . . . contracts, fixing returns and costs for certain economic subjects, there is a general element of *inertia* in the adjustment of the economic system to primary changes” (ME:134). He went on to state that they [prices] depend “upon different institutional circumstances -- upon law, conventions, consumption habits, methods of production, patterns of marketing, price policies, monopolistic elements of all sorts” (ME:135). Here, it is appropriate to note that while most of the current literature based the stickiness of prices on market imperfections, Myrdal also focused on its institutional foundations.

Following Myrdal’s conceptual construction, it is possible to identify among all the prices in the economy, a dichotomy between “sticky” and flexible prices. This dichotomy has relevant policy implications, “The sticky prices would act as a restraint on the price system: A monetary policy aimed to preserve the equilibrium relations must, therefore, *adapt the flexible prices to the absolute level of the sticky ones*” (ME: 34-135, emphasis in the original). The policy objective is to “adjust” price stability to the “sticky” ones. In particular,

When we talk about sticky and flexible prices we are already thinking in terms of indices of different price levels, of which the first sets a limit to the movement of the price system under conditions of a monetary equilibrium.

(ME: 136).

Subsequently, the Myrdalian price index should focus not only on sticky prices, but also take into account the relative importance of their relation to investment goods. Specifically, the Myrdalian price index

should be defined as an index in which the individual price are weighted, first, with respect to their stickiness of reaction, and second, with respect to their relative importance in the calculations of profitability by entrepreneurs and consequently in the volume of real investment.

(ME: 136-137).

Particularly, in this index “prices of various goods, or of the same goods in various markets, are weighted with respect to their stickiness and according to their significance for real investment” (ME, p. 194). Even with the practical difficulties in building this index, (see Palander,1953), and also Ohlin (1933, 1978), it is important to point out that such an index must take into consideration the institutional circumstances that allow us to go from theory to reality. Myrdal is firm in this regard and he wrote,

By means of further analysis of the weighting system . . . monetary theory is brought into touch with all the institutional circumstances which determine price formation in reality, but which are overlooked so often in abstract theory. Only by being confronted in this way with realities of social life via the stickiness of prices can a perfection of monetary theory be expected in future.

(ME: 137).

In the Myrdalian framework, where the three Wicksell monetary equilibrium conditions are transformed and “collapsed” into a particular level price, they are directly related to the difference between money and real interest rates. In Figure 4.4, a graphical approach to the relationship among the three conditions is presented.

Myrdal then offered a complete framework that nicely complements the Wicksell hypothesis, since it allows the analysis of monetary policy based on interest rates rules to be developed in a stationary and non- stationary state of a credit-based economy. Furthermore, Myrdal submitted an analytical approach to locating monetary policy within a wider institutional context that will be explained in the next section.

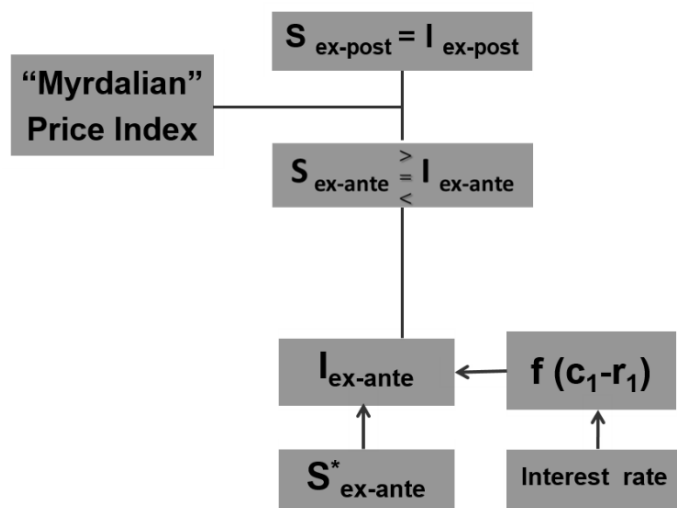


Figure 4.4 Determination of ‘Myrdalian’ price index by interest rates.

LESSONS FROM MYRDAL’S *MONETARY EQUILIBRIUM*: THE INDIFFERENCE FIELD OF MONETARY EQUILIBRIUM.

Fulfilling the three monetary equilibrium conditions as developed by Myrdal allows us to obtain some relevant lessons for the analysis of the monetary rules. Specifically, the conditions create a better understanding of the so-called indifference field of monetary equilibrium, the efficiency of monetary policy under interest rate rules in an economic depression, monetary equilibrium (norm) as stabilizing

policy, the limitations of monetary policy as employment policy, and monetary policy as social policy. These five lessons are analyzed in de León (2011). In this article, for reasons of space, only a presentation of the indifference field in monetary policy is given.

As we can see from Figure 4.5, the Myrdalian framework demonstrates that interest rates as a monetary equilibrium policy depend on the “stability” of savings ex-ante.¹³ By developing the concept of an indifference field of monetary equilibrium, Myrdal primarily focused on the possibility of having the same effect on monetary equilibrium from a variety of interest rates and credit conditions. If, in Wicksell’s hypothesis, the money interest rate is considered as an abstraction of a mixed group of various interest rates in an equally variable group of credit conditions, the reality is that one may think of different combinations. Myrdal pointed out that,

[Because of] the fact that in reality there is not a single ‘rate of interest’ but a heterogeneous system of credit conditions of various kinds . . . it must be possible to think of various combinations of different interest rates, and of interest rates with other combinations, which in a given situation would have an equal effect in bringing about monetary equilibrium.

(ME: 159).

The latter case of the Myrdalian framework is illustrated in Figure 4.5.

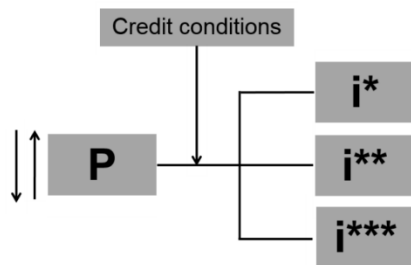


Figure 4.5 Determination of prices by different interest and credit conditions.

Further in his analysis, Myrdal (ME:160) included other changes in different factors influencing the price identified in the Myrdalian price index in his framework. He suggested that it may be useful to group together all those social factors which are, or can be, subject to public control, such as the means of monetary policy, proper of monetary equilibrium, and *uncontrollable* economic factors. In this context, Myrdal added that “The line of demarcation is entirely determined by the institutional and political structure of the economy concerned at the time and is thus not fixed” (ME:160).

He also stated that,

In admitting the possibility of different combinations with regard to which the conditions of monetary equilibrium are “indifferent” within a large field, one is not yet, however, outside the realm of the equilibrium concept. On the contrary, these combination problems can be discussed only in the framework of the equilibrium concept.

(ME:161).

That combination opens the possibility of an indifference field of monetary equilibrium. This field is even wider if one considers the conditions that monetary equilibrium is determined by circumstances such as all social factors, including credit conditions, which can be made subject to public control; short/long term interest rates; closed/open economy; impact on consumption goods; Savings rates of contractors and entrepreneurs.

The complete framework that illustrates the mechanics of monetary equilibrium and its indifference field is presented in Figure 4.6, according to this author's interpretation of ME.

According to Myrdal,

Maintaining a monetary equilibrium becomes a question not only of a monetary policy but of economic policy as a whole, social policy and the institutions which rule the labor market, cartel legislation and all related factors. Various combinations of these heterogeneous things, more or less under political control, together with appropriate values of the standard combination of credit conditions, produce stable monetary equilibrium relations.

(ME:184).

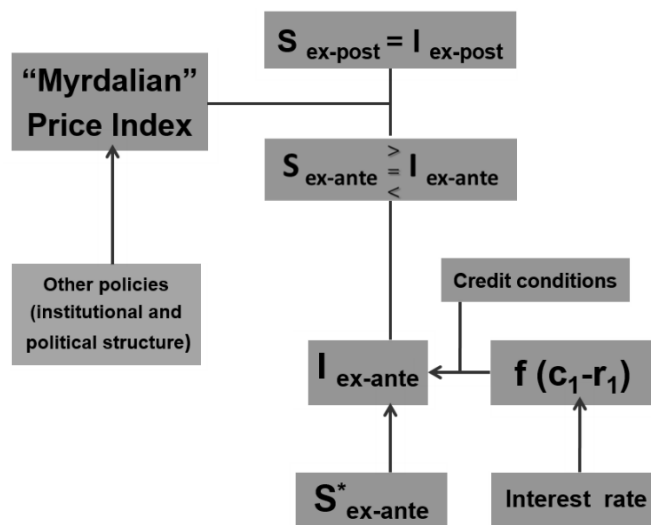


Figure 4.6 Complete framework of the relationship between interest rates and price.

Although the indifference field had highest importance for further development of monetary theory and was especially important for the discussion of monetary policy, Myrdal wrote “The problem of the indifference field of monetary equilibrium cannot be dealt with here in details” (ME:161). He went on, instead, to contribute to the debate on the *ineffectiveness of the discount rate* in Sweden around 1932. He focused on the effects of tightening of credit conditions on monetary equilibrium to prevent the depreciation of the *Krona*. His analysis developed many insights into the relevant factors which may interact with credit conditions; their results in terms of that policy objective; and their influences on production, employment, and social policy (see ME:161-176). Here, a long quotation that tries to summarize these results is given:

There are certain general inferences to be drawn from the broad indifference regions, illustrated by the examples discussed above. First, it is wrong to conclude from the supposition of a fairly stable situation on the capital market, or from relative stable price or exchange relations that just the credit policy, discount rates and credit restrictions exist, or have existed, which are necessary to maintain monetary equilibrium. For it is possible, and, in times of crisis like the present, even probable, that monetary equilibrium would be maintained either by a substantially more or a substantially less severe credit pressure –and, to be sure, with a larger or smaller volume of production and employment and a more or less strained social policy. One is naturally guilty of a still more dangerous error if, from the same assumptions, one draws the conclusion that in credit policy we have actually a means at hand with which we can practically and effectively control and stabilize the given situation. If it is actually stabilized for a certain

period that is the result of a very complicated system of causes, and the ability of the credit policy to attain the same result with important shifts among the other causes is certainly not proved by this stability. The worst mistake of all would, of course, arise if one saw in such a situation a proof of the efficacy of the rate of discount in particular. The Central Bank might be able to maintain a very low or a very high rate of discount at will, and in either case attain equality in the relation between the volume of real investment and free capital disposal. Nevertheless, the shift... is not without importance, not only for the profitability of the banks . . . and, *in general, for the distribution of incomes in the society.*

(ME: 175- 176, emphasis added).

Even more significant for the implications of the indifference field:

Monetary equilibrium can be attained by quite different combinations of credit conditions. Further, these different combinations are not politically indifferent but necessarily signify a discrimination between various types of demand of credit...various social groups would be interested in different combinations of credit conditions . . . But immediately the problem of monetary policy is really taken up for discussion... the problem of the connection between monetary policy and all other economic policy necessarily becomes important.

(ME: 182 and 185).

In this approach, Myrdal identified that, although there is an open field of indifference to obtain price stability this indifference is not unrelated to a specific economic policy in a wider sense, including those directly or indirectly associated with income distribution.

As long as it has been tried by the author to development what can be the foundation of an alternative analysis perspective on monetary rules by Myrdal, this analysis may be related to Ohlin (1937a and 1937b), since he offered a synthesis of what he called the Stockholm Theory of Savings and Investments (as developed by Wicksell, Lindahl, and Myrdal); later it became known as the Swedish School. Specifically, pertaining this article, while Ohlin only emphasized the dynamic approach, he did not go into details on monetary policy or monetary rules. In fact, Ohlin only considered Chapter V of Myrdal's work (see Ohlin, 1937a: 57, fn 1), in which Wicksell's second equilibrium condition is discussed, without mentioning either the first or third ones.

REASONS WHY WE SHOULD READ MYRDAL, AS A COMPLEMENT TO WICKSELL, IN THE FOUNDATION OF MONETARY POLICY BASED ON INTEREST RATE RULES AND ONE OPEN QUESTION

In this chapter, I have argued that since the current conventional approach (see Woodford 2003) only analyzes the effectiveness of interest rates rules in a stationary state, while singling out monetary policy from the rest of economic policy, this approach is not very useful in times of economic distress like the Great Depression and the current financial crisis (2008-?). It also does not take into account the institutional facts surrounding monetary policy. Subsequently, Myrdal provided readers with some interesting insights such as the *Myrdalian price index* and his work advanced the concept of an *indifference field*, which allows the exploration of the interrelationship between monetary policy and explicit and implicit economic policy. Furthermore, Myrdal argued that given disequilibrium between *ex post* savings and planned investment, the efficiency of monetary rules is limited. But why have these valuable lessons been forgotten in the literature?

Several hypotheses are offered:

First, perhaps Myrdal's analysis is somewhat limited as he himself pointed out, "There is not reason to hide the fact that the analysis has been more successful in discovering than in solving open problems" (ME:204).

Second, Myrdal's work might be too simplistic as he acknowledged, "It may be admitted without hesitation that a certain journalistic superficiality during this period had a real value" (ME:1). In the latter years of his life, Myrdal did not really appreciate his contribution to monetary policy;

Our writings [of the Swedish economists] during these years [1930-32] in the early thirties, and before we were engulfed in practical and political tasks, are the foundation for what doubtful claim we may have to the esteem in which the so-called Stockholm School has occasionally been held abroad. If it ever existed, now at any rate, it is dispersed.

(Myrdal 1958, as quoted in Appelqvist and Anderson 2005: 21)

Third, as Jonung noted,

The latter (Stockholm School) is based on a number of new concepts introduced by Ohlin. These concepts are, however, difficult or impossible to use in empirical work, because one cannot find measurable quantities for them. Thus, the theory becomes impossible to disprove or verify through empirical work.

(Jonung 1979: 491)

Myrdal also acknowledged this limitation, "We must leave unsettled the important questions of how Wicksell's theory may be related to reality by restating his equilibrium formulas in observable and measurable terms. We have not hidden the difficulties" (ME: 124). However, national accounting in leading and anticipation indicators have certainly advanced, and they can be worked out for this purpose; or, we may find creative ways to conceptualize *ex ante* terms.¹⁴

Fourth, while most of national economies follow a growth pattern of a stationary state in the postwar times, analysis of non-stationary state seems to be a very special case, which unfortunately disappeared from the academic mainstream. In fact, after the publication of ME in English, in 1939,¹⁵ there were reviews by Robinson, Hicks, Ellis, Lerner, Palander, between 1939 and 1941, Shackle, in 1967, Hansson in 1982. All of these reviews is acknowledged his development of monetary rules based on interest rates. Later, Myrdal's monetary theory and policy contributions were mentioned in a couple of chapters in Dostaler et al. (1992), by Seccareccia and Velupillai, Laidler (1999), De Aguirre (2000b), Woodford (2003) and more recently by Tobon (2006) and Siven (2006). In any case, they emphasized the role of anticipation in price formation, the mechanics of a temporary equilibrium method or the critique of Wicksell's hypothesis rather than the analysis of monetary policy based on interest rates.

In a more recent paper, Mazzocchi, et al. (2007) advanced the argument that a more explanatory "triangle" based on Wicksell (and some Keynes) can have more illuminating power than the "New Neoclassical Synthesis". In that perspective Myrdal could be another triangle such as intertemporal disequilibrium, sticky prices, and institutional imperfections in the price mechanism in the investment and saving "market". Here I only present the fundamental parts of the Myrdal's model, it is my intuition that these ideas can be working out in the same rigorous direction of the Mazzocchi et al.'s paper.

REFERENCES

- Aguirre, J.A. (2000a), "Introducción a la Edición Española de 'La Tasa de Interés y el Nivel de los Precios' in Wicksell (1898, 1965, 2000)
- Aguirre, J.A. (2000b), "La Tasa de Interés en Knut Wicksell" appendix to 'La Tasa de Interés y el Nivel de los Precios' in Wicksell (1898, 1965, 2000)
- Appleqvist, Örjan and Stellan Anderson (2005), *The Essential Gunnar Myrdal*, New York: The New Press.
- Berg, C. and Jonung, L. (1998) "Pioneering Price Level Targeting: The Swedish Experience 1931-37," SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance No. 290. December.
- Boianovsky, M. and Trautwein, H-M. (2006). Wicksell after Woodford. *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 28, issue 02, pp. 171-185.
- Carlson, B. (2011), "From the gold standard to price level targeting: Swedish monetary policy in the daily press during the 1930's," *Sveriges Riskbank Economic Review*, 2011, issue 1. pp. 29-64.
- Chiodi, G. (1991), *Wicksell's Monetary Theory*, New York: St. Martin Press.
- Dostaler, G., D. Ethier, and L. Lepage (1992), *Gunnar Myrdal and His Works*, Montreal: Harvest House.
- Hansson, Börjn (1982), *The Stockholm School and the Development of Dynamic Method*. London: Croom Helm.
- Hayek, F.A. (1933), *Beiträge zur Geldtheorie*. Vienna: Julius Springer.
- Hicks, J. (1985) *Methods of Dynamic Economics*, Oxford: Oxford University Press.
- Jonung, L. (1979), "Knut Wicksell's norm of price stabilization and Swedish Monetary Policy in the 1930's," *Journal of Monetary Economics*, (October 1979), 5 (4). pp. 459-496.
- Laidler, D. (1991), *The Golden Age of the Quantity Theory*, New Jersey: Princeton University Press.
- Laidler, D. (1999) *Fabricating the Keynesian Revolution: Studies of the Inter-war Literature on Money, the Cycle, and Unemployment*, Cambridge: Cambridge university Press.
- León-Arias, A. (2011), *Some Lessons for Monetary Policy Based on Interest Rates Rules from Myrdal's **Monetary Equilibrium**: Why Should We Read Myrdal as complement of Wicksell?* Extended version available in (accesed on April 1st 2013) http://adriandeleon.cucea.udg.mx/docs/SLMRBIT_MYRDALSME.pdf
- León-Arias, A. (2012), *Estancamiento Económico de México un Análisis de sus determinantes a través de un modelo à la Harrod*. Guadalajara (Mexico): Universidad de Guadalajara. Available in (Visite don April 1st 2013) http://adriandeleon.cucea.udg.mx/docs/ESTANCAMIENTO_ECONOMICO.pdf
- Lindahl, E. [1939, 1970], *Studies in the Theory of Money and Capital*, New York: August M. Kelly.
- Lundberg, E. (1937, 1955), *Studies in the Theory of Economic Expansion*, Oxford: Basil Blackwell.
- Mazzocchi, R. Tamborini, R. and Trautwein, H. M. (2007), "The Two Triangles: What did Wicksell and Keynes know about macroeconomics the modern economists do not (consider)?," Working Paper 0906, Department of Economics, University of Trento, Italia.
- Myrdal, G. [1965; orig. Swed. edn 1932; 1st Engl. trans 1939] *Monetary Equilibrium*, New York: August M. Kelly.

- Ohlin, B. (1933, 1978) , “On the Formulation of Monetary Theory”, *History of Political Economy* 10: 3, pp.353-388. [this article is a translation of “Till fragan om penningteoriens upplägging”, *Ekonomisk Tidskrift*, 35, no. 2 1933 by Hans J. Brems and William P. Yohe]
- Ohlin, B. (1937a) “Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment I”, *Economic Journal*, Vol. 47, No. 185 (March) pp.53-69.
- Ohlin, B. (1937b) “Some Notes on the Stockholm Theory of Savings and Investment II”, *Economic Journal*, Vol. 47, No. 186 (June) pp. 241-240.
- Palander, T. [1953; org. Swed. Edn 1941] “On the Concepts and Methods of the Stockholm School,” International Economic Papers, No. 3, International Economics Association.
- Seccareccia, M. (1992), “Wicksellianism, Myrdal and the Monetary Explanation of Cyclical Crises,” in Dostaler (1992)
- Shackle, G.L.S. (1967), *The Years of High Theory: Invention and Tradition in Economic Thought 1926-1939*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sraffa, P.(1960), *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, CUP.
- Siven, C-H. (2007), "Monetary Equilibrium", *History of Political Economy*, Vol 38, pp. 665-709. http://www2.ne.su.se/paper/wp05_07.pdf (visited on April 15th 2013).
- Thomas, B.(1936), *Monetary Policy and Crises: A Study of Swedish Experience*, London: George Routledge and Sons.
- Tobon, A. (2006), “On Prices in Myrdal’s Monetary Theory,” *History of Economic Review*, 43, Winter, p. 88-100.
- Uhr, C. G (1960), *Economic Doctrines of Knut Wicksell*, University of California Press, Berkeley.
- Wicksell, K. (1934; orig. Germ. Edn 1901) *Lectures on Political Economy*, Vol. 1, London: George Routledge & Sons.
- Wicksell, K. (1935; orig. Germ. Edn 1906) *Lectures on Political Economy*, Vol. 2, London: George Routledge & Sons.
- Wicksell, K. [1965; orig. Germ. Edn 1898], *Interest and Prices*, New York: Augustus M. Kelley; repr. Of the Engl. Trans. By R.F. Kahn (1936) *Interest and Prices*, London, Macmillan.
- Wicksell, K. [2000; orig. Germ. Edn 1898 1965, 2000], *La Tasa de Interés y el Nivel de los Precios*, Madrid: Ediciones Aosta.
- Woodford, Michael (2003), *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*. Princeton and Oxford: Princeton University Press.

UNA ALTERNATIVA METODOLOGICA PARA RELEVAR LA APLICACIÓN DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS UNIVERSIDADES PÚBLICAS ARGENTINAS (UPA)

Lorenzo, Carlos Alberto **(FCE-UNCPBA)**

Lorenzo, María Natalia **(FCE-UNCPBA)**

1.0. BREVES CONCEPTOS DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

La complejidad y el dinamismo de los entornos a los que las organizaciones se enfrentan requieren que las mismas puedan adaptarse rápida y eficazmente para sobrevivir.

En el contexto económico actual, el desarrollo de capacidades tecnológicas se plantea como uno de los pilares básicos en los que las organizaciones deben basar su efectividad.

Ciertamente la relación entre tecnología y creación de valor no es nueva, ya que fue el propio Schumpeter (1934) quien concibió el cambio tecnológico como la causa fundamental del dinamismo y el crecimiento para la economía y por ende para la sociedad a través de sus instituciones y organismos.

Desde hace muchos años se postuló desde la comunidad científica y la práctica de la gestión organizacional, con mayor cantidad de casos en el medio empresario, que el principal activo es el conocimiento. Podemos derivar de esto que en las Universidades mucho más aún (por ej. Hall, 1992; Nonaka, 1994; Nonaka y Takeuchi, 1995; Grant, 1996; Spender, 1996), y que sus procesos más importantes son las pautas de aprendizaje (por ej. March, 1991; Ghemawat y Costa, 1993; Levinthal y March, 1993).

La toma de decisiones relacionada con el conocimiento tecnológico se trata de una tarea complicada, ya que su carácter intangible hace que tenga características particulares que lo diferencian. Consideramos que es tan importante el estudio de la naturaleza del conocimiento responsable de la creación de innovaciones relevantes, como el análisis del proceso de construcción-renovación de las capacidades.

Entendemos por capacidad tecnológica toda facultad genérica de la organización para movilizar conjuntamente recursos técnicos que permitan el desarrollo de productos y/o procesos productivos innovadores de éxito, al servicio de estrategias creadoras de valor.

El conocimiento es Específico -con respecto al contexto-, Relacional -en tanto que depende de la situación-, Dinámico -puesto que su creación se asienta en interacciones dinámicas sociales entre individuos, grupos, organizaciones y sociedades-, y Humano - puesto que está en esencia relacionado con la actividad humana y en el sistema de valores de las personas, por lo cual es también desde allí subjetivo-.

Hay que tener en cuenta la existencia de dos tipos básicos de conocimiento: el conocimiento explícito expresado por lo general en lenguaje formal y sistemático, siendo posible procesarlo, transmitirlo y almacenarlo; y el conocimiento tácito que tiene elementos cognitivos, paradigmas, creencias y experiencia práctica, habilidades y otros aspectos informales.

La articulación de modelos mentales tácitos es un factor esencial en la creación de nuevo conocimiento. Se deben considerar ambos tipos de conocimiento y fundamentalmente su interacción, comenzando por el individuo y avanzar en la dimensión organizacional, regional y social. El aspecto más importante

del dinamismo de una organización de conocimiento como es la Universidad, es su capacidad para crear constantemente nuevo conocimiento, siendo un proceso inacabable que se actualiza constantemente.

Peter Drucker hacia 1960 presentó las nociones de trabajo del conocimiento y trabajadores del conocimiento. Dijo en su obra “La sociedad postcapitalista” que el recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y será el conocimiento. En esa sociedad los trabajadores del conocimiento juegan un papel central.

Desde el autor mencionado, hay que construir prácticas sistemáticas para gestionar la transformación, abandonando el conocimiento que resulta obsoleto, aprendiendo y recreando a través de mejoras continuas de actividades, el desarrollo de nuevas aplicaciones y la innovación continua como proceso organizacional. Se debe encarar este reto incrementando la productividad de los trabajadores del conocimiento.

Lo novedoso en cuanto al conocimiento, que se remonta al inicio de la civilización, es el establecimiento de la relación entre el individuo y la capacidad de generar valor, lo que ha sido realizado hace no muchos años. Se encuentra promocionado por iniciativas y proyectos que están otorgando al conocimiento una gran atención de parte de quienes toman decisiones en la sociedad. Se considera una actividad transversal de apoyo a todos los procesos que se llevan a cabo en la organización con el objeto de mejorarlos y también como un proceso específico sumado a los demás existentes en la organización.

2.0. IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS UPAs Y CARACTERÍSTICAS COMUNES DE LAS MISMAS

La Universidad es la organización por excelencia de la creación, difusión y recreación de conocimiento para crear valor en la sociedad. Es por eso que lo que pueda hacer la administración y la gestión para apoyar estas funciones del conocimiento en la organización Universidad es vital.

¿Con que tipo de Organización nos encontramos estructuralmente? Nos encontramos con una organización cuyas funciones están bien definidas en la ley Universitaria, y también las principales áreas que la componen desde el sistema administrativo y académico.

Desde allí que el tipo cultural en aspectos esenciales de su finalidad son parecidos y el sistema político también aunque se difiera en aspectos estructurales y formas de encaminar las representaciones. Estas cuestiones de sistema político, estructura y también el contexto dónde se hallen insertas mascararán las mayores diferencias, que serán fundamentalmente entre Universidades y no tanto entre Facultades de una misma Universidad. Estos aspectos son fundamentales desde el abordaje de este trabajo que se encuentra relacionado con el Modelo SER H4, producto de nuestras investigaciones de 15 años.

Las diferencias mencionadas se pueden notar en los procesos de estos sistemas, como también en los estilos de liderazgo y la forma de aplicar la influencia dentro de las características de su sistema de comunicación. También en la estructura organizacional pueden existir diferencias si la misma es bajo el sistema de Facultades o departamental. Todo ello se encuentra en el marco del sistema político y la tipología cultura.

Es decir que la tipología en su amplitud de rango es similar para todas, pero existen diferencias que es necesario contemplar y que proponemos descubrir desde el análisis de los procesos. Cuando debemos diagnosticar la relación administración-gestión en gestión del conocimiento surgen las diferencias en la matriz de variables intangibles de liderazgo, poder, comunicación, estructura, recursos, estrategia y

contexto con la tipología cultural analizada en sus distintas dimensiones, tal como la herramienta modélica del Modelo SER H4, de nuestra autoría y dirección, la establece sistémicamente.

Algunos trabajos y libros, cómo por ejemplo se hace referencia a continuación, nos hacen ver cuáles son las limitaciones de la gestión universitaria en general y la pública argentina en particular.

Gestionar efectivamente el conocimiento se está tornando en una cuestión ineludible para abordar la complejidad de este tipo de organización como uno de los aportes para ir superando las limitaciones de la educación pública universitaria argentina.

De la bibliografía vista y nuestra propia experiencia, se postula que en las UPA existe para realizar sus funciones descritas por ley y de acuerdo a normas propias de autonomía, una cultura administrativa burocrática que promueve cambios cuando son necesidades del poder político, y se aplican según las características del liderazgo y sus equipos.

Eso implica que existen limitaciones en la dinámica estratégica y estructuras rígidas determinadas por las leyes laborales, los sindicatos y la relación con el Poder y el sistema político. Las negociaciones para continuar con las responsabilidades se dan con la finalidad de ratificar la mayoría de las veces el poder interno a través de la distribución de recursos, que se originan en parte por el contexto cliente del conocimiento y/o de la certificación de la aplicación del mismo.

¿Qué espacio tiene la Gestión del Conocimiento en esta situación postulada? ¿Cómo facilita la Gestión del Conocimiento el poder y cómo? ¿Se pueden priorizar algunos aspectos de la Gestión del Conocimiento, por los costos que trae el poder cohesivo y central, a través de cambios que no tornan controlables algunos comportamientos? Todas estas y otras relacionadas son preguntas que se encuentran omnipresentes en las probabilidades de Gestionar mejor el conocimiento en la UPA.

Autores argentinos y trabajos como el de Lamarra, Norberto, “La educación superior en la Argentina” (2002); García de Fanelli, Ana María, “Gestión de las Universidades Públicas: la experiencia internacional” (1998); Pérez Lindo, Augusto, “Teoría y evaluación de la Educación Superior” (1993); Pérez Lindo, Augusto, “La batalla de la inteligencia” (1989) y Marquis, Carlos, “Democracia y burocracia Universitaria” (1987) sientan base de estudios posteriores.

3.0. APLICACIÓN DEL MODELO SER H4 PARA LOS OBJETIVOS DE ESTE TRABAJO

En el Modelo SER H4, con 15 años de desarrollo y sustentado en 5 proyectos trianuales de investigación, las variables se vinculan con los procesos, y las finalidades éstos son analizadas a través de tales variables en todo lo pertinente al sujeto donde se aplican, en este caso las Facultades en lugar de la Universidad, como se indicará a continuación.

El conjunto de las finalidades perseguidas por la administración y la gestión, a través de los procesos y actividades de gestión del conocimiento, constituyen el submodelo en el marco del Modelo SER H4. Como es un enfoque sistémico, existe una matriz general que relaciona los elementos, en este caso del submodelo y que permite abordar la complejidad de una mejor manera para su comprensión y aplicación.

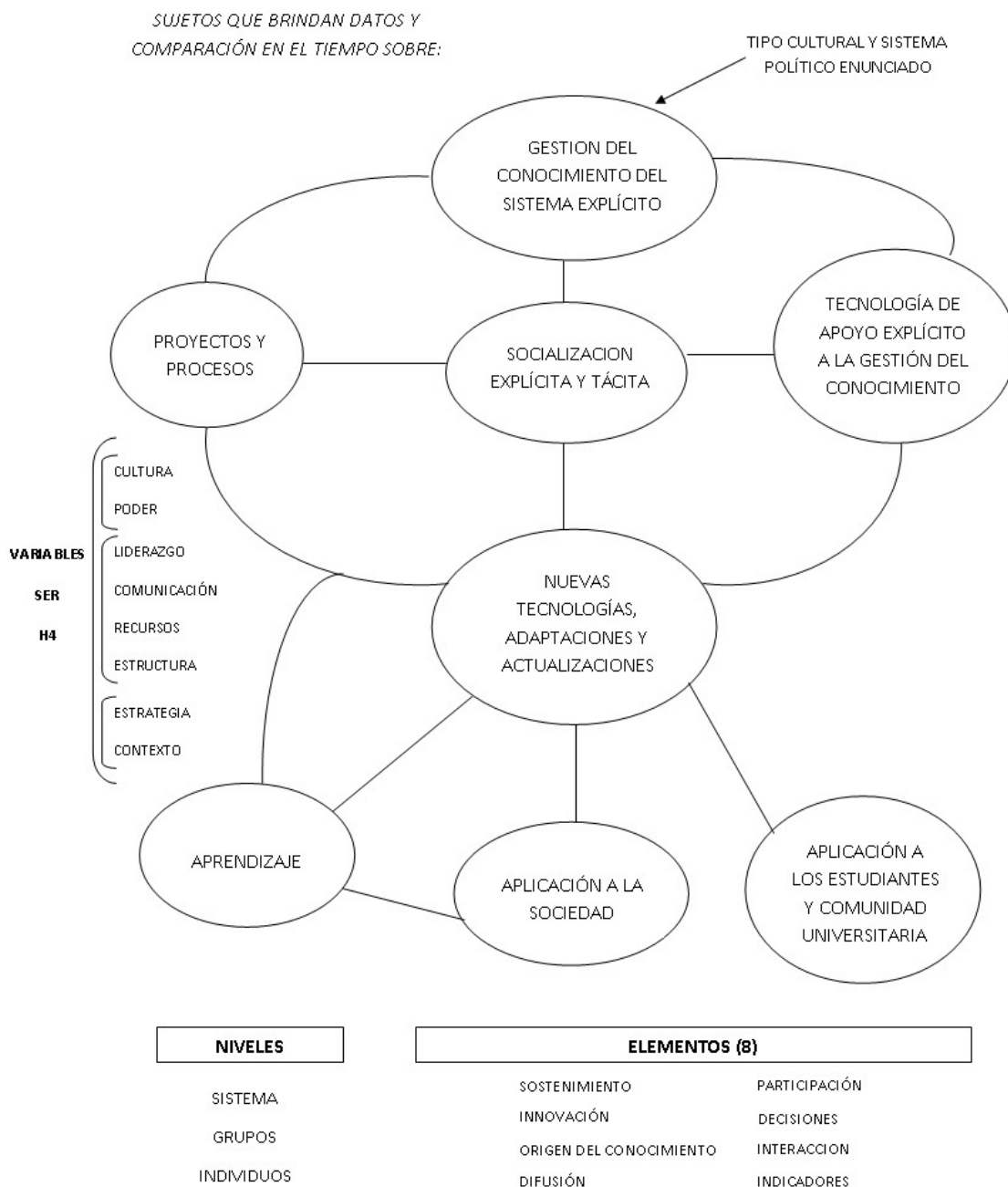
El Modelo SER H4 toma al hombre integrado. La Gestión del Conocimiento cuenta con la colaboración de la informática y la tecnología, pero sólo constituyen herramientas para facilitar el desarrollo de las decisiones, el comportamiento y el aprendizaje del hombre. Por ello el relevamiento en las organizaciones, y fundamentalmente en un tipo de ellas como es la Universidad está basado en el hombre, quien además es el comienzo del conocimiento por su creatividad para descubrirlo, constituyendo éste su origen de una manera tácita y subjetiva que posteriormente se intentará llevar a la explícita.

Aunque muchas veces se haya negado, la emoción se ha encontrado siempre en la gestión de las organizaciones, aún dentro del rigor profesional y a pesar de que tengamos el pensamiento entrenado racionalmente para gestionarlas.

En lugar de focalizar en la planeación y la predicción se propone explorar los efectos de la comunicación y su influencia, la anticipación de oportunidades y de cambios y de acoger iniciativas de responsabilidades y propósitos compartidos.

4.0. GRÁFICO DEL MODELO GLOBAL EN QUE SE BASA ESTE TRABAJO

MODELO GLOBAL DE RELEVAMIENTO DE ESTE TRABAJO



Fuente: producción propia.

5.0. ASPECTOS DE ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN A OBSERVAR TENTATIVAMENTE PARA EL APOYO A LOS PROCESOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

En consecuencia, basados en los marcos teóricos y modelos que se mencionaron sucintamente con anterioridad, hay que poner atención en apoyar administrativamente todo lo que ayude a: la generación de información (recoger y crear conocimiento); su integración y diseminación (socialización); la interpretación colectiva (socialización en equipos) y la actuación (que incluye la autonomía de los miembros para realizar cambios cuando se necesitan. Estos son aspectos fundamentalmente tácitos que se pueden ver en Peter Senge en su libro *Las 5 disciplinas*. Tomamos en cuenta a Nonaka (1994) que propone tener en cuenta tres niveles de proceso: el individual, el grupal y el organizacional; los tipos de directivos que establece H. Mintzberg de roles directivos para seleccionar las personas para entrevistar y obtener información. Y esto se hace en el marco de los marcadores que nos señala el Modelo SER H4 en relación a las variables, dimensiones, tipos culturales y políticos, configuraciones organizacionales y Metaprosesos que el Modelo tiene.

También de Nonaka (ídem) se tiene en cuenta lo que llama la exteriorización (que es la enunciación de conceptos explícitos) y la combinación (que es la sistematización ordenada de conocimientos explícitos) que finaliza cerrando este ciclo espiralado en la interiorización, que lleva lo explícito a lo tácito “aprendiendo haciendo”.

El concepto descriptivo de conocimiento en relación a todo esto es que se trata de convertir datos en información y ésta en conocimiento; o sea entender situaciones y problemas para poder realizar mejoras en la organización universidad y en la sociedad, y que todo ese proceso sirva para el aprendizaje y la experiencia, mejorando la intuición y la sabiduría, la cual contempla la ética sobre la base de la moral.

Para ello hay que relevar y ajustar procesos de registros de datos, de información, de difusión y socialización, de combinación de información para la producción de conocimiento, de decisiones de cambios innovativos de transferencia y extensión (que nos van señalando el aprendizaje de la organización) y de aplicaciones en campo y registro de patentes.

6.0. ESBOZO PARA ELABORAR UNA METODOLOGÍA QUE RELEVE EN LAS UPA LA INFORMACIÓN NECESARIA PARA TENER UN DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Este tema y problema hace necesario, para un muestreo de multicasos representativo, realizar una selección por magnitud de las UPA, por antigüedad y por tipo de conocimiento académico. Los recursos, limitaciones varias, subculturas organizacionales hacen al menos necesaria esta división en los trabajos de campo.

Se requiere un nivel de mayor operatividad del sostenimiento administrativo a la actividad de Gestión del Conocimiento, que a su vez sea abarcativa de un área del conocimiento. Por lo cual se estima que el relevamiento se debe tomar a nivel de Facultad o Departamento en las Universidades que estén estructuradas organizacionalmente así.

Se deben formar al menos dos grupos de tipos de ciencias y/o disciplinas universitarias. Por decirlo en forma general: ciencias duras y ciencias blandas, ya que ellas inciden en su impacto en el desenvolvimiento administrativo y de gestión de cada tipo de Facultad.

La importancia representativa de la magnitud y la antigüedad implica crear un criterio de multicasos determinados por estos aspectos.

Por otro lado, se encuentran el tema de dónde y a quienes realizar el relevamiento ya sea personal como documental.

Los mismos han de realizarse a los siguientes funcionarios Universitarios (cuya selección y exhaustividad depende de cada caso): Decano o Director, Vice Decano o Vice Director, Secretario General (o el cargo que haga las veces si existe), Secretaria Administrativo, Secretario de Investigación, Secretario de Post Grado, Secretario Académico y Secretario de Transferencia y Extensión.

A través de estas personas y la detección y análisis de material de los procesos relevantes de apoyo a la Gestión del Conocimiento se realizará el relevamiento de los siguientes sectores e interacción entre los mismos: no docentes, estudiantes, docentes, investigadores, transferencia, extensión, gestión en la comunidad, biblioteca y redes, educación virtual y graduados propios y de otras Universidades.

Se propone prestar atención y relevar las siguientes etapas: 1) Situación de aprendizaje por socialización (tácito); 2) generación de información por enunciación de conceptos (explícito); 3) sistematización combinada de conocimientos (explícito); 4) interpretación colectiva en equipos (tácito); y 5) autonomía de los miembros para realizar cambios cuando sea necesario (tácito). Observando la influencia del sector y formas de canalizar los conflictos, el estilo de liderazgo, los valores y las características de la comunicación, y la limitación en la fluidez relacionada con la estructura como así también la fuerza impulsora de esa estructura organizacional.

Los aspectos en que es necesario prestar atención en el relevamiento de campo son los siguientes:

- a) **Listado de aspectos Culturales/Poder, e indicadores como guía complementaria que relacionan los recursos humanos con la Gestión del Conocimiento.**

En el Presente:

- Personas dedicadas a los Procesos de Gestión del Conocimiento.
- Tiempo semanal de esas personas a los procesos de Gestión del Conocimiento
- Tiempo del funcionario del sector y/o equipos a los procesos de Gestión del Conocimiento
- Influencia de las personas dedicadas a la Gestión del Conocimiento
- Grado de actualización de los informes de Gestión del Conocimiento
- Formas de socialización de experiencias de Gestión del Conocimiento
- Tiempos mensuales de socialización de Gestión del Conocimiento
- Grados de incorporación y/o cambios en los informes y/o comunicaciones de Gestión del Conocimiento
- Forma que se incorporan y/o cambias los informes y comunicaciones de Gestión del Conocimiento
- Quien autoriza los cambios en Gestión del Conocimiento
- Grado de cambios por informes y/o socialización de otros sectores en los procesos de Gestión del Conocimiento
- Grado de cambios por informes y/o socialización del propio sector en los procesos de Gestión del Conocimiento
 - Ver qué medidas, indicadores, marcadores de estos aspectos de los procesos de Gestión del Conocimiento tiene. Verlos en el tiempo.
- Grado de discusión de la información y/o divulgación de experiencias de la Gestión del Conocimiento.
- Agentes que son más activos en los Procesos de Gestión del Conocimiento. Funciones, roles.

- Grado de Tecnología y actualización tecnológica.
 - Ver estos aspectos del presente en relación al pasado.

b) Aspectos a relevar en la guía por áreas/sectores que crean, almacenan y difunden conocimiento explícito

- Dividido en conocimientos administrativos para gestión y de apoyo administrativos para difundir conocimiento académico (Investigación, docencia, transferencia y extensión).
- Conocimiento explícito:
 - Presente y pasado. Informes comunicaciones y contenidos de los mismos
- Identificación del Conocimiento:
 - En cada proceso ver la información más relevante que conservan y difunden
- Adquisición del Conocimiento:
 - Ver algunos informes para relevar cuál es y cómo difunden lo conservado
- Desarrollo del Conocimiento:
 - Ver en los informes como compaginan y combinan el conocimiento adquirido y lo difunden/comparten
- Compartición/distribución del Conocimiento:
 - Ver a quienes se distribuyen/comparten
- Uso del Conocimiento:
 - Ver que se hace con el Conocimiento recibido en cada sector
- Conservación del Conocimiento:
 - Ver si se conserva el conocimiento recibido y si se combina el mismo.
 - Ver complementariamente procesos de gestión del conocimiento que no son informes normalizados.
 - Ver cuáles no se hacen en el pasado y cuales se hacían pero diferentes. Tentativamente buscar comparaciones y resultados de años anteriores en los sujetos en los que es posible.
 - Ver que mejoras muestran entre el presente y el pasado
 - Ver cuando los sectores participan en un proceso si lo hacen además en el análisis o planeamiento, en la evaluación de alternativas, en la decisión y el tipo de decisión. También la existencia de feedback para Aprendizaje.

7.0. PALABRAS CONCLUSIVAS

Resulta interesante, para quienes toman conocimiento de esta presentación, la promoción de la realización de estudios que hacen a la Gestión del Conocimiento en las Universidades Públicas Argentinas (UPA) porque no hay dudas que mejorarán la gestión de las mismas en lo que hace a su esencia ayudando a superar limitaciones culturales, políticas y de gestión.

Concretamente la complejidad de relevar la situación de la Gestión del Conocimiento en las Universidades Públicas se aborda, a los fines de esta investigación, con multicasos de Facultades de disciplinas duras y blandas, de diferente magnitud y años de creación. Como así también diferentes estructuras y subculturas en el marco cultural de las UPA.

Se toman en la misma medida tanto los aspectos explícitos como los tácitos por medio de los Proyectos en curso y sus procesos. Además se tiene en cuenta la tecnología de apoyo a estos procesos y su actualización. Se verifica la autenticidad de los mismos en relación a la creación de valor social de su aplicación, como así también la inversión potencial en el aprendizaje en los estudiantes y la comunidad

universitaria como forma de asegurar, no solo su sostenimiento sino su crecimiento de manera innovativa.

BIBLIOGRAFÍA

Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Educación Superior. La Educación Superior en el siglo XXI, México 2000.

Altbach. La educación superior en el siglo XXI, desafío global y respuesta nacional, Buenos Aires, Biblos 2000.

Banco Interamericano de Desarrollo, La educación superior en America Latina y el Caribe, documento de estrategia. Washington, 1997.

Fernández Lamarra, N. La Educación Superior en la Argentina, Buenos Aires, documento de la IESALC, 2002.

Damasio, Antonio, "El error de Descartes". Editorial Crítica 2001. Barcelona, España.

Damasio, Antonio, "Sentir lo que sucede: cuerpo y emoción en la fábrica de la conciencia". Editorial Andrés Bello. Chile 2000.

Davenport, Thomas G. Y Prusak, Laurence. Conocimiento en Acción. Prentice Hall 2001.

Drucker, Peter, 1993, La sociedad Postcapitalista, Buenos Aires, Sudamericana.

Druker, Peter. Los desafíos de la administración en el siglo XXI. Editorial Sudamericana 1999.

Elster, J. "Sobre las pasiones: emoción, adicción y conducta humana". Ediciones Paidós S.A. 2001. Barcelona, España.

Etkin, Jorge. Gestión de la complejidad de las organizaciones. Oxford 2003.

Lessem, Ronnie, Gestión de la Cultura Corporativa, Ediciones Díaz de Santos, S.A., 1992.

Lorenzo, Carlos A. y otros. El Capital Social Organizacional: Patrimonio Intangible del Modelo comunicacional. Revista Alta Gerencia N° 60.

Lorenzo, Carlos A. y otros. La Razón de las Emociones en el Proceso de Decisiones. Faces, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, año 7, número 10, enero/abril de 2001.

Lorenzo, Carlos A., 1993, "El Individuo y el Funcionamiento Organizacional" en: Revista Alta Gerencia N° 16.

Nonaka, Ikujiro y Takeuchi, Hirotaka. La Organización creadora de conocimiento. Oxford 1999.

O'Connor Joseph, McDermott Ian, 1998, Introducción al pensamiento Sistémico, España, Urano.

Péres Lindo, Augusto, 2003, Universidad, conocimiento y reconstrucción nacional. Ed. Biblos, Buenos Aires 1° edición.

Pfeffer, Jeffrey. El Poder en las Organizaciones: política e influencia en una empresa. Mc Graw Hill. 1993.

Probst, Gilbert, Raub, Steffen y Rourhardt, Kai. Administre el Conocimiento. Prentice Hall 2001.

Schein, Edgar H. La cultura empresarial y el liderazgo. Plaza y Janes 1988.

Senge, Peter y otros. La Quinta disciplina en la práctica. Granica 1995.

Trottini, Ana Maria, 2007. La especificidad de la Gestión Universitaria: Gobierno y administración de su capital humano. Universidad de Rosario Editorial, Colección Académica.

UNA APROXIMACIÓN AL CONCEPTO DE ECONOMÍA CREATIVA.

Maceri, Sandra (CONICET / CIECE - FCE - UBA / IIEP-BAIRES - UBA)

Este escrito no es más que una presentación del concepto de Economía Creativa.¹

De acuerdo con la economía creativa el escenario de la actual globalización es, ante todo, un escenario de cambio tal que exige creatividad. Independientemente de los factores de producción tradicionales, como el trabajo, los precios de los productos, el capital empleado y el tiempo “medible” (material), la creatividad está, en el siglo XXI, convirtiéndose en un poderoso instrumento de promoción de ganancias de desarrollo.² Para Florida (2002 sp) el nuevo paradigma sería el de la Economía Creativa, en el cual la clave es la creatividad liderada por el conocimiento y respaldada por la conectividad (en sentido amplio: intersubjetividad cultural o relaciones entre culturas diversas a través de la tecnología pero no sólo de esta manera) y las “industrias creativas”.³

La economía creativa está aún surgiendo. En general, el reto es, pues, resignificar la economía internacional en relación con la industria tecnológica y también con aspectos sociales y culturales de las comunidades.⁴

La expresión “Economía creativa” como tal fue usada por primera vez por John Howkins en su libro *The Creative Economy: How People Make Money from Idea* del 2001. Allí se estudia, por primera vez de modo explícito, la relación entre la creatividad y la economía.

“Desde su punto de vista, en el año de 2000, la economía creativa valía US\$2,2 billones y crecía el 5% al año, creando un gran valor y riqueza. Se tuvieron en cuenta dos tipos de creatividad: uno está relacionado con nuestra satisfacción como individuos; el otro está más relacionado con la creación de un producto o servicio. El primero es una característica universal de la humanidad y se encuentra en todas las sociedades y culturas. El segundo es más fuerte en las sociedades industriales que valoran más la novedad, la ciencia y la innovación tecnológica, y en los derechos de propiedad intelectual (DPI). La originalidad significa crear algo desde la nada o trabajar sobre algo que ya existe.” (Howkins, 2007, p. 5).

En 2002 Richard Florida escribe *The Rise of the Creative Class* en el cual enuncia e investiga la noción de clase creativa. La clase creativa incluye a personas de las áreas de la:

- ciencia en general,
- ingeniería en especial puesto que la creatividad tiene como condición de posibilidad real las diferentes industrias.
- Arquitectura y diseño,
- Educación.
- Artes, fundamentalmente música.
- Entretenimiento.

La función económica de toda la clase es la de crear nuevas ideas, nueva tecnologías y nuevos contenidos creativos.⁵

¹ Esta presentación se basa en Dos Santos Duisenberg, Edna (2005).

² Florida (2002).

³ Ni siquiera presentaremos el tema de las “industrias creativas”. Sólo indicaremos que sin el apoyo industrial la economía creativa no tiene posibilidad alguna. Es clave, pues, pero sólo la mencionaremos en este escrito. Según la UNCTAD, las industrias creativas se presentan en estas categorías: patrimonio cultural, artes, medios y creaciones funcionales.

⁴ Por ejemplo, Duisenberg (2005), (2006).

⁵ Por ejemplo, Florida (2002).

Esta clase incluye también a:

- economistas y profesionales de las finanzas.
- Profesionales del derecho.

Estos dos últimos deben ser capaces de agregar valor económico por medio de la creatividad. Florida (2002 sp) lo llama “*ethos creativo*”, es decir, ese modo de ser que comparte la creatividad.

Los estudios respecto de la clase creativa se han realizado, por ejemplo, en los EEUU: representaba casi una tercera parte de la fuerza de trabajo en los Estados Unidos [...] El sector creativo responde por casi la mitad de todos los ingresos de los sueldos en su país, cerca de US\$1,7 billones, lo mismo que los sectores de fabricación y servicios juntos. Según los datos de Florida (2002 sp)

“[...] en el Reino Unido la economía creativa es responsable de uno entre cinco empleos en Londres, contribuyendo con £11,4 mil millones de libras a la balanza comercial del Reino Unido, razón por la que el gobierno decidió convertir su capital en el centro creativo del mundo. Dinamarca es otro ejemplo notable, donde la economía creativa representó el 5,3% del PIB, proveyendo el 12% del número total de empleos y representando el 16% del total de exportaciones. Otro ejemplo es la capital holandesa, Ámsterdam, donde las industrias creativas emplean al 7% de su fuerza de trabajo, contribuyendo con el 4,5% del valor total agregado generado por la economía de Ámsterdam”

En general, hay resultados favorables como los expuestos si se trata de un proceso por medio del cual las ideas se generan, conectan y transforman en cosas que se valoran (en el sentido de tener un valor x), que no se hubiesen valorado o hubiesen tenido un valor menor si no fuera por el plus que le da la creatividad. La economía creativa surge, pues, como un cambio de estrategias de desarrollo enfocadas de manera multidisciplinaria, principalmente: economía-cultura-tecnología, centrada en la predominancia de los productos y servicios con contenido creativo, valor cultural y objetivos de mercado. Una especie de interacción entre economía y diversidad cultural; así la economía creativa se sostiene en los “activos creativos”, generando potencialmente el crecimiento socioeconómico.⁶ Según la definición adoptada por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), “la economía creativa tiene el potencial de fomentar el crecimiento económico, la creación de empleos y ganancias de exportación y, a la vez, promover la inclusión social, la diversidad cultural y el desarrollo humano.” (Florida, 2002, 2).

“Al adoptar aspectos económicos, culturales, tecnológicos y sociales, la economía creativa tiene vínculos interconectados con la economía general en los niveles macro y micro y, por ello, una dimensión de desarrollo. Ya que la creatividad, y no el capital, es la fuerza motriz fundamental, la economía creativa parece ser una opción factible y una estrategia de desarrollo orientada al resultado para los países en desarrollo.” (Howkins, 2007. P.6)

Queda claro, entonces, que la economía creativa consiste en una disciplina o una propuesta claramente multidisciplinaria, lo cual podría convertirla en una economía favorable para el desarrollo de las sociedades. Desde ya, tiene que resolver varias dificultades. Por ejemplo:

- Uno de sus factores claves aunque de menos resolución es el tiempo de creatividad puesto que todavía no se ha logrado formas de medición.
 - Carece de un modelo matemático.
 - Otra dificultad importante es que la economía de la creatividad tiene un alto grado de incertidumbre en cuanto a qué productos funcionarán (tendrán éxito, inserción social o demanda).
 - Es difícil saber quienes son los (potenciales) clientes.
- Todo esto está en busca de una solución.

⁶ Howkins (2007).

Podrá notarse que la economía creativa es un concepto amplio y en evolución dentro del pensamiento económico.⁷

Aunque no hay, en la actualidad, consenso en cuanto a una definición para “economía creativa”, básicamente, sus características son las siguientes.

-Los productos no sólo valen por su precio.

-El tiempo “de creatividad” es imprescindible en la elaboración de los productos.

-Los trabajadores creativos valoran su esfuerzo creativo además del rédito económico.

-Los trabajadores surgen de un sistema educación “eficaz” (con impacto en la sociedad) y de un contexto de diversidad cultural.

-El tipo de trabajo debe ser multidisciplinario.⁸

Dadas estas características, es decir, si se cumplen, la economía creativa asegura que el desarrollo tanto personal como de los pueblos es altamente probable.

El desarrollo contempla dimensiones de índole política, multidisciplinaria, omnipresente, atemporal, de valores culturales e históricos y, (por lo tanto), de inclusión social.

En el siguiente gráfico se muestra la “Dimensión de Desarrollo de la Economía Creativa”

Dimensión de Desarrollo de la Economía Creativa



Fuente: UNCTAD.

Edna dos Santos-Duisenberg, jefa del Programa de Economía e Industrias Creativas UNCTAD

La dimensión de las políticas, la de los valores culturales/históricos, la omnipresente y, sobre todo, la de inclusión social tienen, seguramente, una relación de interés con la propuesta de Amartya Sen; pero esto será tema para otro trabajo.

⁷ Por ejemplo, Florida (2002).

⁸ Por ejemplo, Caves (2000).

BIBLIOGRAFÍA

Caves, Richard, E. (2000): *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*, Harvard University.

Dos Santos Duisenberg, Edna (2005): “**Economía Creativa: ¿Una opción desarrollo factible?**” En: VEAC. *Economía Creativa como estrategia de desarrollo: Una visión de los países en desarrollo*. (Artículo presentado en el Comité Cultural del Mercosur. Caracas, Venezuela, noviembre).

----- (2006): “Creative Economy & Industries Newsletter”. En: UNCTAD, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 3 de agosto.

Howkins, John. (2007): *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Londres: Klindle editor.

Florida, Richard. (2002): *The Rise of the Creative Class*, Nueva York. Edición revisada disponible en http://www.amazon.com/Rise-Creative-Class-Revisited-Anniversary-Revised-ebook/dp/B0080K3ITW/ref=tmm_kin_swatch_0?_encoding=UTF8&sr=&qid=

WEB-BIBLIOGRAFÍA

<http://www.creativeeconomy.com/>

<http://www.unesco.org/new/es/media-services/in-focus-articles/creative-industries-boost-economies-and-development-shows-un-report/>

<http://arteyeconomiacreativa.wordpress.com/2011/03/10/economia-creativa-%C2%BFuna-opcion-desarrollo-factible/>

PROCESOS BASADOS EN EXPECTATIVAS (EBP): ¿NECESIDAD DE INTERVENCIONES MÚLTIPLES O DIRECTAS?

Mario, Agustín

INTRODUCCIÓN

En la última década el movimiento mecanicista ha jugado un rol crucial en la filosofía de la ciencia, apoyando la idea de que una vasta variedad de fenómenos en el mundo son el resultado de la operación de mecanismos (GLENNAN, 2008). Las diferentes contribuciones comparten la mirada de que “mecanismo” es una noción central para entender la práctica científica (BECHTEL Y ABRAHAMSEM, 2005; BUNGE, 2004; DARDEN, 2006; GLENNAN, 2002B; HEDSTRÖM Y SWEDBERG, 1998B; MACHAMER, DARDEN Y CRAVER (MDC), 2000; WOODWARD, 2002). Recientemente, IVAROLA, MARQUÉS Y WEISMAN (IMW) (2012) afirmaron que “...el campo de la economía se comprende mejor como consistiendo de *procesos*...” (IMW, 2012:1; traducción propia).

El objetivo del presente trabajo es analizar comparativamente las nociones de mecanismo y proceso. De este modo, será posible vincular a cada una de las nociones con distintos tipos de intervenciones necesarias para alcanzar un determinado objetivo de política económica.

Existen distintas miradas en la literatura actual de mecanismos, a saber: procesual (GLENNAN, 2002b); individualista (HEDSTRÖM Y SWEDBERG, 1998B; HEDSTRÖM Y YLOKOSKI, 2010); y, dualista (MDC, 2000). Del mismo modo, también existen diferencias entre la noción de mecanismo y la de máquina nomológica (NM) (CARTWRIGHT, 2007; CARTWRIGHT Y EFSTATHIOU, 2011). No obstante, “...en ambas visiones (mecanismos y NM’s, AM) lo que permite las intervenciones a través de políticas económicas es *contar con conocimiento de antemano* de regularidades, las cuales son *invariantes* bajo ciertas condiciones.” (IMW, 2012:5; énfasis en el original). Por el contrario, los procesos basados en expectativas (EBP) no están blindados contra influencias externas y no corren autónomamente una vez disparados (IMW, 2012:2). En este trabajo se intenta, en base al análisis de IMW (2012), desentrañar la especificidad de los procesos (respecto de los mecanismos) y su relación con la necesidad de implementar distintos tipos de intervenciones para alcanzar un cierto resultado objetivo.

Se espera mostrar que lo que tienen de particular los procesos viene dado por la imposibilidad de que se cumpla, en el campo de los fenómenos sociales, la cláusula *ceteris paribus*. No obstante, de aquí no se desprende la necesidad de implementar múltiples intervenciones, sino la de llevar a cabo intervenciones directas.

El resto del trabajo se organiza de la siguiente manera. A continuación se revisan las nociones de mecanismo y proceso, en la forma en que las presentan IMW (2012). Luego, se analiza, siempre en base a IMW (2012), qué es lo que tienen de específico los procesos y la manera en que esto se vincula con los distintos tipos de intervenciones necesarias para alcanzar un determinado objetivo de política. El trabajo finaliza con las conclusiones.

MECANISMOS Y PROCESOS: EL ANÁLISIS DE IMW (2012)

El primer paso para adentrarse en el análisis de IMW (2012) es tener en cuenta que el mismo constituye una contribución filosófica, metodológica o epistemológica respecto de lo que ellos mismos denominan DEP (práctica económica directa, traducción propia). La DEP es una de las dos prácticas asociadas al término economía. La otra práctica, la teórica (TP), ligada a la formulación de modelos, ha sido,

históricamente, el objeto de los análisis epistemológicos. Respecto de la política económica, puede decirse que han sido escasos los aportes filosóficos y, por ende, el artículo de IMW (2012) apunta a llenar ese vacío.

Más allá de reconocer distintos matices al interior de la literatura mecanicista, así como diferencias entre la noción de mecanismo y la de NM, IMW (2012) sostiene que existe, al menos, un punto en común entre estas visiones: lo que hace posible intervenir es la existencia de mecanismos invariantes (al menos bajo ciertas condiciones). Es decir, los mecanismos correrían autónomamente una vez disparados por la implementación de la política económica y, en este sentido, serían auto-regulados.

Por lo tanto, si las regularidades económicas son producto de mecanismos, una única intervención será suficiente para lograr un determinado objetivo. En este marco, todo lo que tienen que saber las autoridades de política es qué variable manipular. Y justamente, este conocimiento es provisto *ex-ante* por la teoría¹. De este modo, el conocimiento teórico es necesario y suficiente para garantizar el resultado de una intervención de política económica.

IMW (2012) describen lo que denominan el efecto Keynes (KE), el cual refleja el impacto de la política monetaria en el nivel de ocupación de equilibrio. De acuerdo con el análisis de KEYNES (1936), *ceteris paribus*, un aumento de la cantidad de dinero disparado por la autoridad monetaria reduce la tasa de interés, lo cual incrementa la demanda de inversión y, por ende, la demanda agregada, los ingresos y el nivel de empleo. En la medida en que se considere que el nivel de empleo de la economía es generado por un mecanismo (disparado por la intervención sobre la cantidad de dinero), el cumplimiento del objetivo de política económica estará garantizado por el conocimiento teórico que indica, básicamente, cuál es la variable que debe manipularse (por única vez).

Para IMW (2012), los fenómenos económicos se comprenden mejor con base en la noción de proceso. A diferencia de un mecanismo, un proceso no corre autónomamente una vez disparado sino que, por el contrario, puede haber desviaciones. El resultado de un proceso es abierto: no está garantizado de antemano.

Si, efectivamente, los fenómenos económicos son generados por procesos (en lugar de ser producto de mecanismos) una intervención única no asegura el cumplimiento de los objetivos de política. Más bien, las regularidades económicas son producto no sólo de las intervenciones de los hacedores de política, sino también de las acciones individuales del sector privado, lo cual, a su vez, está asociado a sus expectativas. Por lo tanto, para ser exitosas, las intervenciones necesitan ser múltiples. Pero

¹ En su análisis, IMW (2012) asumen que la teoría es “correcta” y, por ende, el efecto de la intervención es el deseado. De hecho, podría ocurrir que el efecto de una determinada política sea contrario al deseado debido a que la intervención se basa en una teoría “incorrecta”. Si bien reconocen la importancia de contar con una teoría “correcta”, IMW (2012) no abordan la esencial cuestión del “contexto del descubrimiento”. Las distintas corrientes epistemológicas actuales tienen poco que decir sobre el momento y el modo en que descifran los mecanismos o leyes de la naturaleza o de la sociedad. Más aún: como sostiene Milton Friedman “Los hechos observados son necesariamente finitos en número; las posibles hipótesis son infinitas. [...] La elección entre hipótesis alternativas igualmente consistentes con la evidencia disponible debe ser hasta cierto punto arbitraria, aunque existe un acuerdo general en que las consideraciones relevantes son sugeridas por los criterios de ‘simplicidad’ y ‘fecundidad’, dos nociones que desafían por completo las especificaciones objetivas” (FRIEDMAN, 1953:9-10; traducción propia). No hay un criterio claro para elegir entre los infinitos juegos de supuestos y modelos que pueden concebirse para predecir (o explicar) un mismo hecho. Aún aceptando, como lo hacen IMW (2012), que el rol de la teoría se limita a indicar resultados posibles de determinadas políticas, esto no elimina, ni mucho menos, el problema del “contexto del descubrimiento”.

además, el conocimiento teórico ex-ante, si bien necesario, ya no es suficiente para garantizar el éxito de la política económica. Cuando se piensa en procesos, la teoría sólo indica los resultados posibles de una determinada intervención pero de ningún modo garantiza su cumplimiento.

Para mostrar que adoptar la noción de proceso permite la mejor comprensión de los fenómenos económicos, IMW (2012) se basan en el caso del KE, enfatizando las desviaciones que pueden tener lugar entre la variación en la cantidad de dinero y la determinación del nivel de ocupación. De hecho, como afirma el propio KEYNES (y también citan IMW (2012)):

Si nos vemos tentados de asegurar que el dinero es el tónico que incita la actividad del sistema económico, debemos recordar que el vino se puede caer entre la copa y la boca; porque si bien puede esperarse que, *ceteris paribus*, un aumento en la cantidad de dinero reduzca la tasa de interés, esto no sucederá si las preferencias por la liquidez del público aumentan más que la cantidad de dinero; y mientras puede esperarse que, *ceteris paribus*, un descenso de la tasa de interés aumente el volumen de la inversión, esto no ocurrirá si la curva de la eficiencia marginal del capital baja con mayor rapidez que la tasa de interés; y mientras es de suponer que, *ceteris paribus*, un aumento en el volumen de inversión haga subir la ocupación, esto puede no suceder si la propensión a consumir va en descenso (KEYNES [1936] 2005: 150).

El problema es claro: la tasa de interés no depende sólo de la cantidad de dinero sino también de la preferencia por la liquidez; el volumen de inversión no depende sólo de la tasa de interés sino también de la eficiencia marginal del capital; y, la demanda efectiva (y, por ende, el nivel de ingreso y de ocupación) no depende sólo del volumen de la inversión sino también de la propensión marginal a consumir, la cual determina la magnitud del multiplicador de la inversión. En este marco, el conocimiento teórico ex-ante indica qué variables manipular. Sin embargo, en la medida en que el nivel de ocupación depende también de otras variables que no están bajo el control directo de los hacedores de política ni se mantienen fijas, no es seguro que una expansión monetaria termine elevando el nivel de empleo. De acuerdo con IMW (2012), es necesario otro tipo de conocimiento para garantizar el resultado de una intervención de política. Es preciso conocer cómo operar sobre las expectativas de los individuos, ya que las mismas están detrás de la determinación de la preferencia por la liquidez, la eficiencia marginal del capital y la propensión marginal a consumir. Por todo esto, para tener éxito, las intervenciones deben ser múltiples y basarse no sólo en conocimiento teórico, sino también práctico.

LA ESPECIFICIDAD DE LOS EBP

En la sección anterior, se revisó el análisis de los EBP realizado por IMW (2012). A continuación, se intentará desentrañar qué es lo que distingue a la noción de proceso de la de mecanismo. En varios pasajes del artículo, los autores enfatizan la necesidad de que, cuando se trata con procesos, las intervenciones sean continuas. Por ejemplo, afirman que "...lo que hace estable a los procesos económicos del tipo del KE no es una máquina nomológica subyacente... sino una *intervención externa continua* capaz de garantizar algunos resultados deseados." (IMW, 2012: 13, traducción propia). Sin embargo, esta característica de las intervenciones no parece ser específica de las políticas múltiples. Es decir, una política "one-shot" puede llevarse a cabo continuamente; "one-shot" refiere a que sólo se manipula una variable, pero esta variable puede ser operada de forma continua. De hecho, en la práctica, la política monetaria se aplica continuamente. La secuencia causal en la que, por ejemplo, se presenta el KE es puramente analítica y no necesariamente cronológica.

Otra característica que, de acuerdo con IMW (2012), distinguiría a los procesos de los mecanismos se vincula con el hecho de producir regularidades administradas. En palabras de los autores, "...al menos en el tipo de procesos que examinamos en este artículo estas son regularidades *administradas* (o *hechas por humanos*)" (IMW, 2012: 3; traducción propia; énfasis en el original). Al igual que en el caso

de la continuidad de la intervención, no parece que el hecho de generar regularidades administradas sea específico de las políticas “multi-shot”. Una política “one-shot”, como por ejemplo un aumento de la cantidad de dinero, también da lugar a una regularidad administrada o hecho por humanos (exitosa o no), toda vez que la misma es influida por una intervención (más allá de que sea “one-shot” o “multi-shot”). En otras palabras, las intervenciones dan lugar a resultados administrados, aún si efectivamente existen mecanismos (y la política es “one-shot”).

En el mismo sentido, IMW (2012) sostienen que “Los EBP, a diferencia de los mecanismos, demandan intervención.” (IMW, 2012: 14; traducción propia). Sin embargo, parecería que un mecanismo también demanda intervención para la consecución de un determinado objetivo de política. En todo caso, los EBP demandan un tipo alternativo de intervención².

Respecto de la relación entre el conocimiento teórico y el resultado de una intervención de política, la posición de IMW (2012) es la siguiente. Los autores reconocen que, tanto si se lidia con mecanismos como si se lo hace con procesos, algún tipo de conocimiento teórico ex-ante es necesario. Ahora bien, como se explicó anteriormente, mientras que en la visión mecanicista la teoría es suficiente para garantizar el éxito de la intervención, no ocurre lo mismo en el marco de un proceso. En los EBP, para que una intervención sea exitosa se requiere conocer el qué (qué variable manipular, lo cual es indicado por la teoría) pero también el cómo (cómo operar sobre las expectativas, lo cual es indicador de otro tipo de conocimiento, de carácter práctico). Si se acepta la validez de esta distinción realizada por IMW (2012) acerca de la diferente relación entre la teoría y el resultado de la intervención, según se trate de un mecanismo o un proceso, se habría encontrado, al menos, una clave para desentrañar lo que distingue a un proceso de un mecanismo. No obstante, no queda del todo claro la razón por la cual debiera asociarse el cómo (únicamente) a las intervenciones sobre las expectativas. Dicho de otro modo, por qué debiera asumirse que el cómo no es relevante para manipular cierta variable. Concretamente, acaso no es fundamental saber cómo modificar la cantidad de dinero. Pareciera entonces que, en realidad, las expectativas constituyen otro qué, de, digamos, una naturaleza diferente respecto de la cantidad de dinero. Dicha diferencia se vincula con el hecho de que mientras la cantidad de dinero se encuentra bajo el control directo del gobierno, no es posible para la política económica influir directamente sobre las expectativas. En pocas palabras, el qué (y, equivalentemente, el cómo) es necesario para alcanzar un determinado objetivo de política, tanto en la visión mecanicista como en el enfoque de procesos; lo que ocurre es que ambas visiones involucran distintos qué.

En rigor, de la visión mecanicista no se desprende que las expectativas no influyan en la determinación de los resultados económicos. Lo que si se sigue de la noción de mecanismo es que es posible aplicar políticas, manteniendo fijos todos los demás factores relevantes (entre ellos, claro está, se encuentran las expectativas), esto es, es factible el cumplimiento, en el campo de los fenómenos sociales, de la cláusula *ceteris paribus*. Justamente, aquí radica lo que distingue, según se desprende del análisis de IMW (2012), a un proceso de un mecanismo. En pocas palabras, los EBP son tales porque admiten la posibilidad de que se viole la cláusula *ceteris paribus*.

La distinción entre mecanismo y proceso tiene implicancias respecto de la efectividad de diferentes tipos de política económica. Si el nivel de ocupación es generado por un mecanismo, o, lo que es lo mismo, si se cumple la cláusula *ceteris paribus*, un aumento de la cantidad de dinero reducirá la desocupación. Una única intervención es suficiente para alcanzar el objetivo. Ahora bien, si, en cambio, el nivel de ocupación es generado por un proceso o, equivalentemente, si los cambios en la preferencia por la liquidez, la eficiencia marginal del capital y/o la propensión marginal a consumir como

² Por esto, tampoco se concuerda con la idea de que los mecanismos son auto-regulados (IMW, 2012:2; traducción propia): los resultados de la política económica no están garantizados sin intervención en ningún caso, los mecanismos también requieren intervención. En otras palabras, mientras que en una visión (mecanismos), la intervención garantiza el resultado; en la otra (EBP), no lo hace. Pero en ambos casos, la política económica parece necesaria para alcanzar el objetivo deseado.

consecuencia de la política monetaria son significativos, el resultado de la intervención es incierto. El proceso es abierto. De aquí, IMW (2012) extraen la conclusión de que, dado que los fenómenos económicos son generados por procesos, es necesario implementar múltiples intervenciones que permitan “manejar las mentes y las reacciones de las personas” (IMW, 2012: 13; traducción propia). La existencia de procesos torna necesario intervenir en las expectativas.

La pregunta que surge en este punto del análisis es la siguiente: por qué no intervenir directamente sobre el nivel de empleo, el objetivo de la política. En otros términos, cuál es el sentido de intentar aumentar el nivel de empleo actuando sobre la cantidad de dinero (sabiendo que en el camino pueden darse varios efectos “no deseados”) si es posible actuar directamente sobre el nivel de ocupación. El propio Keynes parece apoyar este punto de vista cuando dice:

La creencia de los conservadores en que hay una ley natural que impide a los hombres estar empleados, que es “imprudente” emplear a trabajadores y que es financieramente “adecuado” mantener a un décimo de la población en el ocio por un período indefinido, es una locura improbable: la clase de cosas que a nadie se le ocurrirían si no fuera por haberse llenado la cabeza de tonterías por años y años [...] Nuestra principal tarea será, por tanto, confirmar al lector que sus instintos de lo que parece sensato es sensato y lo que parece una estupidez es una estupidez. Intentaremos demostrarle que la conclusión de que si se ofrecen nuevas formas de empleo más hombres estarán empleados es tan obvio como suena y no oculta problema alguno; que poner a trabajar a los desempleados en labores útiles logra lo que parece hacer: incrementar la riqueza nacional; y que la noción de que por razones intrincadas habremos de arruinarnos financieramente si empleamos estos medios para elevar nuestro bienestar es eso que parece: un embrollo” (KEYNES, 1972:90-92).

De hecho, es la inseguridad con respecto a los efectos de la política monetaria lo que hace que Keynes abogue por una intervención más *directa* del Estado. En definitiva, tal como destacan IMW (2012), Keynes enfatiza las posibles desviaciones de la “conexión típica” de un aumento en la cantidad de dinero, poniendo en duda la efectividad de la política monetaria para incrementar el nivel de ocupación. No obstante, si bien destaca la importancia de las expectativas en la determinación de los resultados económicos, ofrece una recomendación mucho más simple para la política económica que la de influir sobre las expectativas (tarea que, por otra parte, escapa al control directo del gobierno): debe ser el Estado el que garantice directamente la plena ocupación. Antes que intervenciones “múltiples”, Keynes propone intervenciones “directas”.

CONCLUSIONES

Existe una literatura que sostiene que los fenómenos sociales (y, por ende, los económicos) son generados por mecanismos, noción que permitiría superar la supuesta rigidez del concepto de ley. Recientemente, IVAROLA, MARQUÉS Y WEISMAN (IMW) (2012) propusieron la noción de procesos para la mejor comprensión de los fenómenos económicos. El objetivo del presente trabajo era analizar comparativamente las nociones de mecanismo y proceso en base al artículo de IMW (2012), así como también la vinculación entre cada una de estas nociones y el tipo de intervención de política económica necesaria para alcanzar un determinado objetivo.

De acuerdo con IMW (2012), mientras que los mecanismos son invariantes, los procesos tienen final abierto. Esta característica que distingue mecanismos y procesos posee, a su vez, implicancias respecto del tipo de intervenciones requeridas en términos de política económica. Por un lado, si los fenómenos económicos son producto de mecanismos, una única intervención garantiza el logro del objetivo deseado. En este caso, la teoría, que indica qué variable manipular, es suficiente para garantizar una intervención exitosa. Por el contrario, si las regularidades son generadas por procesos, una intervención única no asegura alcanzar el objetivo de política. En este marco, la teoría es necesaria

(informa lo que puede ocurrir) pero no suficiente. Además de saber qué variable manipular (indicado por la teoría), se requiere un conocimiento práctico: cómo operar sobre las expectativas.

A lo largo del trabajo, se intentó mostrar que lo que distingue a un proceso de un mecanismo no es ni el carácter continuo de las intervenciones, ni el hecho de producir regularidades administradas, ni la necesidad de un tipo de conocimiento distinto (práctico) del teórico cuando se trata con procesos en lugar de mecanismos. La naturaleza de los procesos, lo que les es propio y los diferencia de los mecanismos es la posibilidad de que, en el campo de los fenómenos sociales, no se cumpla la cláusula *ceteris paribus*. Del mismo modo en que lo hacen IMW (2012), el análisis se basó en el caso de la teoría keynesiana de la ocupación. Indudablemente, Keynes reconoce el rol de las expectativas en la determinación del nivel de empleo y, por lo tanto, podría decirse que considera que los fenómenos económicos son generados por procesos antes que por mecanismos. No obstante, de la relevancia de las expectativas, Keynes no concluye que las intervenciones deben ser múltiples (ya que el Estado no tiene herramientas para controlar las expectativas), sino más bien directas.

Por último, reconocer que los fenómenos económicos son producto de procesos no implica abandonar el concepto de *ceteris paribus*. Es decir, el hecho de que, en el campo social no sea posible “mantener todo lo demás igual” no le quita relevancia analítica y de política al concepto de *ceteris paribus*. Más allá de sus causas, las regularidades existen: hay países más ricos que otros, distribuciones del ingreso más igualitarias que otras, etc. Sin embargo, estas regularidades no son determinadas únicamente por las intervenciones: son fenómenos multi-causales. De allí el interés por conocer (en la medida en que esto sea posible), teórica y empíricamente, el efecto *ceteris paribus* de las políticas, de modo de determinar si las mismas contribuyen o no a un determinado objetivo.

REFERENCIAS

- Bechtel W. and Abrahamsen, A., 2005. Explanation: a mechanist alternative. *Studies in History and Philosophy of the Biological and Biomedical Sciences*, 36 (2), pp. 421-441.
- Bunge M., 2004. How does it work? The search for explanatory mechanisms. *Philosophy of the Social Sciences*, 34 (2), pp. 182–210.
- Cartwright, N., 2007. *Hunting Causes and Using Them –Approaches in Philosophy and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cartwright, N. and Efstathiou, S., 2011. Hunting Causes and Using Them: Is There No Bridge from Here to There? *International Studies in the Philosophy of Science*, 25 (3), pp. 223-241.
- Darden, L., 2006. *Reasoning in Biological Discoveries. Essays on Mechanisms, Interfield Relations, and Anomaly Resolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, M., 1953. The Methodology of Positive Economics. En Friedman, M. (Ed.) *Essays in Positive Economics*. Chicago, Univ. of Chicago Press.
- Glennan, S., 2002b. Rethinking Mechanistic Explanation. *Philosophy of Science*, 69(S3), pp. S342-S353.
- Glennan, S., 2008. Mechanisms. In S. Psillos and M. Curd, eds. *The Routledge Companion to Philosophy of Science*. Abingdon: Routledge, pp. 376-384.
- Hedström, P. and Swedberg, R., 1998b. Social mechanisms: an introductory essay. In P. Hedström and R. Swedberg, eds. *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 1–31.

Hedström, P. and Ylikoski, P., 2010. Causal Mechanisms in the Social Sciences. *Annual Review of Sociology*, 36 (1), pp. 49–67.

Ivarola, L., Marqués, G. y Weisman, D., 2012. Expectations-based processes- An Interventionist Account of Economic Practice. Disponible en http://etdiscussion.worldeconomicssociation.org/wp-content/uploads/Ivarola_ET_201208.pdf

Keynes, J. M., 1936 [2005]. *Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.

Keynes, J. M., 1972. *The Collected Writings of John Maynard Keynes, Volume IX, Essays in Persuasion*, Londres, Macmillan.

Machamer, P., Darden, L., and Craver, C., 2000. Thinking about mechanisms. *Philosophy of Science*, 67 (1), pp. 1–25.

Woodward, J., 2002. What is a mechanism? A counterfactual account. *Philosophy of Science*, 69 (S3), S366–S377.

ECONOMIA DE LA CORRUPCION

Monteverde, Vicente H. (IIE - UM)

INTRODUCCION

La corrupción es hoy un tema popular en las ciencias sociales. El aumento del interés es evidente en economía y otras disciplinas, donde las principales revistas han publicado numerosos artículos sobre el tema. Algunas organizaciones publican datos indicativos sobre corrupción. Por ejemplo Transparencia Internacional publica un “índice de percepción de corrupción” para la mayoría de los países, que es muy citado y cuyos datos se usan frecuentemente en los análisis estadístico de desempeño económico.

La cuestión esta en la definición de la palabra corrupción , donde se define el ámbito, aunque parezca una cuestión semántica, la definición de corrupción, termina determinando que se modela y que se mide¹.

La definición del concepto de determina lo que se modela y lo que los empiristas buscan en los datos².

Mas adelante veremos que las definiciones de corrupción predominantes limitan el fenómeno, injustificada y engañosamente, al sector publico, aunque se suele reconocer la corrupción del sector privado.

Además, el fenómeno de la “corrupción por causas nobles”, raro pero real, sugiere que la corrupción no es estricta y universalmente para beneficio privado, aunque a menudo no es estricta y universalmente para beneficio privado, aunque a menudo intervienen motivaciones egoístas, la famosa frase cabe aquí “Roba pero hace”.

Otro factor de distorsión que afecta a la literatura sobre la corrupción se disuelve en el calculo hedonista del beneficio o perdida individual. Los sesgos ideológicos y teóricos, habituales en la economía dominante y en otras disciplinas, corrompen el concepto de corrupción.

Con la excepción de la alusión retorica a la “corrupción de la economía”, este trabajo se ocupa de las dos líneas microeconómicas y sus demostraciones teóricas sobre economía de la corrupción.

La fase “para beneficio privado” se puede definir de manera mas estricta y limitarla a los casos donde las personas involucradas obtienen algún tipo de recompensa personal tangible, como la consecución de dinero, estatus, bienes o servicios. Pero aunque esta definición puede cubrir la mayoría de los casos de corrupción en el mundo real, excluye algunos casos importantes donde los individuos actúan corruptamente con fines morales. Esto se denomina corrupción por “causas nobles”³.

El presente trabajo trata de ahondar en los enfoques microeconómicos de la corrupción, sus fundamentos, las medidas internacionales y los efectos sobre las variables económicas.

ESTADO DEL ARTE

DEFINICIÓN DE CORRUPCIÓN Y ÁMBITOS

La palabra “corrupción” proviene del adjetivo *corruptus*, que en latín significa estropeado,

¹ Jain (2001,73)

² Toke Aidt (2003, F623)

³ John Miller, *The Glorious Revolution* (Longman, 2d. Ed., 1997)

descompuesto o destruido. De acuerdo con el Oxford Dictionary “corruption” es :

“dishonest or fraudulent conduct by those in power, typically involving bribery”⁴

“the action or effect of making someone or something morally depraved”⁵

Un significado de corromper en el contexto social es sobornar, y corrupción equivale a “deterioro moral”.

Ni estas definiciones ni la etimología latina de la palabra restringen la noción de corrupción al sector público. De modo que la corrupción también puede ocurrir en la esfera privada.

La Oficina de las Naciones Unidas sobre Drogas y Crimen subraya que “la corrupción puede ocurrir en los dominios público y privado”. Su Programa Global contra la Corrupción define la corrupción como el “abuso del poder para beneficio privado” e incluye al sector público y al privado.

En general cualquier decisión tomada por una persona o grupo que tenga poder discrecional para hacerlo, sin que exista transparencia total sobre el proceso de toma de decisiones, es vulnerable a la corrupción.

La corrupción requiere la interacción entre dos actores, uno de los cuales juega un papel dentro del sistema político o es empleado del Estado, quien es corrompido, y otro que lo corrompe: “la corrupción tiene lugar en la interacción entre los sectores público y privado. Cada vez que un empleado oficial tiene poder discrecional respecto a acciones distributivas que afecten al sector privado, se crean oportunidades de soborno”⁶

Hay varias maneras de definir la frontera entre los sectores público y privado, que ocasionan problemas de clasificación de la corrupción se limita por definición a la esfera pública. Empresas públicas, Entes Estatales, empresas con capital estatal mayoritario, se puede refinar la frontera, pero lo que interesa es la realidad de la corrupción, se o no que las instituciones se definan formalmente como privadas o públicas, (ejemplo: la evasión de impuestos, los fideicomisos del estado etc,)

Las instituciones que en algunos países son privadas en otros son públicas, servicios públicos que se han privatizado en algunos países en otros no. De nuevo restringir la definición de corrupción al sector público lleva a grandes anomalías.

ENFOQUE DE BÚSQUEDA DE RENTAS (RENT SEEKING)

La literatura inicial de la búsqueda de rentas (rent seeking), enfatiza en las restricciones al comercio internacional: licencias de importación, controles administrativos a las importaciones, aranceles elevados, etc., como el primer ejemplo de fuentes de renta inducidas por el gobierno. En un sentido opuesto, pero que reafirma la afirmación anterior, otros autores encuentran que las economías abiertas, medidas por la suma de importaciones y exportaciones como parte del PBI, se encuentran significativamente asociadas con índices de menor corrupción. Igualmente señalan que los subsidios gubernamentales pueden ser una fuente de rentas, llegando a encontrar una correlación entre los

⁴ “deshonesto o fraudulenta conducta por algo de poder, típicamente envuelta en una bribonada o avivada”

⁵ La acción o efecto de hacer algo o a alguien, algo moralmente depravado

⁶ Rose-Ackerman, S Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform, Cambridge y New York, Cambridge University Press, 1999

índices de corrupción con la presencia de subsidios a la manufactura (como proporción del PBI).

En forma similar, la existencia de múltiples tasas de cambio y cuotas de asignación de moneda extranjera conducen a la generación de rentas.

Los controles de precios aparecen como otra fuente de rentas en la medida que hay una autoridad pública con capacidad discrecional para aprobar o desaprobar expedientes de autorización para reajuste en los precios. Según el Banco Mundial los empresarios pueden verse incentivados a sobornar a los funcionarios del gobierno, por ejemplo, para mantener su abastecimiento de insumos a precios por debajo de su valores de mercado mientras que pugnan porque se les apruebe su expediente para elevar el precio de sus productos finales.

Algunas rentas pueden surgir en ausencia de intervención estatal; tal es el caso de los recursos naturales, que es un ejemplo natural de fuente de rentas desde el momento en que tales recursos pueden venderse a un precio que de lejos excede su costo de explotación. Sachs y Warner ⁷(1995) argumentan que las economías ricas en recursos naturales son más propensas que aquellas que no lo son a caer en un comportamiento de búsqueda de rentas y, consecuente, de fuente de corrupción.

La existencia de sueldos bajos entre los servidores públicos en comparación con los del sector privado son una fuente potencial de un determinado nivel de corrupción (de baja intensidad). Si dichos servidores tienen sueldos bajos pero tienen el monopolio de determinadas funciones, utilizan dicho monopolio para elevar sus ingresos totales a través de ingresos complementarios no legales. Alrededor de dicha discusión se encuentra el tema de los salarios de eficiencia, como política de fijación de salarios por encima de su equivalente en el mercado para así hacer más visible el castigo -la pérdida de dicho salario- si se produce el despido por incurrir en prácticas no legales

Está también el tema de los factores sociológicos: diversidad de etnias en las cuales una de ellas tiende a incurrir en prácticas de corrupción al ser la predominante en determinadas esferas de la administración pública.

Como vemos en este punto en la Argentina, la política de discrecionalidad deja abierta un frente de decisiones de funcionarios, sobre rentas privadas, precios, permisos de importación, obras publicas etc.

ENFOQUE INSTITUCIONAL (PRINCIPAL - AGENTE)

El enfoque institucional permite identificar aquellos factores que incentivan la aparición de actos corruptos en las organizaciones. Desde esta perspectiva, las instituciones determinan las reglas de juego de la interacción humana. El análisis institucional de la corrupción revela que si no existen mecanismos que generen los incentivos adecuados, será más difícil evitar la corrupción.

Una de las restricciones más importantes que confrontan los agentes es el conjunto de reglas que regulan su comportamiento. Las decisiones de los agentes también se ven afectadas por la información, sus capacidades y los recursos de los que disponen. Esta situación puede ser analizada en el marco de llamado problema del "principal- agente"¹.

⁷ Sachs y Warners-The big push, natural resource booms and growth- Journal of Development of Economics-1999

Estas relaciones se estudian utilizando las premisas de la teorías económicas de la relación agente - principal y del crimen (Becker⁸, 1968, y Becker y Stigler, 1974). La corrupción puede ser interpretada como una desviación de las acciones de los agentes de los intereses del principal. Más aún, puede visualizarse como una cadena de relaciones entre agentes que pueden cometer actos corruptos, y principales que pueden detectar y castigar estos actos. Margit y Shi ⁹(1998) introducen la posibilidad de que también los principales sean corruptos. En ese caso es posible la negociación y la colusión entre agentes y principales para cometer los actos ilegales. Se parte de la idea que los gobernantes son agentes de los ciudadanos, electos para representar sus intereses a través de la formulación y ejecución de políticas públicas.

Cuando el diseño institucional no genera un conjunto de reglas o incentivos que alineen los intereses del principal con los del agente, estos últimos (los servidores públicos), actuando racionalmente en su propio beneficio no necesariamente realizarán el nivel de esfuerzo comprometido con el principal, no actuando en maximizar el beneficio de los ciudadanos sino el suyo propio.

Una manera ordenada de analizar el tema es a partir de la siguiente ecuación de Incentivos Compatibles (Alcázar y Andrade¹⁰, 1999), definida del modo siguiente:

- $I = (1 - q)(w + c) - qF$,
- donde: I :Ingreso total esperado del agente si comete un acto de corrupción
- w :ingresos legales del agente
- q :Probabilidad de detección c :ingresos por corrupción F :castigo (pena efectiva)

Así, si $w < I$, (el ingreso legal del agente es menor que el ingreso total esperado si se incurre en corrupción), el agente tendrá un incentivo para cometer actos corruptos. Dentro de la definición de I, se incluyen la probabilidad de que el acto corrupto sea detectado q, y el castigo una vez que este acto corrupto es detectado F.

q y F representan la efectividad de los mecanismos de control y sanción en el entorno en el que el servidor público realiza sus labores.

Con un q o un F bajo, I aumenta, y con ello la probabilidad de que sea mayor que w, por lo que dicho servidor tendrá más incentivos para incurrir en actos corruptos. Al contrario, con un q y F altos, el I será menor, con lo que se reduce el incentivo a cometer actos corruptos. Esto está condicionado al nivel de w. Con un w bajo, aumenta la probabilidad de que $w < I$, y con ello el incentivo a cometer actos corruptos.

Para disminuir la corrupción, buscando la convergencia de objetivos entre el principal (los ciudadanos) y el agente (el servidor público) el modelo en cuestión sugiere las siguientes respuestas (incentivos y sanciones): salarios por encima de su costo de oportunidad (salarios de eficiencia), alta probabilidad de ser detectado el acto de corrupción y sanciones drásticas para el corrupto.

⁸ Becker- Teoría del principal-agente-1968

⁹ Margit y Shi -On controlling crime with corrupt officials- Journal of Economic and Behavior & Organization-1998

¹⁰ Alcázar y Andrade-Transparencia y rendición de cuentas en hospitales públicos: el caso peruano- Documento de trabajo R-383- Banco Interamericano de Desarrollo.

DESARROLLO

METODOLOGÍAS DE MEDICIÓN INTERNACIONAL

EL ÍNDICE DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN

Este índice es publicado por Transparencia Internacional, resultando el pionero en mediciones de esta naturaleza y cuyo objetivo es llamar la atención sobre el tema de la corrupción y que se adopten medidas para enfrentarla (Transparency International, 1999). El Índice de percepción de la corrupción (IPdC) es una "encuesta de encuestas que tiene como fundamento encuestas efectuadas con empresarios, analistas de riesgo y público en general. Este índice tiene una escala que va del 0 (sumamente corrupto) al 10 (sumamente limpio).

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE LA CORRUPCIÓN

En relación con las secuelas económicas de la corrupción hay diversidad de énfasis. Hay algunos que se concentran en los impactos macro económicos de dicha actividad ilícita, distinguiéndose quienes encuentran efectos adversos como, también, quienes argumentan que puede tener efectos positivos sobre el funcionamiento de la economía.

IMPACTO ADVERSO DE LA CORRUPCIÓN

Según la teoría económica, habría que suponer que la corrupción reduce el crecimiento económico al disminuir los incentivos para invertir. Entre otros impactos, la corrupción actúa como un impuesto dada la necesidad de mantener el soborno en secreto y la incertidumbre en cuanto a si los sobornados cumplirán su parte del trato. La corrupción reduce el crecimiento al bajar la calidad de la infraestructura y los servicios públicos, al ser la causa de que las personas de talento se dediquen a buscar rentas más que a participar en actividades productivas y porque, al comportarse el servidor público como un monopolista que maximiza su renta, se producen decisiones que distorsionan la composición del gasto público.

IMPACTO SOBRE LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Los datos empíricos basados en comparaciones entre países indican que la corrupción tiene efectos amplios y adversos en la inversión privada y el crecimiento económico. Un país que mejora su posición en el índice de corrupción de 6 a 8, sobre la base de 0 a 10, experimentará un incremento de 4 puntos porcentuales de su tasa de inversión y de 0,5 puntos porcentuales de la tasa de crecimiento anual del PIB per cápita. La corrupción reduce el crecimiento económico a través de la disminución de la inversión

IMPACTO EN LA ASIGNACIÓN DEL GASTO PÚBLICO

De otro lado se ha apreciado que genera una distorsión del gasto público. Los gobiernos corruptos gastan menos en educación y quizás en salud, y tal vez más en obras de infraestructura. Por regla general si un país mejora su posición de 6 a 8 en el índice de corrupción, aumentará sus gastos en educación de 0,5 % del PIB, lo que constituye un efecto considerable, sobre todo por el impacto que

tiene en la formación del capital humano y los efectos de esa mayor inversión sobre la productividad y competitividad de la economía en su conjunto.

La corrupción suele llevar a distorsiones en la asignación del gasto público por varias vías. Una de ellas debido a la aprobación de proyectos públicos basados en la capacidad que tiene el funcionario corrupto de extraer beneficios del mismo y no a su necesidad social.

Mientras mayor sea la probabilidad de recibir sobornos es posible que se realice un mayor número de proyectos de inversión pública que lo razonable, que éstos sean más grandes que el óptimo -pues ello maximiza la probabilidad de obtener pagos ilegales en la forma de incentivos, sobrefacturación, uso de materiales de mala calidad, etc.- y que los proyectos se retrasen como resultado de funcionarios públicos que aumentan la tramitación de los mismos para incentivar dichos pagos. Adicionalmente, los gobiernos deben gastar mayores sumas para detectar e inhibir la corrupción.

CONCLUSIONES

La idea del trabajo es el concepto de corrupción ha sido corrompido por las bases utilitaristas de la economía dominante y los prejuicios ideológicos de muchos economistas convencionales contra la actividad del estado.

La definición común de corrupción como abuso de cargos publico para beneficio privado refleja esta corrupción conceptual, pero no es solamente la corrupción de una sola mano, sino que también existe corrupción en el sector privado, y como corrupción organizacional, no hay razones para restringir la corrupción organización como del sector publico solamente.

Podemos inferir que la corrupción no es solamente generada en el sector publico, sino que en el sector privado existe hechos de corrupción, como fraudes corporativos, acuerdos oligopólicos, evasión de impuestos o conductas fraudulentas hacia la sociedad, donde las externalidades negativas se generan y las paga la sociedad en su conjunto, como sobrecostos, impacto en los precios, calidad de los servicios o desempleo.

La modelización de la corrupción es solamente probable desde el punto de vista microeconómico, en base al inicio en dos enfoques, el de búsqueda de renta y la relación de principal-agente.

Los dos enfoques son marginalistas y se desarrollan a través de los análisis de costos marginales y utilidades marginales.

En el análisis de los puntos a tener en cuenta del análisis microeconómico se destacan dos puntos esenciales:

-la microeconomía es frágil, cuando se trata de tomar en cuenta estrategias reactivas, rivales, o por el contrario consensuales : En este punto se puede basar en los estudios sobre los oligopolios.

-los enfoques en términos de maximización de utilidad suelen no adaptarse al tema:

En este punto la maximización no significa el principio, ya que la decisión de corrupción es económica sin maximizar, solo conductista.

BIBLIOGRAFIA

Alcázar, Lorena y Andrade, Raúl 1999 "Transparencia y rendición de cuentas en hospitales públicos: el caso peruano", Documento de trabajo R - 383, BID, Washington.

Espinoza Rodríguez Rafael "Corrupción e Inversión Extranjera directa y reformas institucionales"-2001.

Gamero, Julio 2000 "Crecimiento económico y pobreza en Lima Metropolitana y el resto del país", Documento de trabajo, INEI, Programa Mecovi-Perú, Lima.

Gray, Cheryl W. y Kaufmann, Daniel 1998 "Corrupción y desarrollo", en Finanzas y Desarrollo, Volumen 35, N° 1, marzo, FMI, Washington.

ILADES 1997 "Análisis económico de la corrupción", Informe TASC N° 76, abril, Santiago de Chile.

Jaén, Maria Helena y Paravisini, Daniel 1999 "Diseño institucional, estructura de incentivos y corrupción en hospitales públicos en Venezuela", Documento de trabajo R - 380, BID, Washington.

Kaufmann, Daniel 1999 "Corrupción y reforma institucional: el poder de la evidencia empírica", en perspectivas Económicas, USAID, Washington,.

Klitgaard, Robert 1998 "La cooperación internacional contra la corrupción", en Finanzas y Desarrollo, Volumen 35, N° 1, marzo, FMI, Washington

Mauro, Paolo 1998 "La corrupción: causas, consecuencias y un programa para intensificar la investigación", Finanzas y Desarrollo, Volumen 35, N° 1, marzo, FMI, Washington

Olivera, Mario 1999 "Hacia una sociología de la corrupción", en Alma Mater N° 17, UNMSM, Lima.

Pereyra Sebastián- Política y Transparencia- la corrupción como problema publico-Editorial Siglo XXI-

PriceWaterhouseCoopers 2001 "The Opacity Index, enero www.opacityindex.com

Soto, Raimundo 2000 "La Corrupción desde una Perspectiva Económica", Programa de Postgrado en Economía ILADES-Georgetown University y Banco Central de Chile.

The Transparency International 2000 "Corruption Perception Index 2000", Berlín. 1999 "Corruption Perception Index 1999 -Framework document", Berlín.

Treisman, Daniel 1999 "The causes of corruption: a cross - national study", UCLA, California.

Weinschelbaum Federico-"El triangulo de la corrupción"-13 Jornadas Anuales del Banco Central de Uruguay-1998.

ARISTÓTELES Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA: UN ENCUENTRO FURTIVO

Moreira, Aquiles Ernesto
Rosario Saravia, Lumena

INTRODUCCIÓN

Ciertamente como indica el título de este trabajo, intentaremos mostrar un punto en común, un encuentro, entre dos posiciones que aparentemente son distantes, no sólo en el tiempo, ya que como sabemos el estagirita vivió en el siglo III antes de Cristo en el mundo griego y cuando hablamos de Responsabilidad Social Empresaria, nos remite a un desarrollo que es relativamente reciente, y también distante en lo ideológico. Poco tiene que ver Aristóteles con un neoliberalismo surgido en un mundo moderno, varios siglos después. Ciertamente Aristóteles, es defensor de una posición un tanto contraria, un comunitarismo con características particulares a su contexto histórico.

Por ello, nuestro encuentro adquiere características de una aventura ciertamente furtiva, no en cuanto se refiere a algún sentido de depredar, sino en cuanto que no se establecen relaciones totales o que puedan extenderse al pensamiento de una manera integra a Aristóteles.

Realizamos un uso de la concepción de Aristóteles para intentar aportar a las raíces de esa Responsabilidad Social Empresaria, puesta en el centro de los debates en el mundo empresarial, aunque no podamos aplicarle de manera exacta ese molde, sí encontrar puntos en común que muestren el lugar desde donde filosóficamente se lo pueda fundamentar.

Vamos a plantear este diálogo, entre las ideas de Aristóteles en su contexto y una perspectiva contemporánea como lo es la Responsabilidad Social Empresaria, aún cuando sea algo aventurado, porque claro está, que Aristóteles no habla de ella, aunque sí podemos intentar deducir algunas ideas.

DESARROLLO

Si Aristóteles viviera, seguramente no compartiría esta versión tan interesada en obtener beneficios de un obrar generoso, mas cercana al utilitarismo, que tiene la Responsabilidad Social Empresaria, que a su amor al saber mismo, de un obrar impulsado por la finalidad a la que se quiere llegar, siempre desinteresado, casi sagrado, tan alejado a las delicias del marketing, esa nueva dimensión de la virtualidad, que cuesta encontrar desde esta perspectiva, un lugar común de discusión. Por ello la palabra furtivo como anticipo, adopta en este caso la idea de no tener “permiso” para establecer una relación en tanto es aparentemente opuesta.

No hay que olvidar que Aristóteles deja entrever en algunos de sus escritos “lo que se debe hacer”, con lo que se convierte en precursor de la teoría del deber, que será central en la teoría Kantiana. Y esta teoría ya se ubica en las antípodas de la Responsabilidad Social Empresaria, por cuanto si una empresa realiza una buena acción, concretada en un bien a la comunidad, no debe esperar una retribución, como sí lo esperan las empresas cuando realizan un aporte a la comunidad. De hecho, hay una especulación, referida a cuanto puede retribuir a la empresa en términos de ganancias, el bien realizado, ya que un objetivo central en la empresa es maximizar las ganancias, objetivo que no es reprochable, si no es a costa de cualquier precio, incluida una legitimación de las desigualdades o injusticias que acontecen en la comunidad donde operan. Por otro lado, Aristóteles advierte que la riqueza es un medio y no un fin, que la riqueza sirve o puede ser utilizada para encontrar un fin, que es

finalmente la felicidad. Desde esta perspectiva el abuso en la maximización de las ganancias, en una empresa, a costa de ignorar a la sociedad en la que se desenvuelve y de la que forma parte, nunca permitiría el logro de la felicidad. Algo contrario a este pensamiento, ha expresado Milton Friedman (Premio Nobel de Economía, 1976), quien planteaba que el único deber de una empresa es procurarle ganancias a sus accionistas, olvidando al resto de la sociedad. Una perspectiva un tanto autista con respecto al conjunto de la sociedad. Debeljuh cita a Friedman al respecto: "Hay una sola y única responsabilidad social de los negocios y es incrementar los beneficios siempre que se permanezca dentro de las reglas de juego, lo cual significa participar en una competencia abierta y libre sin decepción o fraude". La única responsabilidad ante la sociedad es aumentar los beneficios dentro de las reglas de juego, en este caso las reglas de juego son las del libre mercado.

Sin embargo Edward Freeman, según nos plantea Debeljuh entrevistó algunas limitaciones de las posturas economicistas y para subsanarlas elaboró la Teoría de los Stakeholders, que acuñó esta palabra para designar a todos los implicados en la buena marcha de una empresa, o sea aquellos grupos sociales que son afectados de alguna manera por las decisiones de la empresa. Ya como vemos hay una mirada más amplia con respecto a las responsabilidades sociales de las empresas. Parece esto ser la antesala para hablar de Responsabilidad Social Empresarial, por cuanto ya hay un reconocimiento de grupos sociales que se verían afectados por las decisiones de las empresas. De manera que, de la postura de Friedman, que ignora la responsabilidad social de las empresas con respecto al resto de la sociedad (sólo considera a sus accionistas), a la postura de Freeman que sí, establece un vínculo con la sociedad, se desemboca en una postura más amplia, de mayor complejidad en cuanto atiende a diversos elementos sociales que son obviados u ocultados por Friedman.

Evidentemente las implicancias y estímulos sociales del mundo en el que vivimos desarrollan una mirada más benévola hacia las injusticias sociales y una perspectiva de sustentabilidad, que no se desarrollaba en otro tiempo.

Podemos comparar el sentido de la Responsabilidad Social Empresarial, con la actitud desinteresada, respecto al saber, que tenían los griegos, que se refleja en las disputas de Sócrates y los sofistas (grupo de filósofos), quienes vendían su arte de argumentar, al mejor postor. Sócrates y la filosofía de su tiempo desacreditan continuamente esta actitud de vender el saber a quien pudiera pagarlo, al mejor postor. La filosofía es un amor al saber por el saber mismo. En la actualidad, vender el saber, o que se pague por ello, no lo veríamos como algo incorrecto o inmoral, todo lo contrario, sería una práctica cotidiana, habitual que un profesional venda su saber a la comunidad y es hasta lógico pensar que se espere una retribución por el trabajo realizado. En el ámbito de las empresas, el accionar no es desinteresado. Por lo tanto no encontramos coincidencias desde esta perspectiva.

Asimismo, Werner Schmalenbach, también citada por Debeljuh, sostiene en contraposición al influyente Friedman, "que una empresa es algo mucho más vasto y rico, con mayor trascendencia que un simple mecanismo de generador de beneficios. Los bienes y servicios a los que la empresa da vida poseen, además más de un almacén económico, un profundo significado humano y, por consiguiente, una honda repercusión social. En consecuencia, la optimización que la empresa ha de conseguir no es sólo monetaria, sino, en función y a través de ella, rigurosamente personal, de perfeccionamiento".

Ahora, vamos a buscar los puntos comunes en la concepción de la Responsabilidad Social Empresarial con Aristóteles, y encontramos que hay en los tiempos que corren, una vuelta de la empresa a mirar la sociedad, recreando un sentido que establezca lazos con la comunidad, a la cual pertenece, de retroalimentación con la comunidad de la cual obtiene su ganancia.

Dos mil trescientos años después, el argumento del estagirita, puede rastrearse, en la Responsabilidad Social Empresarial, no de una manera estricta, pero sí en ese direccionamiento hacia la comunidad, en la cual solamente según Aristóteles, se puede encontrar la felicidad, en una comunidad o marco social que le dé sentido a la vida.

Es importante la traducción de la palabra griega “eudaimonia”, traducida como felicidad, porque adquiere matices que son enriquecedores para el tema que abordamos. Para ello recurrimos a Barker, a través del libro de Miguens, que nos dice al respecto: *“la palabra felicidad acarrea consigo una asociación material con placer, y eudaimonía es una palabra con asociaciones diferentes y más elevadas. Tal como se la define en Política es un estado de actividad (y no de goce) que consiste en la energía y práctica de la bondad. Es mas una conquista que un acontecimiento (happening)”*.

Claro está, que la palabra bondad sólo podría ser usada referida a las acciones que realizan las empresas, sólo si le damos a esta palabra una perspectiva utilitarista, pragmática y con un claro sentido de sustentabilidad, teniendo claro que un objetivo de la empresa, aunque no el único, es obtener ganancias. Quizás la palabra mas apropiada como objetivo, es hacer el bien.

Y en la energía y práctica del bien, en la conquista que significa, para la Responsabilidad Social Empresaria o una empresa, acercarse a la sociedad con una mirada mas compasiva, mas comprometida, es que puede verse un terreno común entre esta felicidad, objetivo de la comunidad política de Aristóteles y la Responsabilidad Social Empresaria y su visión de sustentabilidad con compromiso social.

Aristóteles plantea que sólo se puede llegar a la felicidad en una convivencia social, sólo en la polis (su comunidad, su sociedad) se puede realizar un perfeccionamiento moral.

Hay que aclarar que esa felicidad es el objetivo principal de la vida y la finalidad específica de la comunidad política.

La comunidad y en este caso la polis griega, representaba algo importante para los griegos. Bastaría pensar en Sócrates, que es tentado a escapar y no acepta, una vez que es condenado a muerte, por el hecho que esto implica tener que huir al extranjero, que hace que pierda su posibilidad de vivir en Grecia (su comunidad), de la cual él y sus conciudadanos estaban orgullosos. La comunidad se convierte en dadora de sentido, de comprensión de la realidad y en horizonte de significados.

Otro dato importante es que si bien hay una traducción cercana de la palabra griega “polis”, que es precisamente ciudad estado, habitualmente no se usa esta traducción en virtud que la palabra polis, contiene el sentimiento de pertenencia a un orden común, que es precisamente uno de los valores de los griegos y que no esta contenida en las palabras ciudad estado.

Es precisamente esta idea de pertenencia, la que se desliza en la concepción de la Responsabilidad Social Empresaria, que emerge en contraposición a las palabras de Friedman y que se torna fundamental para marcar un paralelo con el mundo griego. Es precisamente esta conciencia que ha surgido de la empresa que no debe estar alejada de la sociedad, sino inserta en ella, sirviéndole de alguna manera. Y esto es su fundamento o la concepción moral de la cual surge la Responsabilidad Social Empresaria.

No solamente eso, sino que Debeljuh, hace alusión a que “Algunas investigaciones de campo muestran que las empresas que sobreviven en el tiempo son las que generan en sus miembros un sentido de pertenencia, las que crean confianza entre las personas y transmiten una buena imagen a los que con ella se relacionan (accionistas, empleados, proveedores, clientes y opinión pública). Estos intangibles, que constituyen un verdadero capital para la empresa, no tienen precio. La ética es rentable y puede llegar a convertirse en uno de los principales activos de cualquier organización”.

Aclaremos que este sentido de pertenencia a la comunidad, en la antigüedad no puede atribuirse exclusivamente a la concepción de Aristóteles, sino que es una característica del pueblo griego en aquella época.

CONCLUSIÓN

Todo lo expuesto anteriormente, nos lleva a reafirmar, siguiendo a Aristóteles, ya desde una perspectiva contemporánea que sólo la realización personal y empresarial puede realizarse en esa sociedad a la cual la empresa pertenece, se debe y de la cual forma parte.

La realización personal y empresarial, no puede estar escindida de la sociedad a la que pertenece el hombre, no puede dejar de tener un sentido moral, en la que la responsabilidad de volver y devolver, a la sociedad lo recibido, no hace otra cosa que plasmar una perspectiva sustentable de la actividad de las empresas, tal como Aristóteles pensaba que para un ciudadano griego, no había felicidad fuera de esa polis griega.

De igual manera, el destino de las empresas, está atado al bien social o al bien común. El concepto de sustentabilidad, tan usado en los tiempos contemporáneos y que es una idea característica de la Responsabilidad Social Empresaria, referido a mantener en el tiempo las condiciones que hacen posible la vida a generaciones futuras, o a largo plazo, describen esta idea de la empresa con respecto a la sociedad. No hay posibilidad que una empresa maximice sus ganancias a costa de cualquier extremo, y que esto, pueda ser mantenido a largo plazo. Sumado a la pregunta si ese modo de proceder, es moral. La respuesta parece a simple vista sencilla. No es moral, desde la perspectiva que el fin no justifica los medios y que las ansias de las empresas de obtener ganancias, sin dudas legítimas, deben compaginarse con el bien común de la sociedad, en la que se insertan. Esto en el caso que las empresas formen parte de un todo, en una común unión con personas, sentido que finalmente tiene la palabra comunidad y no estén separadas de ella.

Quizás haya llegado el tiempo que la economía se reencuentre con la ética en un camino que nunca debería haber abandonado, para así encontrar esa felicidad, que sea una realización y perfección de las personas, que es el auténtico objetivo de la vida humana en sociedad.

Y para finalizar, pensamos que la Responsabilidad Social Empresaria, no hace otra cosa que poner en el centro del debate tal como lo plantea Victoria Camp, que “una vida éticamente buena no busca solo la felicidad individual sino la colectiva”, no hay posibilidad de ser feliz, en una sociedad infeliz, o que sus habitantes no satisfagan las condiciones básicas necesarias o que finalmente sufran, de manera que la Responsabilidad Social Empresaria, vuelve a la sociedad de la cual se nutre, para aportar su perspectiva dirigida al bien común.

BIBLIOGRAFÍA

- Debeljuh, Patricia; Etica Empresarial, en el Núcleo de la Estrategia Corporativa; Bs. As. Learning; 2009.
- Miguens, José Enrique; Desafío a la Política Neoliberal. Comunitarismo y Democracia en Aristóteles; Bs. As. El Ateneo; 2001.

INTERCAMBIO VOLUNTARIO Y PODER EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA¹

Müller, Alberto (CESPA-FCE-UBA)

OBJETIVO

El propósito de este trabajo es desarrollar una breve discusión referida al rol y sentido de la noción de “poder” en el capitalismo.

El término “poder” ha sido usado en sentidos diferentes, en el marco del análisis económico. Se trata de una noción en principio problemática cuando tratamos el caso de sociedades regidas por el intercambio, por cuanto éste es entendido como de naturaleza voluntaria, lo que excluye cualquier noción de “poder”. La práctica sugiere sin embargo que tales relaciones se verifican, aun en el ámbito de las actividades regidas por el intercambio.

SOCIEDAD CAPITALISTA: UNA DEFINICIÓN

La sociedad capitalista es un tipo o conformación de sociedad que no ha existido siempre en la historia de la Humanidad; es una tipología de sociedad que se manifiesta en tiempos relativamente recientes. Adquiere asimismo una variedad de conformaciones, que aquí no serán tenidas en cuenta, ciñéndonos a un patrón que entendemos tiene consenso.

En el sistema capitalista, el intercambio pasa a ser una manera de relación que barre con las anteriores formas de ritualidad, reciprocidad o coacción.

El intercambio se desarrolla al interior de las sociedades capitalistas de la mano de una ampliación sistemática del proceso de división del trabajo. A su vez, ella se explica en que permite ganancias de productividad; en consecuencia, progresivamente una proporción menor de recursos deba ser destinada a reponer las condiciones iniciales del proceso de producción: insumos, equipo durable, y fuerza de trabajo. En otros términos, el *excedente* del proceso productivo se incrementa; es algo propio del capitalismo su expansión a niveles antes desconocidos.

Proponemos caracterizar la sociedad capitalista en los términos siguientes. Se trata de una organización social donde las actividades de producción y reproducción material de la vida se caracterizan por un acentuado nivel de desarrollo de la división del trabajo, la que viabiliza incrementos sistemáticos de productividad; esto es, se produce un *excedente*. Asimismo, tales actividades son regidas por relaciones de intercambio entre equivalentes que involucran a una mayoría decisiva de las mismas; estas relaciones conforman una esfera autónoma, separada de las restantes actividades y relaciones sociales. División del trabajo, intercambio y excedente son así tres aspectos del capitalismo que se articulan entre sí para construir una definición de esta conformación social.

No pretendemos que este enunciado sea aceptado como una definición del sistema capitalista. Ella apunta a enumerar lo que consideramos característico de las sociedades capitalistas; pretende nutrirse del análisis empírico de estas sociedades, a la vez que se apoya sin duda en importantes analogías que se observan en las distintas áreas geográficas donde ocurre esta generalización de la división del trabajo y de las relaciones de intercambio. Saca provecho también – y esta afirmación es sólo una

¹ Agustín Benassi y Lautaro Chitarro aportaron útiles comentarios a una versión anterior de este trabajo.

hipótesis que sugiere la observación – de la considerable “simpatía” que existe entre tales sociedades; más allá de las distintas variedades, las sociedades capitalistas tienden a parecerse más entre sí que las sociedades precapitalistas, donde los aspectos diferenciadores parecen haber sido mucho mayores, y mucho más estables en el tiempo.

Surgen tres problemáticas propias del análisis de las sociedades capitalistas: la acumulación, la distribución del excedente y la regulación por el intercambio. Nuestro trabajo se inscribe en este último grupo de cuestiones propias acerca de la economía capitalista, toda vez que hace referencia al intercambio.

EL INTERCAMBIO Y LAS TEORÍAS DEL VALOR

El intercambio de bienes y prestaciones es como vimos constitutivo del capitalismo, y el mercado es entonces una instancia que les es propia. El mercado es la forma principal de mediación entre los individuos dentro de la sociedad, en la esfera de la producción de la vida material.

El intercambio es el acto por el que dos individuos deciden entregar un bien o prestación a cambio de otro bien o prestación. Un aspecto esencial del intercambio es que requiere que no exista coacción, en el sentido de que *ninguna de las dos (o más) partes involucradas en la operación de intercambio actúa bajo constreñimiento*; si esto no fuera así, la noción de intercambio dejaría de ser tal, para tornarse una forma de dominación o ejercicio del poder.

La posibilidad de intercambiar exige identificar una dimensión común, a los efectos de establecer una métrica, denominada usualmente “valor”. Éste se manifiesta mediante un patrón que expresa las tasas a las que se intercambian los bienes entre sí.

El valor es ante todo el resultado de una práctica social; es tarea de la teoría económica establecer su fundamento, esto es, *qué refleja tal dimensión compartida* por todos los bienes y prestaciones transados en los mercados, esto es, por las mercancías. Al respecto, dos son las posturas básicas, con relación a valor, que se han sostenido desde la teoría económica, las teorías objetiva y subjetiva, que retomamos más adelante

EL PODER Y SU GÉNESIS

El poder puede ser entendido, más específicamente, como la facultad de un individuo (o grupo de individuos) de imponer determinado curso de acción sobre otro individuos (o grupo de individuos), sin que éstos puedan escapar a esta imposición. En este sentido, “poder” debe ser entendido como equivalente a “coacción”². No debe entenderse este concepto exclusivamente en términos de acción violenta; se trata de aceptar que puede haber imposición sin contrapartida.

El “poder” aparece como un concepto opuesto al del intercambio voluntario. Como hemos dicho, es propio de las sociedades capitalistas pretender que las relaciones entre los individuos son por naturaleza no coactivas (como sí lo fueron en sociedades precapitalistas). Sin embargo, lo cierto es que relaciones de tipo mando-obediencia son típicas en las organizaciones de la economía capitalista que usualmente denominamos “firmas”.

² La definición que proponemos es similar a la que indica Weber en “Economía y Sociedad”: “Poder significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (Weber, 1998, pág. 43).

La respuesta a este tipo de planteo desde la teoría económica convencional ha sido la de indicar que en definitiva estas relaciones de mando-obediencia emergen de un contrato previo, establecido en un ámbito de intercambio. Ello ha permitido en definitiva reconciliar la idea de intercambio voluntario con la constitución de formas de poder al interior de las organizaciones del capitalismo.

Entendemos que esta particular forma de ejercicio del poder debe ser distinguida de la coacción lisa y llana. No muy imaginativamente, denominaremos este caso como de ejercicio de poder emergente de un contrato voluntario; más sintéticamente, hablaremos de “poder contractual”. Éste será definido en contraposición al “poder” sin aditamentos, que implica la imposición coactiva, desprovista de cualquier instancia previa de intercambio voluntario. Nos concentraremos de aquí en más en esta segunda acepción.

LA POSIBILIDAD DEL INTERCAMBIO COMO PRINCIPIO RECTOR ÚNICO

¿Provee el intercambio un conjunto suficiente de reglas y condiciones para que una economía opere, sin recurso a la coacción y al ejercicio del poder?

En primer lugar, señalemos que tendríamos un ámbito totalmente libre de coacción en caso de que los derechos de propiedad de cada individuo fueran reconocidos voluntariamente por todos los demás miembros de la sociedad. Más allá del interés teórico de esta posibilidad, lo cierto es que en la práctica no hay tal reconocimiento voluntario. El desarrollo del capitalismo se vio acompañado *pari passu* por la constitución de un cuerpo normativo estatal esencialmente coactivo, que así le dio sustento.

El intercambio “libre” requiere entonces de un marco coactivo que asegure que sus reglas se cumplan. Si ambos planos (la actividad del intercambio y su marco estatal de desarrollo) son separables, nuestra pregunta encuentra espacio para desarrollarse. Sabemos que en la práctica esto no es necesariamente así. Los agentes con acceso diferenciado a poderes del Estado suelen emplearlos a su favor, en las actividades económicas (y en otras también), mediante soborno o presión. A fines de análisis, sin embargo, supondremos que esta separación entre intercambio y contexto legal operará plenamente, y además que el contexto legal será “neutro”, en el sentido de que de antemano no favorecerá a ningún actor en particular. Esto supone que el mercado capitalista no requiere de acciones por parte del Estado, ni tampoco de un marco legal particularmente sesgado.

En segundo término, estudiar una economía de intercambio puro supone un ejercicio de abstracción, toda vez que la coacción efectivamente existe.

No tenemos propiamente un “método” para pensar este caso, pero disponemos de contribuciones de las teorías económicas. No hay razón para pensar que ellas respondan a nuestro propósito, pero hay sí una justificación: encontraremos desarrollos que parecen apuntar a la noción de autonomía de la esfera productiva, regida por relaciones de intercambio. Como veremos, esto será más visible en el caso de la vertiente neoclásica que de la marxiana; pero aun en ésta última, será posible rastrear una perspectiva análoga.

Este abordaje tiene tradición en la disciplina económica. De hecho, el propio Adam Smith identifica una “propensión al intercambio” como algo propio de la naturaleza humana. Más allá de si esta perspectiva naturalista es criticable (y pensamos que sí lo es), lo cierto es que ella responde a algo que parece ser característico de las ciencias sociales, y es el dirigir la atención a lo que resulta históricamente “nuevo”. En el caso de la Economía, lo nuevo es precisamente la noción de intercambio voluntario como una forma básica de relación social que se desarrolla en el ámbito del capitalismo, frente a la “natural” coacción de las sociedades previas, donde regían el esclavismo o las obligaciones del siervo de la tierra.

Emplearemos entonces como armazón referencial para nuestro análisis los desarrollos teóricos provistos por los abordajes neoclásico y marxiano. En primer lugar, se realizará un repaso de la teoría del valor propuesta por cada abordaje, a fin de identificar el carácter y los límites de la teorización acerca de las razones de intercambio o precios. Luego se encarará la cuestión de la viabilidad de una operación basada únicamente en el intercambio.

EL ABORDAJE NEOCLÁSICO

El abordaje neoclásico suscribe al respecto un enfoque subjetivista. Éste encuentra que lo común a todos los objetos (y ya no sólo mercancías) es la capacidad de brindar “utilidad” a sus usuarios; existen también bienes o prestaciones que representan des-utilidad (vgr., el trabajo), siendo que se recurre a ellos a fin de hacerse de aquéllos que brinden utilidad. El valor se manifiesta en el ámbito del mercado: las preferencias agregadas de los individuos sobre las mercancías establecen los precios, conjuntamente con el sacrificio que éstos deben hacer para hacerse de ellas.

La teoría hace énfasis en la noción de marginalidad, asumiendo que la satisfacción será cada vez menor; por esta razón, ha recibido también el nombre de Marginalismo. En su concepción, los individuos intercambian cantidades sucesivas de sus bienes, hasta tanto las razones incrementales de sustitución entre ambos bienes se igualan, para ambos individuos. El intercambio se justifica en *que las valoraciones globales son diferentes, aun igualándose las marginales*. Esto indica que la equivalencia del intercambio se da en lo transado en el margen.

Un aspecto central de esta teoría reside en la posibilidad de sustitución. Al optarse por distintas combinaciones de bienes, es posible establecer relaciones de sustitución *en el margen*, y de allí construir las valoraciones correspondientes.

En su versión inicial la teoría subjetiva fue una teoría de tipo cardinalista, pero luego mutó al ordinalismo. El cardinalismo sostiene que la utilidad es mensurable tal como cualquier otra variable; ya la perspectiva ordinalista afirma que esta medición no es posible, por lo que los juicios de preferencia no reflejan diferencias de cantidad, sino solamente de orden. El cardinalismo permite la comparación de bienestar entre los individuos, mientras que el ordinalismo la excluye.

¿Es válida esta teoría? Ella tiene la capacidad de “explicar” cualquier fenómeno relacionado con el valor; pero al precio de convertirse en una suerte de tautología: no va más allá de la constatación trivial de que todo lo que brinda alguna satisfacción y sea escaso tiene valor (Meeks, 1977, pág. 94-95). El paso del cardinalismo al ordinalismo refuerza considerablemente este carácter tautológico, al desvanecerse la posibilidad de medir “objetivamente” el nivel de satisfacción que brinda el consumo (o la des-utilidad del esfuerzo).

En definitiva, una teoría casi vacía, más allá de que reconozcamos que el valor efectivamente incorpora un componente de subjetividad. La teoría no avanza, por ejemplo, en lo que se refiere a la formación de las preferencias, limitándose a postular un comportamiento racional de los individuos, a partir de aquéllas. Las preferencias son un aspecto irracional, y la Economía Neoclásica se limita a asumir como dadas.

Ahora bien, aun ignorando la falta de densidad explicativa de esta teoría del valor, corresponde preguntarnos si ella es suficiente para regir las relaciones entre los individuos, en términos de intercambio únicamente. Ello nos lleva a investigar si los mecanismos o instancias donde se establecen las razones que rigen el cambio permiten una determinación completa de los precios, sin otra instancia. Al respecto, caben aquí dos señalamientos.

En primer lugar, las condiciones de incrementalidad deben encontrarse aseguradas para todos los bienes, porque en caso contrario no puede asegurarse la igualdad de oferta y demanda de las unidades incrementales. Pero en el caso de bienes durables, lo normal es que se adquiera una unidad, y tal

ajuste marginal no se produce. La condición para que exista una transacción es que el demandante valore más que el ofertante la unidad en cuestión, pero la diferencia entre ambas valoraciones no es nula, sino positiva. Existe aquí una indeterminación – acotada – que el intercambio no logra resolver: el precio deberá fijarse en algún punto comprendido entre el precio de demanda y el de oferta. Si bien este caso no implica una indeterminación sustancial, no deja de tener importancia porque implica que debe recurrirse a alguna instancia adicional, que escapa a la norma del intercambio entre equivalentes; *y nada nos lleva a pensar que esta instancia adicional no influye en todas las transacciones de bienes y prestaciones.*

Existe una segunda observación, mucho más sustancial. La existencia de intercambio debe generalizarse a todo lo que se transa en la economía, a fin de asegurar de que se trata de una regla general, que no admite excepciones. Pero hay dos casos donde los tradicionales argumentos en términos de oferta y demanda no parecen tener cabida. Nos referimos al trabajo y al capital, los tradicionales “factores de la producción”. Veamos porqué.

Por un lado, la demanda de factores tiene como postulado central la posibilidad de establecer por parte del usuario de los factores su productividad marginal. Ella implica que pueden adicionarse “cantidades” de factor al proceso, y medir el resultado en términos de la producción adicional que ello permite. Tal condición tiene sentido en la medida en que existan infinitas (o muy numerosas) formas de combinar los factores entre sí, tal como lo propone la convencional función de producción. De esta forma, el ingreso factorial se determina por la productividad marginal de cada factor, valuada en términos del precio del producto producido.

¿Es ésta una condición aceptable? Esta pregunta debe ser respondida acudiendo a las propiedades efectivas de los procesos de producción, y no a las posibilidades que ofrece el uso del lenguaje matemático. La práctica al respecto es terminante, e indica que *los niveles posibles de sustitución técnica son muy limitados*. La posibilidad de sustitución técnica requeriría por otra parte un conocimiento de una infinidad de técnicas posibles, algo que escapa a cualquier hipótesis realista.

Existe además una dificultad adicional, en relación a la medición de la productividad marginal, y es que *el capital* – al contrario de la fuerza de trabajo – *no es susceptible de una medición en términos físicos*; no tiene sentido entonces hacer referencia a tal productividad; ésta es la conclusión de la célebre “controversia del capital”. No entraremos aquí en los detalles de esta cuestión³. En definitiva, no podemos aceptar la tradicional curva de demanda de factores; pero además, en el caso del capital, ni siquiera podemos medir en forma inequívoca sus cantidades.

Las conclusiones a las que arribamos son entonces las siguientes:

La teoría subjetiva del valor que fundamenta los precios no es propiamente una teoría explicativa de los mismos, sino una suerte de tautología.

Aun si aceptamos tal teoría, ella no es suficiente para fundamentar los precios, en un contexto de intercambio puro, por tres razones:

No brinda una regla para el caso en el que el ajuste marginal de las cantidades no es posible, requiriéndose así la introducción de un factor adicional para evitar una situación de indeterminación acotada.

Adopta una hipótesis tecnológica fácticamente insostenible (asumir incrementos marginales de cantidades de trabajo y capital)

Asume que el factor “capital” es medible en términos físicos.

³ Remitimos al tratamiento de este tema por parte de Keen (2011, cap. 7).

EL ABORDAJE MARXIANO

La perspectiva marxiana adopta una teoría objetiva del valor. Ella encuentra la dimensión común entre diferentes bienes intercambiados en que son resultado del proceso productivo. El valor se conforma entonces en la *esfera productiva*.

La característica común en todos los procesos productivos, a su vez, radica en el empleo de trabajo: la teoría objetiva sostiene que el elemento común que permite comparar las mercancías es la cantidad de trabajo socialmente necesaria para su producción.

Esta operación demanda encontrar una dimensión común en las distintas formas de trabajo. Marx responde identificando el “trabajo abstracto”, esto es, el trabajo despojado de cualquier connotación concreta en cuanto valor de uso específico, y por la descomposición del trabajo “complejo” en trabajo “simple”. El aporte de equipo durable de producción o de otros insumos es medido también en términos del trabajo requerido para la producción.

La teoría objetiva presenta limitaciones:

La operación de decantación del trabajo abstracto no aparece realizada por la práctica social; para los actores sociales, no se indica entonces cómo actúa efectivamente en la regulación de los comportamientos individuales. Sólo si existiera una tendencia dominante a la des-especialización del trabajo, podríamos aproximarnos a una noción de trabajo intercambiable.

La adición del trabajo contenido en el equipo durable de producción producido anteriormente se realiza mediante una operación – la denominada “transformación de valores en precios” – conceptualmente imprecisa y no congruente⁴.

La teoría no cubre el caso de producción conjunta, porque no permite asignar valor por separado a cada tipo de bien; la cantidad de trabajo se mide sobre los procesos de producción, no sobre los productos de éste. Sólo puede afirmar que la suma de los valores de bienes producidos conjuntamente se corresponde a la cantidad de trabajo.

Ahora bien: más allá de la validez de la teoría del valor ¿puede el abordaje marxiano construir un marco de análisis basado puramente en el intercambio voluntario? Cabe preguntarse si esto es lo que Marx pretende, porque su análisis pareciera ambiguo.

Por un lado, es enfático en sostener que la apropiación del excedente por parte de la clase capitalista no debe ser entendida como un robo, sino como el resultado del intercambio entre equivalentes.

Esta noción de equivalencia parece crucial en el análisis de Marx, cuando pasa a analizar el caso de la fuerza de trabajo, “una mercancía cuyo *valor de uso* pose[e] la peregrina cualidad de ser *fuerza de valor*, cuyo consumo efectivo fuese, pues, al propio tiempo, *materialización de trabajo*, y por tanto, *creación de valor*” (ídem, pág. 121). Al encontrar en el mercado a la fuerza de trabajo, el capitalista podrá adquirir una mercancía por su valor, pero al mismo tiempo obtener un valor mayor de ella. Pero Marx es enfático que comprador y vendedor de la fuerza de trabajo deben ser “*personas jurídicamente iguales*” (íbidem).

Pero en otros pasajes, Marx no parece dudar de que la relación entre trabajadores y capitalistas encierre componentes coactivos, que implican violar alguna ley de equivalencia. Véase la cita siguiente (entre otras): “El antiguo poseedor de dinero abre la marcha convertido en capitalista, y tras él viene el poseedor de la fuerza de trabajo, transformado en obrero suyo; aquél, pisando recio y sonriendo

⁴ Ver Marx (tomo III, Sección Primera).

desdeñoso, todo ajetreado; éste tímido y receloso, de mala gana, como quien va a vender su propia pelleja y sabe la suerte que le aguarda; que se la *curtan*.” (ídem, pág. 129).

Esta ambigüedad se refleja en una cuestión de fondo en el análisis de Marx: ¿qué es lo que determina el salario, en su teoría? Hay dos respuestas, de naturalezas bien distintas: el valor del trabajo, y la lucha de clases; en el primero, hay una noción de equivalencia, en la segunda seguramente no.

Entendemos que esta ambigüedad puede ser resuelta si atendemos al propósito del análisis de Marx.

La teoría de la Historia de Marx identifica un plano *económico en distintas etapas de la historia*, entendiendo por tal el concepto de “Modo de Producción”. Esta sucesión de etapas encuentra en el desarrollo de las fuerzas productivas el motor que producirá los grandes cambios a lo largo de la historia en la organización social, basados precisamente en la alteración del modo de producción. La visión marxiana parte de una particular concepción de la Historia, fundada en la dialéctica hegeliana: el devenir se origina en la evolución dialéctica, entendida como movimiento de ideas que se desarrolla mediante una lógica de vinculación de opuestos. Este avance se da por la existencia de opuestos, de contradicciones.

En este contexto, Marx se propone un estudio del sistema capitalista, orientado a la identificación de contradicciones ínsitas en el modo de producción capitalista: *el propósito central del trabajo de Marx es mostrar el carácter contradictorio del capitalismo*, y en consecuencia su inevitable destino de ser superado en el curso de la Historia.

Una vez cumplida esta operación, Marx no duda en sostener que las relaciones sociales reflejan conflictividad, por lo que las relaciones de equivalencia no gobiernan en forma incuestionada.

Notemos que el núcleo de la argumentación de Marx puede ser sostenido aun en ausencia de equipo durable de producción y del caso de producción conjunta; en este sentido, las críticas referidas a estos puntos, que antes formulamos al presentar su teoría del valor, no afectan el propósito central de su análisis. No ocurre así con lo referido a la reducción de trabajo concreto a trabajo abstracto, que es un elemento central de la teoría del valor.

Si se acepta que tal es el propósito fundamental de Marx, su teoría no debe ser considerada como una aproximación a una predicción acerca de la evolución del sistema capitalista, a la manera de las convencionales teorías económicas. Es, si se quiere, una Filosofía de la Historia, que apunta a la historicidad del sistema capitalista.

Fuera de este propósito, el análisis de Marx no está reñido con la idea de que existe conflictividad, y que en consecuencia existan relaciones regidas por el poder. Éstas no son sino otras contradicciones que emergen del sistema capitalista.

CONCLUSIONES

El propósito de este breve recorrido teórico ha sido el de discutir la posibilidad de que la economía capitalista pueda constituirse únicamente en base a normas de intercambio voluntario. Esta idea parece estar presente no solo en las teorías consideradas, sino también en la práctica de los agentes, en la esfera económica.

Si bien no disponemos de un abordaje que nos permita discutir esta cuestión en su naturaleza propia, las propuestas teóricas a las que hemos recurrido nos brindan una primera respuesta.

Por lo pronto, hemos encontrado limitaciones importantes en las respectivas teorías del valor; esto significa que no consideramos exhaustivas las teorías acerca de los precios. Pero aún si prescindieramos de este aspecto, hemos constatado lo siguiente:

Desde la óptica neoclásica, tal posibilidad debe ser descartada, porque requiere asumir marginalidad en todas las transacciones, y, más fundamentalmente, demanda la posibilidad de calcular la productividad incremental de los factores, algo que no parece aceptable.

Desde el ángulo de la teoría de Marx, la pretensión de construir una teoría sobre el capitalismo basada en el intercambio responde más que nada a su particular objetivo teórico, que es mostrar que aún si esto fuera así, el capitalismo revestiría una naturaleza contradictoria. Fuera de este punto central, Marx no objeta la idea de que no existe tal cosa como el intercambio voluntario.

En definitiva, los abordajes tratados permiten descartar la idea de que la esfera económica del capitalismo puede regirse exclusivamente sobre normas de intercambio voluntario. Las teorizaciones deberán incorporar necesariamente algún elemento de poder o coacción. Notemos al respecto que propuestas teóricas como las originadas en el post-keynesianismo o en Piero Sraffa parecen ir en este sentido.

Por último, cabe mencionar un señalamiento de Max Weber, que puede aportar para la incorporación de elementos de poder en el propio proceso de intercambio.

Al tratar la posibilidad de que exista un intercambio genuinamente voluntario en el capitalismo, este autor se manifiesta en forma negativa, en cuanto destaca que existen diferentes poderes de negociación. El autor destaca como un elemento central aquí la posibilidad de diferir la decisión. En sus palabras:

“[La competencia mutua (...) monopoliza las posibilidades de ganancia obtenida por intercambio a favor de todos aquéllos que, provistos de bienes, no están obligados a intercambiar, y, cuando menos de un modo general, aumenta su poder en la lucha de precios contra aquéllos que, no poseyendo bien alguno, deben limitarse a ofrecer los productos de su trabajo en bruto o elaborados y a cederlos a cualquier precio para ganarse el sustento” (Weber (1983, pág. 683).

BIBLIOGRAFÍA

Keen, S. - Debunking Economics - 2da. Edición - Zed Books – 2011

Marx, K. - El capital: Crítica de la Economía Política. Editorial Fondo de Cultura Económica - 1973

Meeks, R. – La revolución marginal y sus consecuencias. En Hunt, E. y Schwartz, J. – Crítica de la teoría económica – Fondo de Cultura Económica – 1977.

Polanyi, Karl, La gran transformación – Fondo de Cultura Económica – 2003 – Originariamente publicado en 1944.

Ricardo, D. – Principios de economía política y tributación – Fondo de Cultura Económica – 1973

Weber, M. – Economía y Sociedad-Esbozo de Sociología Comprensiva – Fondo de Cultura Económica – 1998 – Originalmente publicado en 1922

LAS TESIS KUHNIANAS Y SU POSIBLE APLICACIÓN A LA DISCIPLINA CONTABLE

Piacquadio, Cecilia (IADCOM - FCE - UBA)

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo efectuamos una breve síntesis de las que, entendemos, constituyen las tesis centrales propuestas por Kuhn (2006). En este sentido, nos referimos a los paradigmas, a la caracterización del progreso [científico] en la investigación normal y [en la investigación] extraordinaria y a la abolición de la evolución teleológica del conocimiento científico. Asimismo, mencionamos como una constante a lo largo del documento el concepto de comunidades científicas. Finalmente, nos referimos a la posible aplicación de la teoría kuhniana a la disciplina contable.

PRINCIPALES TESIS KUHNIANAS

EL PARADIGMA COMO NUEVO CRITERIO

Kuhn (2006) considera una preocupación de menor importancia la distinción entre “contexto de descubrimiento” y “contexto de justificación”; genera, a partir de la publicación de su obra en 1962 un punto de inflexión al apartarse de las teorías positivistas y popperianas relativas al criterio de demarcación y propone el concepto de “paradigma” –central en su teoría- como aquel [criterio] más adecuado para calificar a un campo como una ciencia.

Así, tras referirse con cierta ironía a haber violado “la influyente distinción contemporánea entre “el contexto de descubrimiento” y “el contexto de justificación”” el autor (Kuhn 2006, 68) se pregunta si “¿Esta mezcla de campos y preocupaciones diversos puede indicar algo más que una profunda confusión?”. Asimismo, relativo al criterio de demarcación, manifiesta su desacuerdo con el falsacionismo al sostener que no surgen eventos en la historia de la ciencia que pongan de manifiesto esta metodología:

“No hay ningún proceso que los estudios históricos del desarrollo científico hayan puesto hasta ahora de manifiesto que tenga la menor semejanza con el estereotipo metodológico de falsación por contrastación directa con la naturaleza. Esta observación no quiere decir que los científicos no rechacen teorías científicas ni que la experiencia y que la experimentación no sean esenciales en el proceso que conduce a ello. Lo que quiere decir, y que constituirá un punto central, es que **el juicio que lleva a los científicos a rechazar una teoría previamente aceptada se basa siempre en algo más que en una contrastación de dicha teoría con el mundo. La decisión de rechazar un paradigma conlleva siempre la decisión de aceptar otro** ¹... “ (Kuhn 2006, 165-166, el resaltado es nuestro)

En efecto, Kuhn (2006, 166) reconoce como una de las tesis centrales de su trabajo que los contraejemplos o anomalías no provocan el rechazo del paradigma por parte del científico y que estos últimos, si quieren seguir gozando de tal carácter [es decir, si quieren seguir siendo científicos] “no pueden hacer tal cosa” (Kuhn 2006, 167) [es decir, no pueden rechazar un paradigma en virtud de la

¹ De forma similar, Lakatos (2007, 51) proponía en un documento de trabajo escrito entre 1968 y 1969 y publicado en 1970 en su obra “La metodología de los programas de investigación científica” el falsacionismo sofisticado de acuerdo al cual –en contraposición al falsacionismo ingenuo de Popper- la falsación de una teoría solamente puede darse en virtud de la aparición de una teoría mejor y nunca como consecuencia de un experimento, informe experimental o hipótesis falsadora.

existencia de un contraejemplo o anomalía]. En esta instancia, observa Kuhn (2006, 166) que lo máximo que tales contraejemplos o anomalías pueden, eventualmente, ocasionar es la creación de una crisis o dar mayor magnitud a una crisis ya existente. Así, Kuhn (2006, 166) señala que en tales ocasiones los científicos “ingenierán numerosas articulaciones y modificaciones *ad-hoc* de su teoría a fin de eliminar cualquier conflicto aparente”².

Asimismo, observa Kuhn (2006, 172) que no todas las anomalías son objeto de la atención del científico: “El científico que se pare a examinar cualquier anomalía que se le presente, pocas veces hará algún trabajo importante” a la vez que advierte la inexistencia de una “respuesta plenamente general” al interrogante acerca de cuándo una anomalía es susceptible de recibir un examen colectivo. No obstante, el autor (Kuhn 2006, 173) menciona enunciativamente ciertos rasgos de situaciones en la que las anomalías se consideran “algo más que otro rompecabezas [*puzzle*, referenciados por la doctrina (Gomez, 2009) normalmente como enigma] de la ciencia normal” y marcan el comienzo de la transición hacia la crisis y la ciencia extraordinaria.

Así, la referida transición hacia la ciencia extraordinaria en virtud de las razones antes mencionadas se pone de manifiesto cuando:

- La comunidad científica comienza a considerar en forma más generalizada que se trata, en efecto, de una anomalía (Kuhn 2006, 173);
- Un número cada vez más grande de personas destacadas de la disciplina focaliza su atención en dicha situación –llegando, en ocasiones, a considerar su resolución como el objeto de la disciplina- (Kuhn 2006, 173);
- Surgen numerosas soluciones parciales de diferente naturaleza, lo cual constituye la más importante fuente de cambio (Kuhn 2006, 173);
- Se observa una articulación de proliferación de articulaciones competitivas (Kuhn 2006, 185);
- Surge, por parte de los científicos, el “deseo de ensayar cualquier cosa” (Kuhn 2006, 185);
- Se observa un descontento explícito en la comunidad científica (Kuhn 2006, 185);
- Los científicos se entregan al análisis filosófico como recurso a fin de poder hallar una solución a los enigmas del campo (Kuhn 2006, 180 y 185).

Finalmente, se observa que Kuhn (2006, 72, 73) se refiere explícitamente a la adquisición de un paradigma y a la sucesiva transición por revolución de un paradigma a otro como rasgo característico de las ciencias maduras, a la vez que postula que difícilmente pueda hallarse otro criterio [distinto del de paradigma] que declare tan claramente que una determinada disciplina constituye una ciencia (Kuhn 2006, 87).

CARACTERIZACIÓN DEL PROGRESO CIENTÍFICO SEGÚN LA ETAPA PARADIGMÁTICA

En relación a la caracterización del progreso científico, Kuhn postula como acumulativo solamente aquel progreso [científico] que se verifica durante los periodos de ciencia normal. Así, señala (Kuhn 2006, 91) que en la “**investigación normal**”, característica de los periodos de ciencia normal, los científicos no desarrollan nuevas teorías toda vez que tienden a especializarse en las cuestiones previstas por el paradigma imperante, verificándose así una significativa especialización del campo (Kuhn 2006, 89-90). Así, observa que el surgimiento de nuevos descubrimientos o teorías no es propio de este estadio: “La ciencia normal no pretende encontrar novedades de hechos o de teorías, y cuando tiene éxito, no las encuentra” (Kuhn 2006, 129).

El progreso luce, sin embargo, diferente durante la “**investigación extraordinaria**” (Kuhn 2006, 185), la cual tiene lugar en época de crisis y se extiende hasta que la comunidad se convierte al nuevo paradigma. Durante este periodo el progreso en el campo se produce a través de las revoluciones

² De forma similar, en el texto *supra* mencionado Lakatos (2007, 66) planteaba la existencia un “cinturón protector de hipótesis auxiliares” que viabilice los impactos de las contrastaciones y la defensa del núcleo firme de los [programas de investigación científica] a través de ajustes, reajustes e inclusive sustituciones.

[científicas] y se caracteriza por el surgimiento de nuevas teorías que, de resultar exitosas, pueden señalar el sendero que conduce hacia el nuevo paradigma y, en caso contrario, resultan abandonadas con relativa facilidad (Kuhn 2006, 179).

Abolición de la evolución teleológica del conocimiento científico

Kuhn se opone a que el progreso de la ciencia que se verifica a través de las revoluciones científicas propenda a un acercamiento progresivo a la verdad: "... hemos de abandonar la idea implícita o explícita de que los cambios de paradigma llevan a los científicos y a quienes de ellos aprenden cada vez más cerca de la verdad" (Kuhn 2006, 296). A diferencia de ello, defiende (Kuhn 2006, 297-298) la abolición de la evolución teleológica del progreso científico y postula que la existencia y el éxito de la ciencia deberían explicarse en términos de **evolución a partir** del estado del conocimiento de una comunidad científica en un momento dado y no evolución hacia una meta determinada.

REFLEXIONES PRELIMINARES ACERCA DE LA POSIBLE APLICACIÓN DE LAS TESIS KUHNIANAS A LA DISCIPLINA CONTABLE

Kuhn (2006) desarrolló su obra tomando como referencia las ciencias fácticas y, dentro de ellas, las naturales. Sin embargo, el concepto de paradigma puede y de hecho ha resultado en numerosas ocasiones aplicable a la disciplina contable aunque no de la manera propuesta por ese autor.

Pese a que el autor (Kuhn 2006: 83) no menciona explícitamente a la Contabilidad, hace referencia al Derecho y a la Economía –disciplinas de las cuales, entre otras, la Contabilidad se nutre- como "ciencias ... cuya principal razón de ser se encuentra en una necesidad social externa". Asimismo, plantea (Kuhn 2006, 84-85) como probable el hecho de que se hubiera estado verificando en los dos últimos siglos en parte de las ciencias biológicas y, asimismo, en algunas áreas de las ciencias sociales –dentro de las cuales, en términos del autor, encuadraría la Contabilidad por su semejanza con el Derecho en lo relativo a satisfacer una necesidad social- una transición en lo relativo al vehículo de comunicación de la investigación. Así, Kuhn (2006, 85) sostiene una posible transición en dichas disciplinas desde los libros de texto destinados al público en general con fundamentación de los supuestos [propio de las disciplinas en su etapa preparadigmática] hacia los *papers* o documentos de trabajo destinados a otros especialistas en los que el investigador no explicita los supuestos subyacentes ya que los da por conocidos [rasgos que caracterizan a la ciencia].

De forma similar, surgen en la obra de Kuhn otras notas que permitirían concluir la ubicación de la contabilidad dentro de lo que el autor conceptualiza como ciencia madura [tecnología social madura, de acuerdo a nuestra concepción del estatus epistemológico de la disciplina]. Así, Kuhn señala en forma enunciativa como características de las comunidades científicas maduras que, durante los periodos de ciencia normal, los destinatarios de las investigaciones son –tal como mencionamos *supra*- los colegas (Kuhn 2006, 287); las soluciones que satisfacen a los científicos resultan aceptadas por numerosos miembros de la comunidad (Kuhn 2006, 292); las comunidades científicas no recurren a los Jefes de estado o a la ciudadanía en general en cuestiones científicas y que los miembros de la comunidad científica en virtud de su educación y experiencia se consideran las únicas personas poseedoras de las reglas de juego o principios para emitir juicios inequívocos (Kuhn 2006, 292).

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

GOMEZ, R. (2009): Metodología de las Ciencias Sociales. Introducción Crítica. Seminario del Departamento de Doctorado, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

KUHN, T. S. (2006): *La Estructura de las Revoluciones Científicas*. Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.

LAKATOS, I. (2007). *La Metodología de los Programas de Investigación Científica*. Madrid: Alianza.

PIACQUADIO, C. (2013): Reflexiones preliminares acerca de algunas tesis lakatosianas aplicadas a la disciplina contable. XIX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

POPPER, Karl R. (1967): *Conjeturas y refutaciones. El Desarrollo del Conocimiento Científico*. Buenos Aires: Paidós.

INFLUENCIA DE LA POLÍTICA ESTATAL EN EL MERCADO DEL COMERCIO DE GRANOS EN ARGENTINA 1980/2014

Pierri, José (CIEA - FCE - UBA)

INTRODUCCIÓN

Existen diversos trabajos que desde enfoques teóricos han subrayado la importancia del precio, la innovación tecnológica, la influencia del mercado mundial sobre los niveles de producción y las características del comercio de granos en el período estudiado – todas variantes vinculadas con un análisis que privilegia al mercado como organizador del mercado - pero no existen gran cantidad de aquellos que resalten la importancia de las políticas públicas en la evolución de aquella actividad primaria y de los actores y modalidades del comercio. Así el fuerte proceso de agriculturización, sojización, concentración y extranjerización del comercio interno y externo suelen aparecer vinculados en muchos análisis a la existencia de productores schumpeterianos, economías de escala, innovación tecnológica y organizativa de las empresas como factores principales de los sucesivos récords de producción.

Este trabajo pretende subrayar la importancia de las políticas públicas como determinante positivo en los aumentos de producción y en la conformación de las principales características del comercio de granos en Argentina en el período estudiado. De tal manera busca jerarquizar las acciones del Estado como factor explicativo, más allá de aquellos estudios que, basándose en escuelas económicas del siglo XIX, no profundizan en sus análisis la decisiva importancia que en materia económica asumió el Estado en el mundo a lo largo del siglo XX. Política económica y comercio de granos en Argentina 1980/1990.

Las políticas públicas dirigidas a la producción y comercio de granos 1980/2000

La influencia del mercado mundial sobre las posibilidades de exportación de granos en nuestro país fue acompañada por políticas públicas que produjeron modificaciones de los canales, actores y modalidades de comercialización durante las décadas del 80 y 90.

Un antecedente que explica la expansión del cultivo de más mayor crecimiento en las últimas décadas, fue la decisión de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, en el año 1965, de promover el cultivo de soja al establecer el precio mínimo oficial para el grano. Posteriormente, en 1970, se creó la Comisión Permanente para el Cultivo de Soja, integrada por el INTA, ministerios de diversas jurisdicciones, facultades de agronomía, distintas bolsas de cereales y entes del sector privado y en 1972 el Decreto 4406/72 declaró el cultivo de soja como de interés nacional.

En lo que respecta al comercio de granos, la derogada Ley 20573/73, vigente hasta el año 1976,; su primer artículo establecía que el estado nacional poseía mayoría absoluta en el Directorio de la JNG; nombraba el Presidente y Vicepresidente y dos vocales y se reservaba el derecho de nombrar a los tres directores representantes de los sectores laboral, de empresas comerciales y de los productores respectivamente.

Inmediatamente a su asunción, el gobierno militar estableció el Decreto/ley 21288/76 que derogó la 20573/73 (que establecía amplísimas facultades - de hecho, la posibilidad del monopolio, a la Junta Nacional de Granos en el comercio) y reestableció la vigencia del Decreto 6698/63 aprobado durante el gobierno de facto de José María Guido, devolviendo al sector privado la libertad de participar en comercio interno y externo de granos. El decreto, si bien permitía a la JNG ejercer funciones de regulación y control del comercio y la posibilidad de establecer precios mínimos, en un apartado del

artículo 9 señalaba que la Junta solo ejercería el comercio en casos especiales dispuestos por el Poder Ejecutivo, relegándola solo a participar subsidiariamente en el comercio.

Cabe destacar, como un aspecto simbólico de los aspectos ideológico y en las continuidades de las políticas dirigidas al sector, que el Ministro de Economía firmante de ambas normas distantes en el tiempo (Decreto 6698/63 y Decreto Ley 21288/76) fue José Alfredo Martínez de Hoz, descendiente del creador, hijo de un ex presidente y el mismo socio de la Sociedad Rural Argentina y uno de los más conocidos defensores del liberalismo económico en nuestro país. Conjuntamente con la sanción de aquella norma se anunció la eliminación o disminución de las retenciones a la exportación de granos ¹.

Política estatal e infraestructura del comercio de granos 1976/1983.

Respecto de la infraestructura del comercio, en 1976 se hacían visibles los efectos de la Ley 19076 de junio de 1971 que había permitido que acopiadores privados y cooperativas tomaran la posesión y administración y en el futuro la propiedad de silos y elevadores ubicados en estaciones de trenes, anteriormente propiedad de Ferrocarriles Argentinos.

Debe subrayarse respecto de los efectos de la Ley 19076/71 que los gobiernos posteriores mantuvieron la vigencia del control de cooperativas y acopiadores sobre aquellas instalaciones hasta el año 2003, no preocupándose o logrando aplicar la Ley 20396 aprobada en mayo de 1973 que preveía en sus art. 4 y 5 que ante falta de pagos u otros incumplimientos de los nuevos poseyentes el Estado nacional podría reasumir la posesión y propiedad plena de silos y elevadores. Más allá de las innumerables dificultades legales de aplicar plenamente la 20396, la falta de acción estatal durante los distintos gobiernos posteriores a 1976 y hasta el 2003 y la decisión tomada ese último año, muestra la orientación de las distintas administraciones tendientes a dejar en manos privadas la operatoria de la infraestructura del comercio.

Por otra parte, la sanción del Decreto ley 22108/79 de Instalaciones Portuarias de Elevadores de Granos autorizó la construcción y explotación privada de elevadores y demás instalaciones de recepción, almacenamiento y embarque de granos en terminales portuarias bajo el régimen de servicio público. En el mismo sentido, la sanción del decreto 168/82 autorizó a la JNG a arrendar y vender silos, instalaciones complementarias de almacenamiento y de embarque ubicados en la campaña o en los puertos. El conjunto de medidas posibilitó que acopiadores, cooperativas regionales y grandes empresas comercializadoras se adueñaran, progresivamente, de porciones mayores del almacenamiento y elevación, aspectos de estratégica importancia en esa época para controlar el comercio de 1ª. Venta y de exportación de granos. El control privado de silos anteriormente de propiedad del ferrocarril y de gran parte de la infraestructura de silos y elevadores de la JNG, originó el incremento de transporte alternativo por camión, el deterioro progresivo de los ferrocarriles estatales y de la capacidad de control y regulación estatal del sector en la década del 80².

INTENTO DE JERARQUIZAR LA ACCIÓN ESTATAL ENTRE 1983 Y 1989.

El gobierno del Dr. Raul Alfonsín intentó, con relativo éxito, aumentar la capacidad de participación y regulación estatal en el sistema de comercialización heredado. Los intentos se frustraron, en gran

¹ En su 1er. discurso como ministro, el 2 de abril de 1976, José Martínez de Hoz anunció la eliminación total de retenciones para el trigo y una fuerte rebaja para los otros granos. Luego fueron eliminadas en 1980 y vueltas a instalar con niveles de entre un 6,5 % y 15 % para los cereales y algo mayores para las oleaginosas.

² En la década del 80 la producción de granos se incrementó desde unos 16 millones de toneladas (promedio 1977/79) a alrededor de 30 millones de ton. a fin de la década, en tanto el transporte de granos a puerto por ferrocarril se mantuvo estancado en alrededor de 7 millones de toneladas. (Ver Pierri, 2014, pág. 107/108)

medida, debido a que en ese período se mantuvieron las normas legales sobre el sistema de comercialización impuestas durante la dictadura militar.

El gobierno buscó la aumentar la producción de granos estimulando la incorporación de tecnología a la par que se propuso mejorar la infraestructura comercial y establecer un mecanismo de estabilización de los precios frente a las fluctuaciones del mercado internacional, a través de los precios sostén establecidos por la JNG y mediante la política cambiaria y de imponer gravámenes a la exportación. La JNG debía obrar como subsidiador de los productores en momentos de bajos precios y apropiando parte del ingreso del sector cuando los precios internacionales de los granos fuesen altos ³.

El aumento del accionar estatal se concretó con la firma de varios convenios de venta de granos con otros Estados, en varios casos ejecutados conjuntamente con el sector privado⁴. Deben destacarse las ventas hacia la Unión Soviética; entre 1980 y 1985 se embarcaron unas 70 millones de toneladas de trigo, sorgo, maíz y soja, convirtiéndose en el principal destino. A partir de 1985 ese comercio disminuirá sensiblemente debido a la propia debilidad económica del país soviético y a la agresiva política comercial establecida por los Estados Unidos.

La JNG avanzó en la regulación de las exportaciones privadas - de trigo en particular – buscando asegurar el abastecimiento interno y lograr una mejor distribución de los saldos exportables que premiara a las cooperativas y medianas empresas nacionales. En lo referido al comercio exterior, el gobierno radical mantuvo altos y fluctuantes derechos de exportación a la soja (del orden del 30 % al comienzo, luego disminuidas a algo más del 10 % en 1985 y con un fuerte aumento en 1989 que las llevó al 41%) y algo menores a otros granos.

Desde 1985 y hasta finales de la década se mantuvieron bajos los precios internacionales de los granos y los valores al que accedían los productores y el sector molinero local era subvencionado por la JNG a expensas de fuertes quebrantos⁵, a la par que la Junta perdía progresivamente lugar en la comercialización.

Las empresas se aseguraban la rentabilidad de sus ventas externas a partir de la vigencia del Decreto/ley 21453/76 ⁶ y su reglamentación por medio del Decreto 2923/76⁷. Esas normas reducían los riesgos, al establecer que una vez registradas las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE), el Estado congelaba el tratamiento cambiario-arancelario por plazos que podían llegar a un año –decisión que hacía recaer en el Estado los perjuicios causados por eventuales variaciones – y periódicamente establecía los precios mínimos FOB a los que debían efectuarse las operaciones. La normativa vigente permitía obtener altos rendimientos financieros y se acompañaba con otra maniobras tendientes a evadir el pago de impuestos mediante prácticas de subfacturación de exportaciones ⁸.

³ Ver Lattuada, Mario, “La política agraria radical en el marco de la transición 1983/1989”, Centro de Estudios para el Desarrollo, Universidad Nacional de Rosario, 1993..

⁴ “Por estos años, se generalizaron los convenios y/o contratos gubernamentales de abastecimiento, los cuales eran celebrados normalmente por los organismos reguladores, la Junta Nacional de Granos en el caso argentino, y **ejecutados entre ellos y el sector privado**”. Gustavo López, 2010, 171)

⁵ La JNG, por esos años, presentaba un fuerte quebranto en cuanto al fondo citado (“Fondo comercializador de granos”), el cual era producto de la prohibición para los organismos públicos de cancelar, las restricciones para invertir dichos fondos para mantener su valor y los subsidios otorgados al sector molinero” (Lopez, 2010, 177).

⁶ Art. 6: A los fines de la liquidación de los derechos de exportación, reembolsos, reintegros, contribuciones, tasas, servicios y demás tributos que gravaren o benefician la exportación de mercaderías... El tipo de cambio aplicable a los fines del párrafo anterior para la conversión de la moneda extranjera en moneda nacional de curso legal será el vigente a la fecha del registro de declaración aduanera de exportación de granos para consumo...Decreto Ley 21453/76 B.O. 11/11/76.

⁷ El decreto 2923 B.O. 19/11/76, estableció como autoridad de aplicación del Decreto Ley 21453 a la Junta Nacional de Granos que “determina los plazos de vigencia dentro de los cuales deben cumplirse los embarques correspondientes”.

⁸ “Cuando la Junta subía un precio índice, el exportador tenía el derecho de seguir declarando sus ventas al precio anterior durante las 24 horas siguientes. Estudios hechos por la Junta demostraban que el grueso de las

La preocupante situación, decidió al gobierno a firmar en 1987 un convenio de cooperación con el Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola, el PNUD y el Banco Mundial tendiente a mejorar el sistema. Las recomendaciones de aquel estudio, tendientes a aumentar la capacidad de fiscalización y a dotar a la JNG de mayores recursos para su accionar en el comercio, no fueron tenidos en cuenta y, cuatro años después, en 1991, se disolverá la JNG. En lo referido al financiamiento para la producción y comercialización primaria, el Estado proveía la principal fuente de crédito a través de la banca oficial que ofrecía créditos de hasta seis meses (cubría períodos de siembra y cosecha) y mediante el accionar de la JNG establecía el precio sostén para el trigo, planes de compra anticipada de granos (en la práctica, un crédito contra la entrega futura) y diversos planes canje de grano por semilla, gas oil y otros insumos, mecanismos de financiamiento a bajo interés.

Las diversas modalidades de financiamiento ofrecidas por el Estado permitían a productores y operadores locales competir frente a las grandes empresas exportadoras que se beneficiaban en esa década con la prefinanciación de exportaciones, otorgadas por bancos oficiales o privados, accediendo a tasas de interés internacionales, obteniendo, así, ventajas decisivas en el comercio frente a aquellos que debieran financiarse internamente.

Los acopiadores mantuvieron una participación relativamente importante en la comercialización a través de los distintos mecanismos ofrecidos por el Estado y percibían comisiones que llegaban a ser del orden del 8% por su intermediación, en muchas ocasiones en operaciones concertadas con la JNG⁹ a la par que comenzaban a brindar servicios de asesoramiento técnico, de transporte, etc.. Las cooperativas tenían un importante papel en la comercialización externa de granos; la Federación Argentina de Cooperativas Agrarias (FACA), los Agricultores Federados Argentinos (AFA) y la Asociación de Cooperativas Agrarias (ACA) aparecían entre los cinco principales exportadores de granos de soja y aún de aceite de soja hasta finales de la década del 80. Héctor Polino y Daniel Sosa expresaban la realidad promisoriosa de la cooperativas en esos años y su crecimiento en la propiedad de obras de infraestructura para el comercio ¹⁰.

La aparente contradicción en la acción estatal en esta década; caracterizada por un lado, por el aumento de exposición a quebrantos por parte de la JNG y por el otro la abrupta disminución en su participación en el comercio de granos a fines de los ochenta, son muestras de un Estado inerme, que puede definirse como subsidiador del sector privado.

Cambios en la producción y comercio de granos en la década del 90.

La adopción del uso del paquete productivo *semilla de soja RR/ glifosato/ siembra directa* a partir de 1996 y a aparición y rápida difusión del silo-bolsa modificó las prácticas de siembra y laboreo de los cultivos y cambios en el sistema de comercialización. El uso del silo bolsa comenzó en 1995 y en solo diez años ya se guardaban mediante este instrumento unas 20 millones de toneladas de granos. Esta modalidad de almacenamiento restó importancia a la posesión de silos por parte de cooperativas y acopiadores y permitió que los productores ganaran poder de negociación al tener la capacidad de retener sus cultivos a la espera de mejores condiciones de precio y fletes y les permitió acceder a ventas directas eludiendo los mercados de primera venta.

declaraciones se efectuaba en el plazo de gracia, verdadera legalización de la subfacturación”, León, Carlos y Rossi, Carlos, Aporte para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina: La Junta Nacional de Granos, Realidad Económica N° 196, junio 2002.

⁹ “Yo me acuerdo que en esa época se hablaba del 8%. Entre el 74 y el 76 el mercado fue estatal. Después del 76, al desregularse el mercado la competencia hizo que las comisiones bajaran sensiblemente...” Entrevista a Raúl Dente.

¹⁰ “Vale destacar que semejante posición de liderazgo del cooperativismo agrario tiende a reforzarse con la realización de obras de infraestructura vitales. Así, a fines de 1988 se inauguraron obras de ampliación del puerto San Lorenzo que demandaron a ACA una inversión de 15 millones de dólares” Polino, Héctor y Sosa, Daniel. En Realidad Económica N° 89, año 1989.

Otra transformación fundamental fue resultado de la acción de un pequeño número de grandes empresas transnacionales, que, en pocos años, instalaron las mayores plantas productoras de aceite de soja del mundo y tuvo como consecuencia que ese grupo de firmas controlase el grueso del negocio sojero, desplazando a firmas aceiteras nacionales privadas o cooperativas y como resultado, se produjo una fuerte concentración en la actividad. Un instrumento para controlar la comercialización de algunos granos (en particular, la soja), fue la creación, por algunas de aquellas grandes firmas, de redes de acopio propias, que permitían eludir la intermediación de corredores, cooperativas y acopios tradicionales y ventas en las bolsas.

TRANSFORMACIÓN DEL COMERCIO EN LA DÉCADA DEL 90

El decreto 2284 de octubre de 1991 *esreguló* en su totalidad el comercio interno y externo de mercancías. En los art. 34 a 37 del decreto se estableció la disolución de todas las unidades administrativas de menor rango a Dirección Nacional encargadas de controlar, regular y/o intervenir en el comercio. Así, se disolvió, entre otros entes, a la Junta Nacional de Granos. La aplicación del decreto excluyó al Estado de participar en el comercio de granos, cediendo elevadores de granos y silos de campaña y portuarios.

El desmantelamiento del Sistema de Fiscalización del Comercio de Granos de la ex JNG, obligó a transferir sus funciones de emisión de cartas de porte y formularios de comercio de granos (f.1116) a entidades del sector privado, contribuyendo, de tal manera, a aumentar la falta de información en poder del Estado.

La privatización de la infraestructura del comercio de granos se aceleró como resultado de la sanción de la ley 24093 de Actividades Portuarias y el Decreto 769/93 que estableció el marco legal para la creación y funcionamiento de puertos y actividades industriales en esos ámbitos. El nuevo ordenamiento favoreció la creación de puertos privados y la construcción de enormes plantas de industrialización de aceites dentro de esas terminales, por parte las mayores firmas transnacionales. Cargill SACI, Bunge Argentina S.A., SACEIF Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata y la nacional Vicentin se convirtieron en las firmas poseedoras de los mayores complejos portuarios/industriales en las décadas siguientes. La norma sobre la actividad portuaria pareció estar dirigida específicamente para estas grandes empresas vinculadas al comercio de granos, que fueron las únicas que se convirtieron en operadoras de estos complejos portuario- industriales propios.

La decisión del Estado nacional de financiar el dragado y llevar a 34 pies de profundidad del río y otorgar en concesión a una empresa de capitales nacionales y belgas, el mantenimiento y gestión de la hidrovía del río Paraná desde el Río de la Plata y hasta su kilómetro 594 (sitio hasta donde se construyeron los puertos privados e industria aceitera privada asociados) también estuvo dirigida a beneficiar el funcionamiento de aquellos complejos portuario – industriales. El aumento del calado y el mejoramiento del señalamiento en el río, tuvo como propósito bajar el llamado “costo argentino” portuario o “*fobbing*”, permitiendo el aceleramiento de la carga y la navegación de buques tipo Panamax con mayor volumen de granos, situación que debería favorecer el aumento de los precios FOB de exportación de los granos en nuestro país.

Otras medidas que modificaron la infraestructura del transporte de granos fueron las decisiones de transferir a concesionarios privados las líneas ferroviarias, desregular el sistema de funcionamiento de transporte por camión y transferir a concesionarios privados el mantenimiento y gestión integral de las principales rutas del país.

La privatización de la gestión del ferrocarril posibilitó aumentar discretamente la movilización de carga de granos por ese medio, pero dentro de un contexto general donde el transporte por camión siguió

aumentando su participación, frente al muy bajo o nulo nivel de inversión en estos años en el sistema ferroviario..

Otros factores que conspiraron contra el aumento del transporte por vía férrea en esos años, fueron que la mayoría de las nuevas terminales portuarias no poseían adecuadas terminales ferroviarias de descarga y elevación y que el creciente uso del silo bolsa disminuyó la importancia y poder de los acopios locales, que poseían silos en estaciones de trenes,

En el terreno impositivo, se impuso a partir de 1992 el gravamen del 21 % de Impuesto al Valor Agregado al comercio de granos, decisión que provocó un fuerte incremento de la *marginalidad y practicas delictivas*. Los altos montos de IVA que retenían algunos operadores del mercado superaban ampliamente las cifras de rentabilidad en el comercio, y, como consecuencia eran fuente de la negociación de granos en “negro” y de quiebras fraudulentas de empresas comercializadoras. El Asesor General de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Lic. Raúl Dente señaló en ese sentido:

“Debe recordarse que el IVA en el comercio de granos recién se impone a principios de 1992. A partir de esa fecha se convirtió en una fuente de ventas marginales enorme.

Imagínese una persona que vendía, cobraba el 21 % del IVA y después no lo ingresaba al fisco, luego hacía quebrar la empresa y quedaba con ese quebranto...”

“compraban negro, no pagaban el IVA, pagaban mayor precio ... el productor contento porque no iba a pagar impuestos a las ganancias, vendían blanco, cobraban el IVA y no lo depositaban....” ...“Ese fue el boom de la evasión en el comercio de granos a mediados de los ‘90”.¹¹

En esos años se mantuvo y expandió el uso de la prefinanciación de exportaciones. Ese mecanismo cobró mayor volumen, como manera de eludir las altas tasas positivas de un mercado financiero interno. La posibilidad de acceder a tasas del mercado internacional, del orden de 5 o 6% anual, brindaba a los grandes exportadores ventajas frente a otros operadores.

Otra modalidad de financiación para productores eran las *ventas directas* a las grandes exportadoras (en ocasiones relacionadas directamente con las prefinanciaciones por parte de las firmas demandantes), que compraban anticipadamente a las cosechas y como contrapartida imponían diferenciales negativos de precio a los vendedores. Un trabajo publicado por investigadores de la Facultad de Agronomía del Litoral¹² estima que en el Gran Rosario un 40 % de las ventas de granos eran directas, en tanto Juan P. Galleano, integrante de la Bolsa de Comercio de Rosario lo estimaba en un 23 % (22 millones sobre 95 millones de ton. de cosecha) hacia el año 2008¹³.

El aumento de las ventas directas y la concentración resultante produjo cambios significativos en la conducta y composición de otros agentes de comercialización. Desaparecieron del grupo de principales exportadores las entidades cooperativas. ACA mantuvo estancados sus volúmenes de ventas externas, en tanto FACA cerró sus puertas en el año 2000. Los acopiadores, por su parte, debieron resignar una fuerte porcentaje de sus comisiones y suplirlas, en parte, con ingresos provenientes de la diversificación de servicios ofrecidos a sus clientes.

Desde el Centro de Corredores de Cereales de Rosario se alertó sobre el grado de extranjerización del comercio, la falta de transparencia y la competencia desleal por parte de las grandes empresas, cuyo

¹¹ Entrevista septiembre del 2011.

¹² Zuliani, Susana B. y Quagliani, Ana J., “Margen bruto del cultivo de soja en el sur de Santa Fe, para productores (dueños de la tierra y arrendatarios) y rentistas. Campaña 2010/11”, Revista Agromensajes, Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Rosario.

¹³ Galleano, Juan Pablo, Comercialización de Granos; Etapas de comercialización, Bolsa de Comercio De Rosario, Agosto, 2008.

resultado sería una enorme concentración de la operatoria de granos y la menor percepción de ingresos por parte del Estado nacional¹⁴.

Las grandes firmas construyeron extensas redes de acopios propias y sumaban a todas sus ventajas competitivas internas - financiamiento, control de plantas industriales aceiteras o molineras, terminales portuarias y redes de acopio – el control oligopólico del comercio internacional, factores principales que determinaron la muy fuerte *concentración* y *extranjerización* de la comercialización de granos en nuestro país, desplazando a corredores de cereales, acopios y cooperativas.

REFLEXIONES FINALES

El sistema de comercialización de granos experimentó entre 1980 y el año 2000 una progresiva privatización, concentración y extranjerización. Dentro de ese contexto, fue decisiva la acción estatal que acompañó y favoreció el proceso señalado, mediante una serie de medidas, entre las cuales, las más importantes fueron:

1.- En el área de infraestructura de comercio, sucesivas decisiones tomadas desde 1971 fueron entregando silos y elevadores de campaña y en los puertos de propiedad de ferrocarriles y/o de la ex JNG al sector privado, situación cuyo punto final lo estableció la decisión de liquidar definitivamente la Junta en 1991.

1.1.- La decisión de crear puertos privados bajo el régimen de servicio público en 1979 y puertos industriales privados en los años 90, la mayoría sin terminales ferroviarias adecuadas, favorecieron el control de grandes empresas del comercio de exportación y profundizaron la crisis del transporte ferroviario de granos.

1.2. La creación de la Hidrovia que aumentó el calado del Río Paraná hasta, precisamente, donde se construyó el último de los puertos industriales aceiteros es una muestra clara de la decisión estatal de favorecer al pequeño grupo de grandes empresas propietarias de esas terminales.

2. En el plano de las normas legales que transformaron el comercio, las principales fueron:

2.1.- La desregulación del comercio y el carácter supletorio del accionar de la JNG establecidos desde abril de 1976 por la Ley 21288, se mantuvo a lo largo de las dos décadas, propiciando la progresiva privatización que se impone definitivamente en 1991, cuando se liquida la JNG.

2.2.- El Decreto 530/91 que dispuso la no obligatoriedad de liquidar en el país las divisas provenientes de las exportaciones favoreció a las grandes empresas multinacionales o nacionales con mayores posibilidades de usar esa disposición y disminuyó la capacidad del Estado de control sobre el sistema.

2.3.- En particular, la diversidad y fragmentación de posibilidades de financiamiento; prefinanciación de exportaciones, liquidación de divisas en el exterior, ventas directas anticipadas y financiamiento subsidiado a través de la JNG se convirtieron en determinantes de los niveles de rentabilidad de los distintos operadores. La decisión del Estado de subsidiar al sector - aún asumiendo fuertes quebrantos -, retrasó el proceso de concentración en los años 80, pero la eliminación de la Junta y la desregulación

¹⁴ “Estamos perdiendo a manos del exterior la oportunidad de mantener y/o ver crecer nuestros mercados nacionales con intereses locales frente a mercados internacionales que cuentan con enormes recursos financieros”....
...Pierde el Estado, porque al no concentrarse la operatoria en un recinto, los organismos de control serán cada vez menos efectivos para luchar contra la evasión.
Centro Corredores de Cereales de Rosario Publicación del 3er. Congreso de Soja del MERCOSUR 2006, 28 de junio del 2006.

del mercado de capitales determinó altas tasas de interés internas que solo podían ser eludidas por aquellas grandes empresas que pudieran acceder al mercado internacional o al financiamiento propio.

2.4.- Decisiones estatales posibilitaron, particularmente en la década del 90, una elevada informalidad y comportamientos ilegales en el comercio. La pérdida de capacidad de control estatal del comercio y de producir información estadística permitieron un aumento apreciable del comercio “en negro”, subfacturación de exportaciones, uso indiscriminado de prefinanciaciones en tiempos de tipo de cambio fijo y comportamientos ilícitos respecto de la percepción de altos montos en concepto de IVA luego seguidos por presentación de quiebras fraudulentas, permitiendo que aquellos que utilizaran esos mecanismos obtuvieran ventajas sensibles frente a otros operadores.

BIBLIOGRAFÍA

Lamarca, Patricio y Regúnaga, Marcelo, Estructura y dinámica del sistema, en La comercialización de granos en la Argentina, Edit. Legasa, Buenos Aires, 1990.

Lattuada, Mario, “La política agraria radical en el marco de la transición 1983/1989”, Centro de Estudios para el desarrollo, Universidad Nacional de Rosario.

López, Gustavo, Vamos al grano, Edic. SEMA, Buenos Aires, 2010.

Pierri, José, El boom de la soja: un retorno al pasado?, en revista Realidad Económica N° 219, abril del 2006.

Pierri, José, Sector externo, política agraria y entidades del agro pampeano 1980/1986; Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2007.

Pierri, José, Grandes empresas y cooperativas y la sojización: Los casos de Cargill y la Asociación de Cooperativas Agrarias, en Documentos del CIEA, N° 3, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 2008.

Teubal, Miguel, Complejos y sistemas agroalimentarios, aspectos teórico-metodológicos, en Estudios Rurales, Teorías, problemas y estrategias metodológicas, Edit. La Colmena, Buenos Aires, 1999.

FUENTES ESTADÍSTICAS Y ARTÍCULOS PERIODÍSTICOS.

- Acopiadores, Revista de la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales, Buenos Aires, Julio 2011.

- Anuarios estadísticos de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Varios números.

- Boletines de Información Semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario, varios números 1990/2010.

CONSTITUCIÓN DE ORGANIZACIONES RESPONSABLES: LA RESPONSABILIDAD SOCIAL COMO PRÁCTICA NEOLIBERAL DE GOBIERNO¹

Quinche Martín, Fabián Leonardo (FC-UGC)

INTRODUCCIÓN

El discurso de la responsabilidad social empresarial se presenta hoy como un discurso de aceptación generalizada. Este discurso sin embargo es producto de un conjunto de dinámicas políticas que empoderan a la empresa en el gobierno actual de la sociedad.

El presente documento presenta una evaluación crítica al discurso de la responsabilidad social empresarial al verla como una expresión de las sociedades neoliberales en las que prima el gobierno del bienestar a través de la empresa: ella será la garante de la satisfacción de las necesidades de la sociedad, pero ella es la misma que define las políticas y prácticas de bienestar de la sociedad.

El documento se organiza como sigue. En primer lugar se presenta el contexto de surgimiento del neoliberalismo como expresión predominante de las sociedades actuales y como orientadoras de las políticas de bienestar. Posteriormente se tratará de ubicar el discurso de la responsabilidad social en dicho contexto. La siguiente sección hablará de las prácticas que se promueven alrededor de dicho discurso y que son asumidas por las empresas, constituyéndose en sujetos responsables.

CAIDA DEL ESTADO DE BIENESTAR: EL SURGIMIENTO DEL NEOLIBERALISMO

En la década de los setenta del siglo pasado, Michel Foucault incluyó dentro de sus análisis una forma diferente de ver lo político, descentrándolo del Estado y dando mayor importancia a las redes formales e informales que traducían y ejercían el poder. A esta forma de análisis, Foucault la denominó 'Analítica de la Gubernamentalidad'. Esta última es definida como las racionalidades de gobierno que operan en una época, en un contexto, con unas prácticas específicas, sustentadas en unos saberes, constitutivas de sujetos y productoras y reproductoras de relaciones de poder.

Aplicando esta forma de análisis, Foucault (2006; 2007) evaluó las racionalidades de gobierno del siglo XVI al XX. Se puede decir que, aunque no era su objetivo, llegó a clasificar estas racionalidades en varios periodos: Poder Soberano (Edad Media hasta siglo XVI), Razón de Estado (siglos XVI al XVIII con predominancia del pensamiento mercantilista), Liberalismo (siglos XVIII al XX, con predominancia de la economía clásica –utilitarismo, Smith, entre otros–) y Neo-liberalismo (mediados del siglo XX en adelante).

Otros autores, como Peter Miller, Nikolas Rose o Mitchel Dean (Rose, 2007; Miller & Rose, 2008; Dean, 2010) han incluido otros periodos en esta clasificación. Miller y Rose (2008; Rose, 2007) plantean que entre el Liberalismo y el Neo-liberalismo (o Liberalismo Avanzado) se encuentra un periodo en el que se gobierna 'desde el punto de vista social'; será la época del welfarismo o Estado de Bienestar. Dean

¹ Documento producto del proyecto "Una mirada desde la gubernamentalidad a la responsabilidad social empresarial en las sociedades liberales avanzadas y su manifestación en Colombia" que el autor desarrolla durante el año 2014 con la financiación de la Universidad la Gran Colombia.

(2010) también habla del Liberalismo Avanzado e incluye una nueva racionalidad de gobierno preocupada por el Riesgo, que estaría posterior al Neo-liberalismo.

Concuerdan los autores en que el neoliberalismo surge principalmente de una crítica a la acción interventora del estado a partir de asumir compromisos de provisión de bienestar sobre la población. Dicha oposición no es solamente discursiva, sino que irá acompañada de cambios en las estrategias de gobierno, en las prácticas y saberes y en la constitución de los sujetos.

El Estado de Bienestar, según Rose et al. (2012), se orientaba por racionalidades que consideraban que el libre mercado no podría resolver todos los problemas de bienestar de la sociedad. Por ello, era necesario que el Estado asumiera el análisis y control de dichos problemas para generar un equilibrio dentro de los habitantes de la nación. El Estado asume responsabilidades como la salud, la educación, la seguridad social, entre otros.

“...la privacidad del contrato del salario fue debilitada, en tanto los políticos llegaron a aceptar que las condiciones de trabajo y salario deberían ser reguladas en nombre de la paz social. La producción de un mercado laboral en sí misma devino parte de las responsabilidades del gobierno económico, y una serie de intervenciones en lo social maximizarían la eficacia económica de la población como fuerza de trabajo, desde la orientación vocacional y los intercambios laborales hasta los diversos métodos de mantenimiento de los hábitos sociales del trabajo entre los desempleados. (...) Por medio de los mecanismos de seguridad social – seguro de desempleo, seguro de riesgos del trabajo, la legislación de salud y de seguridad, etc.– y a través de un cúmulo de formas de gobierno económico –régimenes impositivos, tasas de interés y otras técnicas de ‘gestión de demanda’– el Estado asumió la responsabilidad sobre la gestión de una variedad de riesgos –ante los individuos, ante los patrones, ante el propio Estado–, en nombre de la sociedad” (Rose, 2007, págs. 126-127).

Esta racionalidad y práctica de gobierno se ve cuestionada principalmente por los altos costos que acarrea, pero también por la limitación que ella hacía del desenvolvimiento empresarial, principalmente en las relaciones internacionales. La globalización, como dinámica de relacionamiento económico de orden global, llevará a cuestionar también las fronteras nacionales como objeto de medición del comercio internacional. Se empiezan a constituir a partir de ello discursos e instituciones que consideran que el gobierno económico debe ser llevado a cabo por instituciones supraestatales como la OCDE, la OMC, el BM, entre otros. La racionalidad naciente, el neo-liberalismo, considera que el papel del Estado debe ser disminuido a la provisión de justicia, la protección nacional y la seguridad.

En términos de Garcés Ferrer (2000) las ideologías liberal y social-demócrata se debilitan y el conservadurismo predomina en las nuevas racionalidades de gobierno. Según él:

“Se posicionan en contra del Estado del bienestar por varias razones (...): un sistema público de bienestar otorga excesivo poder a los burócratas y profesionales y profesionales, los cuales deciden sobre el bienestar de los demás; con el estado del bienestar los gobiernos utilizan a determinados grupos desfavorecidos para que les sean políticamente útiles; el Estado del bienestar hurta el protagonismo a la misma sociedad que no puede vertebrarse a través de grupos de auto-ayuda y tejer redes de voluntariado social; y el estado del bienestar es ineficiente, aumenta excesivamente los mecanismos burocráticos y desestabiliza el sistema económico porque se apoya en criterios políticos que no económicos para distribuir la riqueza” (Garcés Ferrer, 2000, pág. 19)

Dentro del conservadurismo predomina la idea de libertad, pero esta es circunscrita a lo económico. Los sujetos son libres de intercambiar. A través de los intercambios se logrará el bienestar en tanto los deseos de los sujetos serán satisfechos. La insolidaridad, el individualismo, priman dentro de esta ideología.

Con el predominio del conservadurismo, o del neo-liberalismo, la sociedad es fragmentada al mismo tiempo que se profundiza la globalización. La sociedad, al decir de Rose (2007), es remplazada por la 'comunidad'. Al sujeto se le pide responsabilidad, auto-control, emprendimiento, innovación, desarrollo de sus potenciales a través de la formación continua, con miras a que logre su propio bienestar. Además, se considera que:

“El mercado, la familia, el individuo y las organizaciones benéficas voluntarias son los enclaves posibilitadores de bienestar. (...) la intervención del gobierno para implementar políticas redistributivas impide el ahorro privado; y es justamente con el ahorro privado como las personas deben, de forma individual, decidir el mejor plan de bienestar actual y futuro” (Garcés Ferrer, 2000, pág. 19).

Sin embargo, no solo el conservadurismo minará la acción del Estado de bienestar. El ambientalismo, el feminismo, y el antirracismo, plantearán cuestionamientos al Estado de bienestar que no serán fácilmente solucionados por este. Se argumenta y se evidencia que el énfasis en la producción industrial socava las condiciones naturales y que esto produce desequilibrios en las dinámicas ecológicas que pueden afectar del mismo modo a la humanidad. Por otro lado, las políticas sociales son consideradas como focalizadas en la constitución de sujetos homogéneos a partir de sujetos homogéneos desconociendo las diferencias tanto de género como étnicas. Ante estas críticas, son las organizaciones civiles y las empresas las que han adquirido el poder de operar en pro del bienestar de la naturaleza, de las etnias, y de la mujer.

DEL BIENESTAR DE ESTADO A LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La responsabilidad social empresarial surge en este contexto. Las principales teorías de la responsabilidad social, como lo muestran Melé (2007), Sabogal (2008) o Ariza (2011) surgen desde la década de los setenta y profundizan los ideales del pensamiento neoliberal. Aquí, además de la teoría económica, son las finanzas y las teorías de la gestión, las que se fortalecen como saberes apropiados para las nuevas racionalidades de gobierno. Dentro de las teorías de responsabilidad social empresarial que emergen en esta época se encuentran: el beneficio para el accionista; los grupos implicados o stakeholders; y, la ciudadanía corporativa.

La teoría del valor para el accionista plantea que la empresa solo debe llevar a cabo actividades de responsabilidad social en tanto estas produzcan mayores beneficios que costos para la empresa, principalmente, que produzca un mayor valor para la empresa. Aunque inicialmente liderada esta visión por Milton Friedman, economista, en la década de 1990 será Michael Porter, gurú del management, quien tomará las riendas de esta forma de ver la responsabilidad social. Cambia sin embargo en el énfasis y va a incluir la responsabilidad social en la estrategia de la empresa (Porter & Kramer, 2006).

La teoría de los grupos implicados, por su parte, va a plantear que la empresa no debe generar beneficios solamente a los accionistas, sino a todos sus grupos de interés, a las comunidades con las que se relaciona. Asume a la empresa como una red política en la que múltiples intereses entran en juego. El papel del gestor será la de mediar entre esos intereses para satisfacerlos al mismo tiempo que cumple los objetivos de la empresa (Francés Gómez, 2005).

Por último, la teoría de la ciudadanía empresarial considerará que las empresas son responsables de la definición de las políticas de bienestar que deben desarrollarse en la sociedad. La empresa debe participar en la definición y provisión del bienestar, desarrollar programas que beneficien a la sociedad. “Esto incluye las contribuciones de la empresa a la sociedad a través de sus actividades propias, la realización de algunas inversiones sociales y programas filantrópicos y ciertas implicaciones en políticas públicas” (Melé, 2007, pág. 63).

Todas estas perspectivas tienen en común el planteamiento de que la responsabilidad sobre el bienestar de la sociedad está en cabeza de la empresa. El Estado es disminuido a un actor más dentro de todos los actores con los que se relaciona la empresa. Es solo un grupo de interés con el que la relación se encuentra en el cumplimiento normativo y en el pago de los tributos.

La promoción de la responsabilidad social se encuentra hoy en manos de la empresa. Aunque son organismos supraestatales los que han definido principios generales de responsabilidad y sostenibilidad, ellos dan a la empresa el papel principal en el logro de estas. Del mismo modo, las principales guías de responsabilidad social y de producción de informes son producidas por entidades privadas que promueven la vinculación estratégica de la responsabilidad en la empresa, tales como AA1000, GRI o ISO 26000 (Sabogal Aguilar, 2008). Por último, la empresa está llamada a la transparencia a través de la producción de información sobre sus prácticas de responsabilidad social.

CONSTITUYENDO EMPRESAS RESPONSABLES: IN-CORPORACIÓN DE LAS PRÁCTICAS DE RSE EN LA VIDA COTIDIANA

¿Qué se necesita para ser considerada una empresa socialmente responsable? A esta pregunta responden las diferentes teorías y guías sobre la responsabilidad social. Y quizá una de las respuestas que se puede dar a ella es que se necesita asimilar y reproducir un discurso.

Tanto la asimilación como la reproducción del discurso de la responsabilidad social se basan en la voluntad de la empresa. Como se planteó antes, la empresa es la que hoy define lo que entiende por responsabilidad social y las políticas que deben llevarse a cabo. La voluntariedad se muestra como la evidencia de la responsabilidad. La empresa responsable tiene la voluntad de aportar al bienestar de la sociedad.

La asimilación del discurso deberá llevar a la definición de unos lineamientos estratégicos (misión, visión, objetivos, estrategias, programas) que incluyan la sostenibilidad, la responsabilidad social o valores morales.

En algunos de los informes de responsabilidad social, de sostenibilidad o integrados que a esta fecha han sido cargados a la base de informes de GRI² se pueden encontrar las siguientes misiones empresariales:

Davivienda

“Generar valor económico, social y ambiental en forma sostenible para beneficio de la comunidad y de nuestros accionistas, colaboradores y clientes” (Banco Davivienda, 2014, pág. 17).

Ecopetrol

“Encontramos y convertimos fuentes de energía en valor para nuestros clientes y accionistas, asegurando la integridad de las personas, la seguridad de los procesos y el cuidado del medioambiente, contribuyendo al bienestar de las áreas donde operamos, con personal comprometido que busca la excelencia, su desarrollo integral y la construcción de relaciones a largo plazo con nuestros grupos de interés” (Ecopetrol, 2014).

Grupo Nutresa

² La base de datos de GRI: <http://database.globalreporting.org/search> (21 de mayo de 2014). Hasta ahora se encuentran 26 informes reportados, la mayoría disponibles en versión descargable en formato pdf. Del mismo modo, 16 de estos informes son elaborados siguiendo G4.

- “La misión de nuestra Empresa es la creciente creación de valor, logrando un destacado retorno de las inversiones, superior al costo del capital empleado.
- En nuestros negocios de alimentos buscamos siempre mejorar la calidad de vida del consumidor y el progreso de nuestra gente.
- Buscamos el crecimiento rentable con marcas líderes, servicio superior y una excelente distribución nacional e internacional.
- Gestionamos nuestras actividades comprometidos con el desarrollo sostenible; con el mejor talento humano; innovación sobresaliente, y un comportamiento corporativo ejemplar” (Grupo Nutresa, 2014, pág. 10).

Empresa de Energía Eléctrica de Bogotá

“Somos un grupo empresarial con capital mayoritariamente público, que genera valor económico, social y ambiental a sus accionistas, a Bogotá D. C. y a demás grupos de interés, a través de la participación relevante en el sector energético nacional e internacional, con responsabilidad global, prácticas de clase mundial y con un equipo humano comprometido, innovador y eficiente” (Empresa de Energía Eléctrica de Bogotá, 2014, pág. 36).

Dentro de estas misiones se puede observar que las empresas incluyen la responsabilidad social. En todos los casos, sin embargo, el objetivo principal es la generación de valor. La responsabilidad social es puesta, entonces, como instrumento para el crecimiento económico.

Las empresas también asumen enunciados provenientes de principios y orientaciones como los Principios del Pacto Mundial, los Objetivos de Desarrollo del Milenio, o las Directrices de la OCDE (Herrera Valencia, 2010; Sabogal Aguilar, 2008). A esto se suma, como plantea Francés (2005), instrumentos como: declaraciones corporativas, códigos de conducta empresarial, políticas de RSE, y sistemas armonizados de gestión.

Por otro lado, las formas de reproducción del discurso se ejemplifican en la elaboración de sus informes de responsabilidad social. La elaboración de estos informes se orienta por la producción de guías que han hecho algunas instituciones y que se han hecho también presentes en los libros de texto sobre responsabilidad social (ver por ejemplo: Epstein (2009)). La guía más importante hoy en día es la ‘Guía para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad’ elaborada por GRI (2013). Esta guía ha tenido cuatro versiones: 1999, 2002, 2006 y 2013. La guía establece principios de contenido y calidad que deben orientar la elaboración de los informes. Dentro de la información que debe contener el informe, la guía plantea que debe incluirse información sobre la estrategia de la empresa, su visión de sostenibilidad, la forma de gestión de los grupos de interés y la revelación de su desempeño económico, ambiental y social a través de diversos indicadores. Estos indicadores se alimentan de la información producida en todos los niveles de la empresa.

La asimilación y reproducción de estos discursos producen acciones por parte de las empresas hacia el interior y el exterior. Hacia el interior se desarrollan programas de gestión laboral y ambiental, hacia el exterior procesos de comunicación con los proveedores, los clientes, los financiadores, los accionistas, el Estado, y la creación de programas de apoyo a las comunidades como la creación de fundaciones, hospitales, centros de formación, financiamiento a programas productivos, financiamiento de actividades recreo-deportivas, etc. Estas acciones son las que producen información para los reportes de responsabilidad social. Se resaltan también los procesos de capacitación y entrenamiento de los miembros de la organización y de la cadena de valor a través de los cuales los discursos asimilados en las declaraciones, las políticas, la misión, etc., son incorporados en el lenguaje de los sujetos.

Por último se puede incluir dentro de las prácticas de responsabilidad social la evaluación que desde organismos externos se hace sobre las acciones de las empresas y que llevan a la definición, clasificación y premiación de las mejores prácticas y los mejores informes.

Todos estos elementos fortalecen, justifican, legitiman la empresa como proveedora del bienestar social. La responsabilidad social empresarial reemplaza al Estado en la provisión del bienestar.

Sin embargo, al hacer la evaluación de los aportes de las prácticas de responsabilidad social empresarial surgen dudas a la efectividad que tienen ellas de disminuir la acción nociva sobre la naturaleza y el medio ambiente, el aumento de la brecha entre ricos y pobres, el mantenimiento de las prácticas de discriminación y exclusión, la afectación a la salud humana, entre otros conflictos que desde el inicio del capitalismo han sido profundizados en pro de la libertad, el emprendimiento y el crecimiento.

REFERENCIAS

Ariza Buenaventura, E. D. (2011). Sentidos internos frente a sentidos externos en la responsabilidad social empresarial: desafíos para las ciencias sociales. *Tendencias y Retos*, 16, 95-110.

Banco Davivienda. (2014). Informe de Sostenibilidad 2013. Bogotá.

Dean, M. (2010). *Governmentality. Power and Rule in Modern Society* (2da ed.). London: Sage Publications.

Ecopetrol. (2014). Reporte Integrado de Gestión Sostenible 2013.

Empresa de Energía Eléctrica de Bogotá. (2014). Informe de Gestión Sostenible 2013.

Epstein, M. (2009). *Sostenibilidad Empresarial*. Bogotá: ECOE Ediciones.

Foucault, M. (2006). *Seguridad, Territorio, Población*. Curso en el Collège de France (1977-1978). México: Fondo de Cultura Económica.

Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la Biopolítica*. Curso en el Collège de France (1978-1979). México: Fondo de Cultura Económica.

Francés Gómez, P. (2005). *Responsabilidad Social de las Empresas: Fundamentos y enfoque de la gestión responsable*. Forética.

Garcés Ferrer, J. (2000). *La nueva sostenibilidad social. Bases teóricas del modelo sociosanitario*. Barcelona: Ariel.

Global Reporting Initiative (GRI). (2013). *Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad G4*. Amsterdam: GRI.

Grupo Nutresa. (2014). Informe anual y de sostenibilidad 2013.

Herrera Valencia, B. (2010). Responsabilidad Social Empresarial y acceso de las empresas a la economía global. En C. Martínez Fajardo (Ed.), *Responsabilidad Social Empresarial. Una reflexión desde la gestión, lo social y lo ambiental* (págs. 47-92). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias Económicas.

Melé, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: una revisión crítica a las principales teorías. *Ekonomiaz*, 65(2), 50-67.

Miller, P., & Rose, N. (2008). *Governing the Present. Administering Economic, Social and Personal Life*. Cambridge: Polity Press.

Porter, M. E., & Kramer, M. R. (Diciembre de 2006). Estrategia y sociedad. *Harvard Business Review*, págs. 3-15.

Rose, N. (2007). ¿La muerte de lo social? Re-configuración del territorio de gobierno. *Revista Argentina de Sociología*, 5(8), 111-150.

Rose, N., O'Malley, P., & Valverde, M. (2012). Gubernamentalidad. *Astrolabio*, 8, 113-152.

Sabogal Aguilar, J. (2008). Aproximación y cuestionamientos al concepto de Responsabilidad Social Empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas. Investigación y Reflexión*, XVI(1), 179-195.

MANDELBROT, FAMA Y LA EMERGENCIA DE LA ECONOFÍSICA

Salazar, Boris¹

INTRODUCCIÓN

A principios de los años 1960 el poli-matemático francés Benoit Mandelbrot y los economistas estadounidenses que estaban iniciando la economía financiera tuvieron varios encuentros cercanos. Todos giraron alrededor del tratamiento del fenómeno de las colas gruesas en las distribuciones de las variaciones de los precios de los activos financieros o “especulativos”. El fenómeno aparecía una y otra vez en los trabajos de los pioneros de la economía financiera: en las variaciones del precio del algodón de Hendrik Houthakker [Gleick 1988; Mandelbrot 1982], en las variaciones de los precios especulativos que Eugene Fama [1963, 1970] estudiaba en su tesis de doctorado, y en forma indirecta en la teoría de la fluctuación aleatoria de los precios especulativos de Paul Samuelson [1965].

Mandelbrot proponía, en lugar de las distribuciones normales preferidas por los economistas, el uso de las distribuciones estables de Lévy-Pareto para dar cuenta del fenómeno ubicuo de las colas gruesas. La propuesta de Mandelbrot [1963, 1965] conservaba la hipótesis del paseo aleatorio y no era contradictoria con la hipótesis de los mercados eficientes. Sin embargo, presentaba una dificultad en apariencia insuperable: en las distribuciones de Lévy-Pareto, la varianza podía ser infinita, con graves consecuencias tanto para su plausibilidad como descripción del mundo real, como para su articulación matemática y analítica.

La nueva hipótesis de Mandelbrot entraba en contradicción directa con el supuesto de distribuciones Gaussianas, o normales, para las variaciones de los precios especulativos que los economistas usaban, y siguen usando. En forma muy esquemática el problema analítico era el siguiente. La distribución Gaussiana es una familia de distribuciones de probabilidad continuas, muy útiles para describir variables aleatorias con valores reales que se aglomeran alrededor de un valor medio central. Sus propiedades analíticas la hacen única entre todas las distribuciones disponibles.

Además de que permite la derivación de resultados matemáticos explícitos y sencillos, tiene una relación muy fuerte con uno de los más importantes fundamentos de la teoría de la probabilidad moderna: el teorema del límite central. Este teorema establece que, bajo condiciones poco exigentes, la acumulación de un número grande de observaciones independientes de una misma distribución se aproxima a una distribución Gaussiana. Este resultado puede ser extendido a un número muy grande de sistemas, preservando el resultado deseado: una distribución Gaussiana.

Desde una perspectiva metodológica, la distribución Gaussiana tenía ventajas evidentes: garantizaba la parsimonia, era tratable en términos analíticos, aseguraba el cumplimiento de propiedades econométricas deseadas y la convergencia a un precio medio y exhibía fuertes resultados probabilísticos. Renunciar a esta amplia lista de atributos y propiedades a cambio de hacer tratable – en términos de la economía del equilibrio— una distribución que ni siquiera era plausible en la física del momento no parecía una estrategia sensata.

Fama, que intentó hacerla compatible con los fundamentos de la naciente economía financiera, renunció a lograrlo después de una búsqueda infructuosa, en la que, sin embargo, debió confirmar, una y otra vez, la existencia de las colas gruesas como una regularidad empírica de los mercados financieros. [Fama 1963, 1965, 1970] Otros economistas, vieron en la propuesta de Mandelbrot “un

¹ Profesor Departamento de Economía, Universidad del Valle. Dirección electrónica: bosalazar@gmail.com.

camino de lágrimas y dificultades” y alertaron con respecto al peligro que implicaba para el trabajo empírico y teórico realizado por él y sus colegas.

Si bien en un principio los físicos vieron con recelo la posibilidad de usar en forma efectiva las distribuciones de Lévy, con el tiempo cambiaron de posición y desarrollaron las distribuciones truncadas de Lévy, que sí eran plausibles en términos físicos y tratables desde un punto de vista analítico. [Schinckus 2013] Para lograrlo los físicos debieron incursionar en un nuevo espacio científico y crear un nuevo campo *transdisciplinario* del conocimiento: la Econofísica, o la disciplina que aplica métodos de la física estadística y la complejidad al estudio de los mercados financieros. [Jovanovic & Schinckus 2013]

Este artículo explica la profunda divergencia en las decisiones de físicos y economistas con respecto al tratamiento de una regularidad empírica, y la emergencia de graves dificultades para su articulación analítica y teórica dentro del espacio de los paradigmas existentes. Mientras que los economistas privilegiaron la compatibilidad con los compromisos del paradigma del equilibrio, y renunciaron muy rápido a una búsqueda difícil por caminos inciertos, los físicos buscaron una solución analítica y encontraron que sólo era posible realizarla dentro un nuevo espacio del conocimiento, por fuera de la física y de la economía, situado en una intersección inducida por los avances analíticos alcanzados.

De hecho, la secuencia de episodios que van desde los encuentros tempranos entre Mandelbrot y los economistas, hasta la emergencia de la Econofísica, pasando por los caminos divergentes seguidos por físicos y economistas, puede ser interpretada como un *experimento metodológico natural*, en el que los criterios divergentes de físicos y economistas con respecto a un problema común son *revelados* en el tiempo, y permiten apreciar heurísticas, criterios y compromisos paradigmáticos divergentes y opuestos.

LOS ECONOMISTAS Y MANDELBROT

En 1962 Mandelbrot fue invitado a dar una charla al Departamento de Economía de Harvard por Hendrik Houthakker. Antes de la charla Mandelbrot descubrió unos diagramas en el tablero del economista muy similares a los que él traía para su charla. Houthakker le dijo que se trataba de las variaciones de los precios del algodón y que no había llegado a ninguna parte en el intento de modelar su comportamiento. Le pidió a Mandelbrot que intentara modelar lo que no había logrado. Mandelbrot aceptó el desafío y produjo el que habría de ser su primer artículo (Mandelbrot 1963) sobre las variaciones de los precios especulativos.

Entra en escena Eugene F. Fama un entusiasta estudiante de Chicago interesado en el comportamiento de los precios de los activos financieros. Fama contactó a Mandelbrot en IBM y en Harvard y lo convenció de ser uno de sus tutores. Se comunicaban a través del “teléfono, el correo y repetidas visitas” (Mandelbrot 2004, 55). Fama trabajaba muy rápido y en 1963 ya había publicado un artículo que era un subproducto de su tesis de doctorado.

Después de estudiar el comportamiento de 30 acciones de la Bolsa de Nueva York Fama concluyó que la hipótesis de Mandelbrot se ajustaba muy bien a los datos y que los precios de las acciones seguían una distribución estable de Pareto. Fama partió de dos supuestos básicos: que las variaciones de los precios eran variables aleatorias independientes, y que seguían cierto tipo de distribución. (Fama 1963, 420) La forma en que Fama fraseó el segundo supuesto deja entrever que su posición con respecto a la distribución específica que mejor se ajustaba a los datos observados era abierta y estaba dispuesto a seguir hipótesis divergentes con respeto a la elección “natural” de la distribución Gaussiana o normal.

Fama era consciente de las consecuencias metodológicas y teóricas que tenía la aceptación de la hipótesis de Mandelbrot:

Veremos más tarde que si la hipótesis de Mandelbrot se sostiene, cambiará radicalmente nuestro pensamiento con respecto a la *naturaleza de los mercados especulativos* y a las *herramientas estadísticas apropiadas* para tratar con los precios especulativos. (Ibíd., mis énfasis.)

Las consecuencias de la adopción de la hipótesis de Mandelbrot se extendían a las técnicas y conceptos básicos de la econometría:

Más aun, otros conceptos estadísticos, como las regresiones de mínimos cuadrados, que estaban basados en el supuesto de una varianza finita son o inapropiados o considerablemente debilitados. (Ibíd., 421)

Los efectos ontológicos también eran importantes. La imagen de unos mercados financieros en los que los precios podían exhibir cambios abruptos, grandes, y agrupados en cortos periodos de tiempo, difería del comportamiento ordenado que surgía de la distribución normal y la independencia estadística de las variaciones de los precios. El comportamiento volátil de los mercados financieros, asociado a la hipótesis de Mandelbrot, contradecía en forma directa las propiedades deseables de los mercados financieros: eficiencia, continuidad, ausencia de arbitraje.

Es obvio, entonces, que Fama enfrentó una decisión difícil. De un lado, la distribución estable de Pareto, propuesta por Mandelbrot, tenía el mejor ajuste con los datos observados en los mercados financieros del mundo real. Por el otro, tanto sus técnicas, como sus implicaciones, eran incompatibles con la disciplina del equilibrio y con las propiedades deseables de los mercados, que tenían un lugar prominente entre los compromisos paradigmáticos de los economistas ortodoxos.

DECISIONES METODOLÓGICAS EN LA FRONTERA

Una salida metodológica fácil es tratar el problema de las distribuciones estables de Lévy- Pareto como un enigma o como una anomalía à la Kuhn (1962), que podía ser superada a través de procesos de articulación en un contexto de avance de la ciencia normal. Pero la hipótesis propuesta por Mandelbrot, y los hechos asociados a ella, ni eran un enigma de la naciente economía financiera, ni eran tampoco una anomalía que podía ser superada a través de los procedimientos conocidos.

¿Por qué no era un enigma de la naciente economía financiera? Por una razón muy sencilla: porque era *incompatible* con los compromisos paradigmáticos de la disciplina del equilibrio. Es necesario recordar que

En una ciencia, de otro lado, un paradigma rara vez es objeto de replicación. En su lugar, como una decisión judicial aceptada en el derecho común, es un objeto de articulación y especificación adicionales bajo condiciones nuevas o más exigentes. (Kuhn 1962, 23)

La articulación es el elemento clave de la ciencia normal. Es el proceso que permite cristalizar y realizar las *promesas de éxito* contenidas en los primeros descubrimientos y compromisos de un paradigma en desarrollo. Lo que sólo está en potencia en las primeras formulaciones de un descubrimiento científico sin precedentes sólo puede ser realizado a través de largos, complejos y difíciles procesos de articulación. En realidad, la actividad básica de la ciencia normal es la articulación de paradigmas. Kuhn lo plantea en forma brutal:

Ninguna parte de la ciencia normal está dirigida a encontrar nuevos fenómenos; en verdad, aquellos que no caben en la caja no son vistos en lo más mínimo. Tampoco los científicos están buscando inventar nuevas teorías, y con frecuencia son intolerantes de aquellas inventadas por otros. En su lugar, la investigación científica normal está dirigida a la *articulación de esos fenómenos y teorías que el paradigma ya provee*. (Op. cit., 24, mi énfasis.)

Al no ser compatible la hipótesis de Mandelbrot con los compromisos básicos del paradigma en desarrollo, tampoco podía ser *articulada*, en el sentido de Kuhn. La ausencia de acoplamiento entre la hipótesis de Mandelbrot y los compromisos paradigmáticos de la economía financiera hacía que las colas gruesas y las distribuciones estables de Lévy-Pareto fueran un *no-enigma*, una apuesta teórica y empírica que *no valía la pena articular* dentro del paradigma ortodoxo.

La trayectoria que debía seguir un investigador que tomara la hipótesis de Mandelbrot en serio era *excéntrica* con respecto a las trayectorias que veían ante sí los economistas ortodoxos que estaban creando la economía financiera. Y desde la más pura racionalidad económica era también muy costosa: implicaba lanzarse por caminos desconocidos, aprender nuevas técnicas, hacer tratable en términos analíticos, y compatible con el paradigma dominante, a una hipótesis, unas técnicas estadísticas, y unos hechos observables que parecían ajenos al paradigma en cuestión. El éxito, si fuera posible alcanzarlo, llegaría a un precio demasiado alto.

Tanto la hipótesis, como la solución de Mandelbrot, *no tenían lugar* dentro del paradigma de la economía del equilibrio. No era posible articularlas a su desarrollo como ciencia normal. De hecho, como lo confirmaría muchos años más tarde el desarrollo de la Econofísica, su articulación haría parte de otro programa de investigación, o de un paradigma alternativo, situado por fuera de la economía y dentro de la física, pero con un objeto independiente.

Fama tomó la decisión esperada. Dejó a un lado las distribuciones estables de Lévy-Pareto, olvidó la existencia de las colas gruesas en las distribuciones probabilísticas de las variaciones de los precios especulativos y continuó su camino hacia la creación de la hipótesis de los mercados eficientes. Vale la pena analizar la estrategia de argumentación usada por Fama para justificar su decisión. Primero planteó que era necesario realizar un mayor número de pruebas empíricas, incluyendo otros precios especulativos (Fama 1963, 428) para confirmar plenamente la validez de la hipótesis de Mandelbrot. Pero nunca planteó cuántas pruebas eran suficientes, ni cuál sería el conjunto de precios especulativos que satisfarían su criterio.

Más tarde introdujo un criterio, en el que la sombra de la ciencia normal volvía aparecer al darle prelación al consenso de los economistas con respecto a la elección de técnicas, y justificar su notoria resistencia evidente a abandonarlas por técnicas extrañas y costosas:

Los economistas, sin embargo, han sido renuentes a aceptar estos resultados, en primer lugar debido a la *abundancia* de técnicas estadísticas disponibles para tratar variables normales y la *relativa insuficiencia* de tales técnicas para variables estables no normales. (Fama 1970, 399-400, mis énfasis.)

Es evidente que la abundancia de técnicas para tratar variables normales no era un simple hecho de la vida real: era, en realidad, el efecto de un compromiso paradigmático. Las técnicas para tratar variables normales eran compatibles con mundos posibles en los que las variaciones de los precios especulativos tuvieran distribuciones normales, y no hubiera volatilidad, ni agrupación de la volatilidad en cortos periodos de tiempo.

La escasez de técnicas para tratar con estos fenómenos de los mercados financieros del mundo real reflejaba un compromiso paradigmático con un cierto tipo de mundo posible en el que ni la volatilidad, ni las colas gruesas, ni la agrupación de volatilidad en el tiempo podían existir. En ese sentido implicaba una elección ontológica: para la economía financiera sólo era legítimo conocer mundos en los que los mercados financieros tuvieran las propiedades deseadas y ninguno de los fenómenos asociados a la volatilidad de las variaciones fuera posible.

Pero todo esto estaba ocurriendo cuando la economía financiera era todavía un campo emergente, aun en su infancia, que trataba de encontrar un lugar dentro del creciente dominio de la economía del equilibrio. Es en ese contexto que las decisiones de Fama deben ser evaluadas. Una lectura Kuhniana

simple no sería suficiente, ya que los practicantes de la economía financiera no tenían todavía un paradigma propio que les brindara los modelos ejemplares, las soluciones técnicas y las técnicas estadísticas que los harían menos amantes al riesgo.

De hecho, la situación era casi la opuesta: casi todo estaba en disputa. En el centro de todo estaba la búsqueda de una explicación científica para el comportamiento de los precios especulativos. La explicación debería tener forma matemática y estar fundamentada en la teoría estadística. Al mismo tiempo, debería una interpretación “natural” en términos del equilibrio y sus propiedades deseables.

El propio Fama, con motivo de su reciente premio Nobel, describió así su situación en esos días:

Después de dos años de postgrado, empecé a conversar con Merton Miller, Lester Telser y Benoit Mandelbrot –un visitante frecuente a la Universidad de Chicago. Estaban cacharreando con la idea de cómo lucirían los precios si los mercados funcionaran de forma apropiada. Ese fue mi camino hacia la investigación acerca de la eficiencia de los mercados y los modelos de equilibrio de retorno-riesgo. (Litterman 2012, 15).

Fue esta última línea de investigación la que se impuso. Conociendo el desenlace, parece fácil concluir que no había otra salida posible. Sin embargo, no tenía por qué ser así. Es indispensable tener una idea aproximada de cómo elegían y desarrollaban teorías los economistas financieros durante los años 1960.

En la construcción de su hipótesis, Fama siguió los criterios de Friedman (1953): elija siempre hipótesis simples, fructíferas y con poder empírico. La hipótesis de los mercados eficientes cumple sin duda con la simplicidad: es sólo una secuencia de unas pocas palabras que condensan el increíble poder de los mercados para producir orden aun en contextos tan especulativos como los mercados financieros. Devino fructífera en el tiempo, con miles de artículos escritos bajo su magia, cientos de miles de economistas invocando su fraseo para fundamentar la superioridad científica de la economía financiera, y miles de pruebas econométricas practicadas para confirmar su verdad.

Muchos años después Fama (Clement 2007) planteó que el verdadero valor agregado de su hipótesis es que la única forma de darle sentido a que los precios reflejaban toda la información disponible era a través del equilibrio de mercado. Es decir, sin fundamentos de equilibrio habría sido imposible contrastar si los precios condensaban toda la información que tenían los agentes en sus manos. Fama estaba invirtiendo en forma efectiva la precedencia de lo empírico sobre lo teórico de sus primeros años (Fama 1970, 383), para reemplazarlo por su opuesto. Al hacerlo, Fama había unificando el campo de la economía financiera, y lo dejaba listo para tomar un camino paradigmático propio.

LA EMERGENCIA DE LA ECONOMÍA FINANCIERA

Pero la hipótesis de Mandelbrot tenía una dificultad que iba más allá de los compromisos paradigmáticos de los economistas. La existencia de varianzas infinitas planteaba dificultades para su interpretación física y para su tratamiento analítico y matemático. Las primeras reacciones de los físicos fueron tan negativas como las de los economistas. La situación sólo vino a cambiar con un giro decisivo: el problema de la plausibilidad de las distribuciones estables de Lévy-Pareto no podía ser resuelto ni en el campo estrecho de la economía, ni en el de la estadística física tal como se encontraba en ese momento.

Los físicos que trabajaban en la aplicación de la física estadística a la economía, y en especial a los mercados financieros, tomaron un camino divergente al de los economistas: trataron de encontrar formas analíticas que hicieran tratable y plausible las distribuciones estables de Lévy. Lo lograron

introduciendo soluciones analíticas “truncadas” para las distribuciones estables de Lévy, y transformándolas en procesos dirigidos por los datos observables. (Schinckus 2011) Pero no era sólo una solución matemática y analítica: parte del trabajo de articulación de los econofísicos consistió en mostrar que también eran plausibles desde un punto de vista físico.

El experimento metodológico natural adquiere aquí toda su fuerza: en lugar de abandonar las distribuciones estables de Lévy –por incompatibles con compromisos paradigmáticos, o por intratables en términos analíticos— los físicos interesados en los mercados financieros intentaron encontrar soluciones analíticas e interpretaciones físicas de las distribuciones de Lévy y, al hacerlo, terminaron, entre otras cosas, fundando un nuevo campo transdisciplinario del conocimiento: la Econofísica.

Es un caso extraordinario de reivindicación de las posiciones de Kuhn con respecto a la importancia de la articulación en la ciencia normal y de la especiación como forma de progreso del conocimiento en la ciencia contemporánea. Sólo cuando la hipótesis de Mandelbrot encontró un espacio en el que pudo ser articulada analítica y ontológicamente fue posible su realización como hipótesis científica. Al hacerlo, los físicos comprometidos en la tarea crearon al mismo tiempo un nuevo campo del conocimiento y una nueva comunidad científica, originada en la física, por fuera de la economía, pero estudiando fenómenos empíricos propios de la economía.

BIBLIOGRAFÍA

Clement, D. 2007. Interview with Eugene Fama. *The Region*, November 2.

Fama, E. F. 1970. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work, *Journal of Finance* 25: 383-417.

Fama, E. F. 1965. The Behavior of Stock-Market Prices, *Journal of Business* 38: 34-105.

Eugene F. Fama. 1963. Mandelbrot and the Stable Paretian Hypothesis, *Journal of Business* 36: 420-429.

Friedman, M. 1953. The methodology of positive economics. In: *Essays in Positive Economics*. Chicago: Chicago University Press, p. 3-43.

Gleick, J. 1988. *Chaos: Making a new science*. New York: Viking.

Jovanovic, F. & C. Schinckus. 2013. The emergence of Econophysics. *History of Political Economy* 45 (3): 443-474.

Kuhn, T. S. 1962/2012. *The structure of scientific revolutions*; with an introductory essay by Ian Hacking. Chicago: Chicago University Press.

Litterman, R. 2012. An experienced view on markets and investment. *Financial Analysts Journal* 68 (6), 15-19.

Mandelbrot, B. & R. L. Hudson. 2004. *The (Mis) Behavior of Markets: A Fractal View of Risk, Ruin and Reward*. New York: Basic Books.

Mandelbrot, B. 1982. This Week's citation classic, *Current Contents*, Number 24, p. 20.

Mandelbrot, B. 1963. The variation of certain speculative prices, *Journal of Business* 36: 394-419.

Samuelson, P. A. 1965. Proof That Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly, *Industrial Management Review* 6: 41-49.

Schinckus, C. 2013. How do econophysicists make stable Levy processes physically plausible. *Brazilian Journal of Physics*, DOI 10.1007s13538-013-0142-1.

PROPUESTAS PEDAGÓGICAS PARA UN ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Sastre, Raquel (FCE - UBA)

INTRODUCCIÓN

Este trabajo retoma algunas problemáticas planteadas en investigaciones anteriores. Una de ellas es la motivación emprendedora que expresa la mayoría de los estudiantes de la carrera de Licenciatura en Administración, al proyectar su futuro profesional.

Las Facultades de Administración, en general, tienden a formar graduados con capacidades y habilidades para dirigir organizaciones, entre otras, del tipo empresarial. La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (FCE-UBA), en particular, en la descripción del perfil profesional del Licenciado en Administración propone, "... formar un graduado con conocimientos, aptitudes y habilidades para: -como consultor y directivo, diseñar y evaluar las funciones de planeamiento, conducción y coordinación en todo tipo de organizaciones..."¹

De conformidad con el diseño del perfil del graduado y atendiendo a las expectativas de los jóvenes de dirigir sus propias organizaciones, la FCE-UBA ofrece en su Plan de Estudios —a elección de los futuros profesionales de acuerdo con sus vocaciones— una serie de materias optativas que complementan su formación. Ahora bien, suponiendo que los estudiantes seleccionen las materias optativas para desarrollar sus capacidades y habilidades para dirigir sus propias organizaciones en el futuro, ¿qué tipo de contenidos esperan recibir y de qué manera?

En términos pedagógicos, básicamente, existen dos líneas de trabajo: *la aproximación impuesta* que consiste en profundizar en la estructura del material de aprendizaje, es decir, todas aquellas herramientas aplicables al *Management*; y *la aproximación inducida* que enfatiza el entrenamiento directo en el manejo de las prácticas recomendadas, es decir, prevalece la acción como un medio de aprendizaje autónomo (Levin 1971 y Shuell 1988).

Cualquiera sea la estrategia pedagógica a utilizar, es de suponer que los estudiantes esperan encontrar en los contenidos transmitidos, aquellos que los conduzca al éxito de su futura gestión, entendiendo por éxito la perduración de sus emprendimientos en el tiempo.

En consecuencia se parte de las siguientes indagaciones preliminares: ¿cuáles son los factores que el potencial emprendedor/a identifica como aquellos que contribuyen con el éxito de su emprendimiento?, ¿los contenidos teóricos de las materias específicas, fueron suficientes en cantidad y calidad? Si los estudiantes buscan desarrollar sus capacidades y habilidades para aplicarlas en la práctica, ¿cuáles son, entonces, las cualidades que ellos entienden que se requieren de un directivo para gobernar sus organizaciones de modo que perduren en el tiempo? Para perdurar, en un mundo complejo y globalizado, se requieren conocimientos sobre gestión más amplios que los meramente instrumentales. Es decir, que respondan a una epistemología ampliada.

Sobre la base de algunas conclusiones derivadas de investigaciones anteriores, (Sastre 2013), para la elaboración de este trabajo se parte de la hipótesis que la enseñanza de la disciplina de la Administración, en general, y de las materias que se analizan en particular, sigue el paradigma de la racionalidad económica imperante, no respondiendo plenamente a una postura epistemológica

¹ Extraído de la descripción del perfil del graduado. Disponible en Internet: <
<http://home.econ.uba.ar/economicas/?q=node/77>> [Consulta: 8 de agosto de 2014].

ampliada. Esta *hipótesis descriptiva*, dado el corte interpretativo que también posee la respuesta a la pregunta o problema planteado, se constituye en una *hipótesis hermenéutica*.

“Una hipótesis hermenéutica consistirá entonces en una proposición que postula, a título de conjetura, una interpretación o lectura sobre determinado material o fenómeno, el que será asumido como material *significante*”, (Ynoub 2011, 2).

Así, los principales objetivos de este estudio son: 1) describir críticamente el contenido de los Programas del Plan de Estudios vigente desde 1997, de las materias 792 y 795, identificando la corriente epistemológica subyacente y 2) determinar cuáles son las variables que se identifican como factores necesarios y suficientes para lograr el éxito de los emprendimientos.

El universo de estudio está compuesto por los 93 estudiantes de la FCE-UBA que cursaron en el segundo cuatrimestre de 2013 las materias: 1) 792 *Seminario Gestión de PyME's* y 2) 795 *Conducción de equipos de trabajo*.

En las próximas secciones se presenta el marco teórico y metodológico que se siguió. Luego se exponen los resultados de la encuesta y, finalmente, se presentan algunas conclusiones y aportes.

LA INVESTIGACIÓN: MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

EPISTEMOLOGÍA AMPLIADA *VERSUS* EPISTEMOLOGÍA RESTRINGIDA

El primer objetivo propuesto en este trabajo es describir críticamente el contenido de los programas de las materias seleccionadas, identificando la corriente epistemológica subyacente. De ese modo es necesario abordar las dos grandes corrientes epistemológicas, el *racionalismo* y el *empirismo*, y lo que Esther Díaz denomina una “tercera posición” con una impronta dialéctico-historicista, (Díaz 2013).

El *racionalismo* de la ciencia es una epistemología propia de la modernidad, época caracterizada por el antropocentrismo y el entronamiento de la razón. Sus principales exponentes fueron Galileo Galilei, Francis Bacon y René Descartes, entre otros. La razón pone en duda la percepción de los sentidos criticando, de este modo, a la observación como punto de partida para la generación de nuevos conocimientos. Para Descartes, la utilidad de la duda sobre lo que aprecian los sentidos es fundamental desde el punto de vista metodológico, “... por cuanto nos libera de toda suerte de prejuicios, y nos prepara un camino muy fácil para acostumar a nuestro espíritu a separarse de los sentidos”, (Descartes 2013). Bajo esta perspectiva, la duda otorga libertad a la persona al liberar al espíritu de creencias inciertas o falsas.

A esta vía del *apriorismo* o *racionalismo deductivista*, “para el cual los cursos de acción de la ciencia arrancan de las ideas y teorías generales y progresan por vía de la deducción”, (Samaja 2005), se le opone el *empirismo* para quien todo conocimiento científico deriva de la experiencia sensible, como su única fuente. La observación de números finitos de casos permite inferencias inductivas de modo que lo empírico es la base para construir hipótesis y, a la vez, para probarlas. La crítica a esta visión epistemológica se resume en que, aun teniendo un número suficientemente grande de casos observados, la verdad de las premisas no garantiza la verdad de la conclusión. Popper fue uno de los epistemólogos que señaló esta limitación de pasar de enunciados singulares (de nivel I) a enunciados generales (de nivel II), (Popper 2008).

Ante el debate abierto sobre la pretensión de universalidad y neutralidad ética *versus* la responsabilidad moral del conocimiento científico, Esther Díaz plantea una tercera vía a la que denomina “epistemología ampliada”. La autora propone diluir el borde que separa la estricta concentración en la forma de los enunciados y la racionalidad de los métodos, de las condiciones histórico-culturales en las que se produce el conocimiento, es decir, ampliar el ámbito de la epistemología al orden político y social. La

reflexión de Esther Díaz con referencia a la *ciencia en versión ampliada*, puede sintetizarse en la siguiente frase de la autora: “En la construcción del conocimiento incide la integridad de la máquina social”, (Díaz 2013).

En la historia de la disciplina de la Administración se evidencia una epistemología restringida, cerrada sobre sí misma, y que aún presenta numerosas posibilidades de ampliación, para generar nuevos conocimientos, en contacto con otras disciplinas. Las escuelas de negocios, se preocuparon en producir conocimientos que se aplican al interior de las organizaciones para encarar las diversas actividades que refieren a la conducción de las organizaciones, como la comunicación, la administración del tiempo, el proceso de toma de decisiones, entre otras, con el objetivo de lograr la máxima eficacia en el desempeño de cada una.

La racionalidad económica, de ese modo, fue el paradigma predominante en el ámbito de la disciplina relacionada con la gestión o *Management*. La economía es, quizá, la ciencia que más influyó en la administración, principalmente en lo que refiere a las teorías económicas de la organización que conformaron una corriente de pensamiento opuesta a la visión sociológica o política de las organizaciones.

LAS NARRATIVAS COMO INSTRUMENTO PARA EL ANÁLISIS

El segundo objetivo de este trabajo es determinar cuáles son las variables que los potenciales emprendedores/as –en este caso los alumnos encuestados– identifican como factores necesarios y suficientes para lograr el éxito de su emprendimiento. Muchas veces, el emprendedor potencial, no sabe exactamente en qué área de productos o servicios pretende actuar, pero de sus *narrativas* se evidencia muy claramente la idea de independizarse, abriendo un negocio del que sea dueño.

De acuerdo con Bruner –uno de los fundadores de la llamada revolución cognitiva– la “narración” constituye el gran mediador entre los procesos espontáneos y cotidianos que rigen la vida social. De modo que lo narrativo, en sí mismo, constituye una modalidad cognitiva relacionada con formas de conocimiento o de producción de sentido (Bruner 1991).

En un sentido amplio la comunicación humana –en la cual se inscribe el lenguaje– implica el proceso de interpretación, es decir, de conferir un significado al mundo y a las circunstancias que lo rodean. Hablar no es simplemente hacer circular significaciones sino realizar alguna acción determinada que, como toda acción, tiene móviles y consecuencias. Hablar un lenguaje es tomar parte en una forma de conducta (altamente compleja) gobernada por reglas. “Aprender y dominar un lenguaje es (*inter alia*) aprender y dominar esas reglas”, (Searle 1990).

En un modelo de comunicación integrado, como el que propone Elizalde, los procesos de comunicación se constituyen básicamente por tres macro funciones: 1) de relaciones, 2) de representaciones y 3) de señalizaciones. De ese modo en la compleja comunicación humana, “Las relaciones subjetivas entre los agentes son el resultado de que éstos establecen ciertas pautas para activar inferencias activadoras de comportamientos y actitudes, de representaciones internas y externas”, (Elizalde 2013, 21).

Un análisis de las narrativas de los potenciales emprendedores/as al respecto de las variables que identifican como factores necesarios y suficientes para lograr el éxito de su emprendimientos, coloca en evidencia las conjeturas o inferencias, conscientes o no, de cada encuestado. Es decir, reproducen patrones de significado.

EL DISEÑO METODOLÓGICO

El método que se utilizó para dar cumplimiento a los objetivos de este trabajo es el de inferencia inductiva. Las evidencias/hechos, (contenidos de los programas o Currículum), se las agrupó en tres categorías: 1) contenidos eminentemente *técnicos*, 2) contenidos orientados al desarrollo de *capacidades individuales* y 3) contenidos humanísticos *interdisciplinarios*.

Siguiendo un criterio similar, se agruparon las variables que, en sus narrativas, los encuestados identificaron como factores necesarios y suficientes para lograr el éxito de los emprendimientos en tres categorías: a) cuestiones económicas-financieras o técnicas, b) aspectos relacionados con la capacitación individual (intra-personal) y c) aspectos referidos a las virtudes, la conducta ética y las relaciones inter-personales.

Para este estudio se construyeron dos matrices de datos. Una con los datos que se recogieron de los Currículums de las materias analizadas y otra con los datos extraídos del análisis de las narrativas de los alumnos, expresadas como respuestas a un cuestionario escrito. La estructura de cada matriz de datos está compuesta por cuatro componentes:

- 1) Unidad de Análisis,
- 2) Variable (con sus dimensiones y procedimientos),
- 3) Valor
- 4) Indicador.

Estos componentes se estructuran de acuerdo con niveles de integración, donde cada nivel está *constituido* por un nivel inferior y *regulado* por un nivel superior. El nivel en donde se encuentra la unidad de análisis que representa la investigación es denominado Nivel de Anclaje o Focal (NF), el nivel superior es el Nivel de Contexto o Supra-unitario (N+1), y el Nivel Inferior o Sub-unitario (N-1) es el constituye al nivel focal, (Samaja 2005).

Se encuestaron 93 estudiantes, 49 varones y 44 mujeres, que se inscribieron en dos cursos de la materia 792 - *Seminario de Gestión de PYME's* y tres cursos de la materia 795 - *Conducción de equipos de trabajo*. Ambas materias son optativas y forman parte de la oferta en las carreras de Licenciatura en Administración, Licenciatura en Sistemas y Contador Público. El 75% de los alumnos trabaja y el 56% reconoce tener un familiar directo que es emprendedor.

LOS RESULTADOS

LOS CONTENIDOS DE LOS PROGRAMAS DEL PLAN DE ESTUDIOS VIGENTE

El programa de la materia *Seminario de Gestión de PYME's* está organizado en tres partes: 1) Las PyMES, 2) Poniendo en marcha una PyME y 3) Gestionando la PyME. En total se abordan 16 puntos que se clasificaron siguiendo la primera matriz de datos. El programa analítico de la materia *Conducción de equipos de trabajo*, por su vez, está compuesto por 11 unidades que fueron clasificadas del mismo modo.

La distribución de contenidos en los programas de ambas materias es opuesta. Mientras que en la materia *Gestión de PyME* el programa prevé menos de un tercio de contenidos *interdisciplinarios* y de contenidos orientados al desarrollo de las *capacidades individuales*, en la materia *Conducción de equipos* ambos representan más de un tercio, es decir, el 54,5% y el 36,4% respectivamente. La mayoría de los contenidos de la materia *Gestión de PyME* son eminentemente *técnicos*: 68,75%. En la

materia Conducción de equipos de trabajo los contenidos *técnicos* representan sólo el 9% del total de los contenidos del programa.

LAS VARIABLES IDENTIFICADAS CON EL ÉXITO EN LOS EMPRENDIMIENTOS CON FINES DE LUCRO

En la cuarta y última parte del cuestionario se buscó identificar las variables que los encuestados relacionan con el éxito de las empresas, considerando el “éxito” como la perduración del emprendimiento en el tiempo.

Como resultado se pudo observar que los conceptos relacionados con el Marketing son los que los encuestados perciben como fundamentales para que la empresa perdure en el tiempo, ya que obtuvieron más repuestas en las tres categorías de primer, segundo y tercer lugar. El grupo de conceptos siguientes más mencionados en primer lugar, se relacionan con una característica del emprendedor o de los directivos de la organización. La “*visión a largo plazo*”, “*la visión definida y transmitida*”, “*visión clara y comunicación*” o simplemente “*la visión*”, fueron conceptos que se mencionaron con frecuencia en primer lugar de importancia. Cuestiones relacionadas con los recursos humanos en general como: “*gestión sobre los empleados*” y “*buenos equipos de trabajo*”, así como en particular la capacitación se mencionan como importante en segundo y tercer lugar.

Luego, se buscó identificar las cualidades que debe poseer un directivo de una pequeña y mediana empresa, es decir, las cualidades que los encuestados perciben que deben desarrollar. El agrupamiento de los 279 conceptos que se obtuvieron como respuesta se realizó del mismo modo que para la cuestión anterior: se agruparon por familia de palabras y luego se contaron la cantidad de repeticiones de los conceptos expresados.

Si se considera el “*escuchar*” como parte del proceso en una buena comunicación, de acuerdo con los alumnos encuestados, esta variable es la más tenida en cuenta como cualidad en un directivo bien sucedido. Los conceptos “*visionario*”, “*visión*”, “*visión del mercado*”, le siguen como los más mencionados en primer lugar. En segundo lugar como cualidad para el éxito de la gestión de un directivo, sigue el liderazgo y nuevamente se enfatizan los conceptos de comunicación con expresiones como: “*comunicarse de la manera correcta*”, “*buena comunicación para generar sinergia*”, “*comunicar claramente y comunicativo*”, entre otras. En tercer lugar aparecen cualidades del carácter del directivo como la perseverancia y la flexibilidad de adaptación a los cambios.

Finalmente se solicitó que el alumno se proyecte en el tiempo y que responda cómo se imagina trabajando en los próximos diez años, con qué tipo de vínculo (de dependencia o independiente) y en qué cargo o función. A pesar de que solo el 19% de los encuestados admitió haber elegido las materias optativas porque esperan abrir un negocio propio, cuando se indagó cómo se proyectan en un futuro a 10 años, el 36% de los alumnos respondió que se proyecta dirigiendo su propio negocio. Si a esa proporción se le suma los que respondieron que se proyectan trabajando como profesional independiente o consultor (que en ambos casos se supone la independencia laboral), el total asciende a un 60,5%. Este resultado vuelve a corroborar lo que en investigaciones anteriores se había puesto en evidencia: la alta motivación de los alumnos para emprender de manera independiente, (Sastre 2012).

CONCLUSIONES Y APORTES

Considerando lo expuesto en el párrafo anterior, que más del 60% de los alumnos encuestados se proyectan trabajando de forma independiente, el tema de la motivación emprendedora y la propuesta

pedagógica que se ofrece en la Licenciatura en Administración, ambos abordados en este trabajo, son temas relevantes. Para una exposición más clara de las conclusiones, a seguir, se las agrupa en función de los objetivos que este trabajo propuso.

Primer objetivo: descripción crítica de los contenidos de los programas analizados

La propuesta didáctica de contenidos de los programas de las dos materias optativas analizadas, aprobados por el Plan 1997, es divergente en lo que refiere a los contenidos técnicos que contiene cada una. Podría concluirse que la materia *Gestión de la PyME* se encuadra en una epistemología más restringida que la materia *Conducción de equipos de trabajo*, en la se ofrecen más contenidos de corte humanístico e interdisciplinario.

¿Qué contenidos esperan encontrar los alumnos cuando se inscriben en la materia optativa? Si se considera que los encuestados tienden a elegir las materias optativas por el horario, (o por no tener una opción que consideran mejor), es de suponer que no tienen muy claras sus expectativas en cuanto a los contenidos. De todos modos, cuando indagados al respecto, en ambas materias en primer lugar se destacaron los contenidos que tienden a desarrollar las capacidades individuales. Al parecer éstas son las que, además, si tuvieran que complementar su formación profesional, elegirían en primer lugar en aproximadamente el 20% de los casos.

Cabe destacar que la propuesta curricular carece de contenidos relacionados con la ética y la responsabilidad social empresaria, con una única excepción que aborda la *ética en los equipos de trabajo*, en el programa de la materia *Conducción de equipos de trabajo*. Así mismo, cuando se indagó sobre los temas a profundizar, el 14% de las respuestas indicó la necesidad de abordar temas de ética y responsabilidad social.

Segundo objetivo: variables identificadas como factores necesarios y suficientes para el éxito de los emprendimientos

Con referencia a este objetivo, cabe mencionar que, más allá de aspectos comerciales relacionados con los productos, los servicios y el mercado, la cuestión de la *visión* o de tener *dueños o directivos visionarios*, parecen ser factores clave para el éxito de los emprendimientos. Esta conclusión se refuerza con las respuestas a la pregunta sobre las cualidades requeridas del directivo de una PyME para dirigir con éxito su emprendimiento. Nuevamente el ser *visionario* o tener *una visión clara* adquiere una relevancia tan importante como su capacidad para comunicar y comunicarse.

¿Qué significa *visionario* o tener *una visión clara*? La respuesta a esta pregunta merece ser tema de otra investigación que profundice en el estudio del imaginario y del significado que se le atribuye a estas palabras. Una cuestión parece bastante obvia como conclusión y es que, lo que aparentemente se atribuye como una importante cualidad para el éxito, no parece ser una cuestión que se enseñe e escuelas de administración. Al menos desde la mística que envuelve el concepto.

Desmitificando, si se considera que para tener *visión*, hay que *ver* y no simplemente *mirar*, en una segunda instancia habrá que “procesar” lo que se “vio” e interpretarlo, siguiendo la tríada peirceana. Es aquí, en la interpretación, donde se pone a prueba la “visión amplia” que permite “ver más allá”. Una visión amplia no se logra con estudios en los que los aspectos curriculares respondan a una epistemología restringida.

Es en la apertura interdisciplinaria donde se “abre” o se amplía la “visión” de la realidad. Es en este sentido que a modo de reflexión final, este trabajo recomienda ampliar los márgenes epistemológicos para poder estudiar y operar en sistemas complejos como las organizaciones sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Bruner, Jerome (1991). *Actos de significado*. Madrid: Alianza.

Descartes, René. Meditaciones metafísicas. Segunda meditación. Disponible en: <http://www.webdianoia.com/moderna/descartes/textos/desc_medi_2.htm>, (10/10/2013).

Díaz, Esther. Entre la tecno ciencia y el deseo. Disponible en: <http://www.estherdiaz.com.ar/textos/epistemologia_ampliada.htm>, (10/10/2013).

Fernández Lamarra, Norberto (2007). *Educación superior y calidad en América Latina y Argentina*. Buenos Aires: Edutref.

Elizalde, Luciano (2013). "La comunicación como mecanismo social". En: Fernández Pedemonte, Damián (ed.). *Comunicación aplicada. Teoría y método*. Madrid: Comunicación Social.

Levin, E. (1971). Causal atributions in mathematics and reading. *Journal of Experimental Education*, 58 (3), 197-213.

Mintzberg, Henry (1992). *El poder en la organización*. Barcelona: Ariel.

Morin, Edgar (2001). *Los siete saberes necesarios para la educación del futuro*, Barcelona: Paidós.

Popper, Karl (2008). *La lógica de la investigación científica*. Madrid: Tecnos.

Samaja, Juan (2005). *Epistemología y Metodología*. Buenos Aires: Eudeba.

Sastre, Raquel (2012). "El rol de la sociedad civil en la motivación y en el desarrollo de la capacidad emprendedora", Second ISA Forum of Sociology, Buenos Aires, 1 a 4 de agosto.

Sastre, Raquel (2013). "El saber administrativo. Claves y miradas para la producción de conocimientos", XIX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, Buenos Aires, 6 al 8 de noviembre.

Searle, John (1990). *Actos del habla*. Madrid: Cátedra.

Shuell, W. (1988). Variables affecting students intrinsic motivation for school mathematics. *Learning and Instruction*, 3, 281-298.

Ynoub, Roxana (2011). "Metodología y Hermenéutica". Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires, (material inédito).

LA CONSTRUCCIÓN DE UN RELATO DIDÁCTICO DESDE EL STATUS EPISTEMOLÓGICO Y METODOLÓGICO DE LA ECONOMÍA, LA CONTABILIDAD Y LA ADMINISTRACIÓN

Re, Mónica (**UNRC- FCE**)

Trucco, Gabriela (**UNRC- FCE**)

Brusasca, Javier (**UNRC- FCE**)

INTRODUCCIÓN

La transmisión de los contenidos propios de cada campo disciplinar a los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas, supone siempre un recorte del universo posible de saberes, así como un posicionamiento epistemológico que incide tanto en dicho recorte, cuanto en el modo de presentar los conocimientos. La enseñanza de la Economía, la Contabilidad y la Administración no es ajena a este proceso.

Este trabajo forma parte de la construcción del *Apunte de la Asignatura Metodología de la Ciencias*, realizado por las autoras para facilitar el aprendizaje de los estudiantes.

La propuesta es la de elaboración de un relato didáctico que dé cuenta sobre el status epistemológico y metodológico de las tres disciplinas, Economía, Contabilidad y Administración, que conforman el contenido académico de la FCE, dando el soporte científico y disciplinar a los futuros profesionales de las Ciencias Económicas.

Si aceptamos, entonces, que los textos didácticos son relatos que configuran representaciones acerca de lo real, la tarea analítica consistirá en establecer cuáles son las estrategias que pone en juego las competencias del agente que produce el texto, su conocimiento específico en relación con el campo, y un esquema de valores según el cual se escoge lo que se considera relevante y pertinente.

MARCO TEÓRICO PARA CONSTRUIR UN RELATO

La transmisión de los contenidos propios de cada campo disciplinar a los estudiantes universitarios de la Facultad de Ciencias Económicas, supone siempre un recorte del universo posible de saberes, así como un posicionamiento epistemológico que incide tanto en dicho recorte, cuanto en el modo de presentar los conocimientos. La enseñanza de la Economía, la Contabilidad y la Administración no es ajena a este proceso, aun cuando distintos materiales didácticos presenten los contenidos como verdades clausuradas y exentas de polémica.

A veces, el conocimiento, es presentado mediante formas que ocultan dicho proceso de producción y, en consecuencia, configuran una imagen de verdad absoluta que no resiste interpelaciones. En muchas ocasiones, el conocimiento es puesto en discurso de manera tal que un saber polémico e ideológicamente situado aparece desprovisto de estas características y re-vestido con formas textuales que construyen una ilusión de objetividad.

El establecimiento de relaciones entre los saberes (con otros conocimientos, con sus condiciones de producción) es siempre pertinente para su comprensión, resulta necesario bosquejar líneas de indagación que nos permitan deconstruir ciertas modalidades de la discursividad relativa en el ámbito de la Economía, de la Administración y de la Contabilidad.

Las representaciones que cada sujeto tiene acerca de “lo real” no son más que efectos del discurso, resultante de los complejos mecanismos que en cada sociedad y en cada momento histórico regulan la producción y circulación de los enunciados (Foucault, 2005). Analizar un texto es a partir del modo como construye un relato con mayor o menor pretensión de verosimilitud, es decir, de adecuación a las convenciones social, cultural e históricamente establecidas acerca de lo verdadero, es decir, a otros enunciados que le preceden o le son contemporáneos.

Las operaciones de selección en el campo educativo van más allá de las estrategias de textualización, en tanto incluyen también elecciones respecto de qué es lo deseable para ser transmitido, es decir, para permanecer en el tiempo, para ser legado a otras generaciones como parte de una cultura legítima.

El discurso didáctico tiene dos operaciones fundamentales: por un lado, la selección de los contenidos a enseñar, vinculada con lo que cada sociedad y, dentro de ella, los grupos dedicados institucionalmente a la función de educar, consideran conocimientos legítimos, relevantes y pertinentes. Por otro, la selección de las operaciones discursivas mediante las cuales se construirá un texto verosímil. De esas operaciones y del modo como se articulen se construirá o no un texto con pretensión de ser leído como una puesta en discurso de la verdad. De allí que sea necesario determinar dichas operaciones para clarificar el contenido ideológico, ético y político de los textos destinados a la educación, de modo que puedan ser sometidos a crítica y comprendidos significativamente.

En tal sentido, si tenemos en cuenta que la relación docente-alumno se sostiene en la asimetría entre ambos con respecto al conocimiento, resulta poco probable que un contenido universitario se refiera solamente a lo ya sabido o a lo obvio puesto que, en última instancia, aun cuando se recurran a los saberes previos del sujeto que aprende, los textos que se ofrecen como material didáctico siempre procuran el aprendizaje de algo nuevo.

El proceso de producción del contenido a enseñar, que se extiende desde el diseño de los macrocurrículos a nivel estatal hasta la producción del material didáctico que será trabajado en clase, está atravesado por instancias en las cuales diferentes agentes sociales operan recortes y transformaciones para convertir un saber producido en el ámbito académico en un contenido.

LA PROPUESTA DIDÁCTICA DEL RELATO ELABORADO

Para poder posicionar a la economía, la administración y la contabilidad como ciencia, técnica o tecnología se realiza previamente una contextualización de cada una de las disciplinas, presentando sus características sobresalientes para luego presentar las posturas epistemológicas junto a las razones de cada una de ellas, de modo que al alumno no se transmite una verdad absoluta sino la existencia de posturas diferentes sustentadas en razones diferentes.

LA ECONOMÍA COMO CIENCIA SOCIAL

En este caso el objetivo es dejarle (al alumno) planteadas las posturas respecto a la científicidad de la Economía. Por un lado su consideración como ciencia social debido a que posee características tales como: método, uso de razón, objetividad, verificación, temporalidad.

Pero además se plantea la polémica entre científicidad vs. Teorías y sus predicciones.

En relación al estatus epistemológico de la economía Scarano (1980) considera que la Economía es la más desarrollada y madura de las Ciencias Sociales. Sin embargo la polémica sobre su científicidad y el valor de sus teorías sigue en discusión. Tanto los logros y las expectativas como las dificultades o

aspectos problemáticos que presentan esta clase de conocimientos son aspectos que inducen a reflexionar acerca de un estatus especial para las ciencias sociales.

El reclamo de un estatus especial para las teorías pertenecientes a las ciencias sociales es tradicional. Generalmente se originan en posiciones filosóficas muy específicas o en concepciones que no reivindican el conocimiento científico como paradigma de racionalidad.

A pesar de tales reclamos la Economía es plenamente una ciencia como se entiende en el marco de la epistemología anglosajona contemporánea. Incluso la reivindicación del estatus especial se realiza sin necesariamente negar el monismo metodológico.

Para Robbins la economía, a diferencia del historicismo, descubre leyes y puede predecir, de la misma manera que las ciencias naturales. La única diferencia con estas es que llega a la verdad y no necesita ni contrastaciones indirectas ni métodos inductivos.

La teoría de la ciencia que se deriva de su concepción es que la verdad económica se consigue con un precario autoconocimiento, en definitiva es un tipo de psicologismo.

La segunda concepción que examina Scarano, es la de Milton Friedman en *La metodología de la economía positiva* (1953). Afirma que los supuestos no tienen por qué entenderse de una manera realista. Por primera vez en economía expuso cómo un economista puede aprender a partir de enunciados que son falsos o que directamente no tienen valores de verdad.

Las teorías son simplemente una herramienta para llegar a obtener predicciones. Los elementos constitutivos de las teorías, las “hipótesis”, no muestran cómo es la realidad, excepto que sean generalizaciones observacionales, pero permiten adelantarse –mediante la predicción- a lo que va a suceder en un dominio determinado.

A pesar de los esfuerzos de Friedman el problema de los economistas consiste en la poca capacidad predictiva de la economía y de la aparente imposibilidad de sobrepasar las predicciones genéricas. Justamente hay que discutir aquello que Friedman da por hecho, la capacidad predictiva de la economía...

Daniel Hausman desarrolla en varios trabajos entre 1981 y 1991 una posición que parcialmente da respuesta a las limitaciones predictivas de la economía desde una posición realista. Hausman retoma a J. Stuart Mill y de él parcialmente extrae y reformula dos tesis que explican por qué la economía tiene una naturaleza peculiar. Para Mill, las generalizaciones económicas como la ley de oferta y demanda valen *ceteris paribus*

La tesis de Hausman-Mill nos dice que los enunciados económicos usualmente no son verdaderos sino que únicamente muestran factores que contribuyen a que sucedan ciertos hechos. Utiliza dos conceptos de Mill para caracterizar la economía, es *inexacta* y *separada*.

Rosenberg (1992, en Scarano, 1980), sostiene una posición muy usual entre economistas y epistemólogos, la predicción es una condición necesaria para la científicidad de una disciplina.

Coincide con Hausman en que la economía es una ciencia inexacta. Lo sorprendente no es su inexactitud, muchas otras disciplinas como la meteorología son inexactas, sino que sigue siendo tan inexacta como antes, a diferencia de la meteorología.

El autor sostiene que la economía cumple con los requisitos de científicidad, pero no posee ni poseerá una pauta de progreso como la física, la química o la biología. Por consiguiente, tiene un estatus especial: pertenece, con las restantes ciencias sociales, a la clase de ciencias que sólo predicen genéricamente y que consiguen progresar solo mejorando las predicciones genéricas sin superar esos límites.

Ahora bien la economía muestra un grado de formalización que pocas ciencias consiguieron, y esto implica entre otros aspectos, la identificación de los supuestos de los modelos, de los resultados y de poder discutir con precisión si un resultado se obtiene o no de ese modelo o teoría. Pocas teorías fácticas exhiben la explicitación de la economía. La formalización a su vez favorece la cuantificación.

Uno de los argumentos compartidos casi unánimemente es que uno de los máximos valores de la teoría económica reside en iluminar las políticas económicas. Es decir, la economía es importante porque nos permite conectarnos mejor con la realidad, en definitiva lo consigue en algún grado porque la economía habla de la realidad.

ASPECTOS EPISTEMOLÓGICOS Y METODOLÓGICOS DE LA CONTABILIDAD.

En este apartado el planteo que se transmite a los alumnos tiene que ver con las posturas que sostienen a la contabilidad como técnica y no como ciencia.

Si reflexionamos acerca del status epistemológico de la Contabilidad, lo podemos hacer a partir del análisis de diversos enfoques que han encarado autores de la especialidad. El tema reviste especial importancia, si consideramos que quienes se hallan investigando en las fronteras de toda disciplina producen avances en el conocimiento y marcan tendencias sobre las cuales se desarrolla posteriormente la práctica concreta.

En nuestro país la conceptualización como técnica ha sido, hasta ahora, la postura más generalizada, sobre todo en ámbitos de instituciones profesionales que tienen una fuerte incidencia en las definiciones de la disciplina y que se insertan fuertemente en el Curriculum formal e informal haciendo que, de este modo, los estudiantes no se planteen otra alternativa y que los graduados, finalmente, adopten esta postura como la única válida desconociendo en muchos casos la existencia de pronunciamientos en contrario tanto nacionales como internacionales.

El Informe N° 6 de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, denominado "*Replanteo de la Técnica Contable: su estructura básica, su acercamiento a la economía*" constituye uno de los pocos intentos de análisis disciplinal en nuestro país que trata de conformar el marco teórico de la Contabilidad y que es tomado después como sustento de otros pronunciamientos profesionales.

Como el título del informe lo pone de manifiesto, los autores, tras analizar globalmente enfoques doctrinarios que denominan europeo-continental, anglosajón y argentino, se ubican en la conceptualización de la contabilidad como técnica.

Finalmente la definición que se toma y que marca la postura epistemológica respecto a la contabilidad es: "*...un sistema de procedimientos, determinados con la mayor precisión posible, transmisibles y objetivos, con la finalidad de producir ciertos resultados considerados útiles*".

Los autores llegan a la conclusión de que la Contabilidad no es una ciencia:

"...porque no es un saber teórico, sino más bien un conjunto de procedimientos para producir algo: procedimientos que se apoyan, eso sí, en ciertas ciencias formales, como la Matemática, y fácticas, como la Economía".

Consecuentemente, si se admite la definición de técnica antes enunciada, cabe decir que la Contabilidad es una disciplina técnica consistente en:

- a) un sistema de operaciones: registrar, analizar e interpretar, decidir y controlar;
- b) cierta materia: la información relativa al valor (cuantificación) de los patrimonios;

c) con vistas a un fin: en función del concepto clave de ganancia (o resultados, en términos más amplios).

Cabe, entonces, criticar el uso frecuente de la expresión "teoría contable". En cambio, sería aconsejable el uso de las expresiones "técnica contable" o "disciplina técnica".

Nos interesa señalar una idea de Kuhn que creemos esclarecedora para nuestro propósito. El sostiene que la ciencia afecta el desarrollo socioeconómico a través de la tecnología. Esta aseveración constituye un elemento central de reflexión para nuestra ubicación por cuanto plantea -a nuestro entender- una diferencia de propósito fundamental: mientras la ciencia busca describir, explicar y predecir, la tecnología pretende responder a una necesidad latente en la sociedad en donde se desarrolla.

Gómez señala que mientras el conocimiento científico está constituido por leyes que pretenden explicar y predecir, el conocimiento tecnológico, en cambio:

"...está constituida por un conjunto de reglas. Una regla es un conjunto finito de instrucciones para la acción de tal modo que en un determinado número finito de pasos se alcance un determinado objetivo. Las reglas no son ni verdaderas ni falsas, pues son instrucciones para la acción y, por ende, son más o menos adecuadas para alcanzar un determinado fin."

La conceptualización de determinado campo del saber como tecnología implica una serie de consecuencias en los niveles más altos de decisión sobre política educativa y en la consiguiente planificación de las curriculas.

La concepción del Contador Público como ciudadano comprometido con una realidad social, implica necesariamente la creación de espacios para reflexionar sobre el papel de la disciplina contable y sus efectos en el medio. Así, en nuestro caso, consideramos totalmente aplicable a la contabilidad, los siguientes conceptos genéricos de Gómez para las tecnologías en general:

"El problema no es el saber que se necesita conocimiento tecnológico, sino en pensar, qué conocimiento tecnológico se necesita, la tecnología que se necesita es aquella que ayuda a proveer las necesidades básicas del entorno social y a desarrollar en plenitud las capacidades de todos sus miembros empleando los recursos disponibles de manera que no se produzca ni la explotación, ni el sojuzgamiento del hombre, ni la destrucción irreversible de la naturaleza".

En suma, la Contabilidad sólo reúne parte de las características de las ciencias: Metodicidad, racionalidad y temporalidad, pero carece de los atributos de objetividad, universalidad y verificabilidad. En atención a los objetivos de la ciencia, puede advertirse que, si bien la Contabilidad describe, explica y controla fenómenos sociales que son objeto de información financiera, todavía no le es posible generalizarlos y predecirlos.

Es necesario agregar que la teoría contable no sigue los lineamientos de las teorías científicas, pues sus elementos no constituyen por necesidad el resultado de un proceso de ese tipo. Por último, la Contabilidad ha seguido el método de "ensayo y error" en la búsqueda de los conocimientos que conforman su teoría específica. Por ejemplo, una disposición normativa en materia de valuación financiera se establece en un momento determinado al margen del proceso problema-hipótesis-prueba-teoría. Si no funciona, se deroga y se formula una nueva reglamentación.

LA ADMINISTRACIÓN CIENCIA VS TECNOLOGÍA

Scarano (ut supra) examina a autores representativos de cada una de las posiciones en relación a la administración. Considera el enfoque de la administración como ciencia -H. Simon-, segundo como

tecnología –Bunge-, y tercero como retórica –expone la posición moderada de Hood y Jackson. Por último, presenta algunas consideraciones generales.

La discusión acerca de la Administración como ciencia generalmente carece de precisión y está afectada por varias ambigüedades. Una de las principales es que al caracterizarla como científica no se distingue entre ciencia –sustantivo- y científica –adjetivo.

No tomar en cuenta esta distinción puede conducir a graves errores, como bien lo ha señalado Bunge. Si es una ciencia, tenemos la obligación de encontrar en la administración, 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 exige que aplique el método científico. De esta manera podría consistir en una tecnología y no en ciencia básica o aplicada.

Uno de los defensores más lúcidos desde el punto de vista epistemológico de la administración como ciencia es Herbert Simon.

Simon (1973) vislumbró una diferencia que no alcanzó a plasmar teóricamente la administración no es una ciencia pero es científica, no es un ciencia sustantiva sino un conocimiento del mismo tipo que la ingeniería, es decir, una tecnología.

El status de la administración como tecnología, encuentra en Bunge su principal exponente quien realiza una tricotomía en el conocimiento científico: ciencia básica (o pura), ciencia aplicada y tecnología.

Bunge ubica la Administración dentro de la tecnología, específicamente la incluye en las tecnologías sociales. En este sentido considera que la *tecnología estudia los objetos artificiales realizados o contruidos con ayuda de conocimiento científico básico o aplicado.*

Se define la tecnología de la siguiente manera: *es el estudio científico de lo artificial, o sea, el campo de conocimiento interesado con el diseño de artefactos y la planificación de su realización, operación, ajuste, mantenimiento y monitoreo a la luz del conocimiento científico* [ver Bunge, 1985, p231].

El dominio de la tecnología no es la naturaleza sino el hombre, así formula y estudia reglas de acción, no leyes de la naturaleza. Es fácil entender por qué los valores, y en particular un *ethos* está presente siempre en la tecnología, por qué lo valores y en particular la ética no es externa a la tecnología sino interna..

Para Kliksberg la Administración es una disciplina científica y una técnica. Como es una ciencia tiene una ubicación precisa en el campo científico. O sea, recorta un objeto, el estudio integral de las organizaciones. El campo de estudio puede corresponder al de las ciencias formales o a las fácticas (la Administración es una ciencia fáctica). Los hechos organizacionales están incluidos dentro de los hechos culturales, es decir, los creados por el hombre.

La Administración por sí sola no es capaz de aclarar el fenómeno que estudia. Las organizaciones pueden ser estudiadas desde el punto de vista de la psicología, la sociología, etc.

Denominamos a esta concepción abstracta porque ofrece las siguientes dificultades:

1. Afirma que hay regularidades -leyes administrativas- pero no muestra ejemplos ni sugiere cuales podrían ser o cómo podrían constituirse.
2. Señala que en cuanto técnica produce reglas. Nuevamente, no muestra ejemplos de esas reglas. Y epistemológicamente dice que tienen que basarse en el conocimiento científico, pero no muestra cómo. Ni señala bibliografía que lo proponga.

ALGUNAS REFLEXIONES FINALES

La propuesta se teoriza sobre los supuestos que dan la base para la elaboración de un relato didáctico. Por eso, el conocimiento nunca es ideológicamente neutro. Es producido por sujetos concretos con trayectorias, intereses y posiciones específicas dentro del campo intelectual

Si aceptamos, entonces, que los textos didácticos son relatos que configuran representaciones acerca de lo real, la tarea analítica consistió en establecer las diferencias epistemológicas y metodológicas de las Economía, Contabilidad y Administración, de manera tal que sea posible restituirle su carácter de “relato”, es decir, aluden al proceso de producción de los enunciados, llevado a cabo por un agente – individual o colectivo – que toma una serie de opciones en orden al modo como configurará, en el texto, su propia imagen, la de los actuantes del relato y la de los sujetos a quienes va dirigido, siempre con el objetivo de producir una influencia en ellos.

Por último, cuando se elabora un texto didáctico, se construye un “relato” en el que tanto los referentes cuanto el modo como aparecen configurados resultan significativos al momento de abordar la dimensión política e ideológica del paradigma que sustenta la propuesta, tanto del campo disciplinar específico como, así también del área pedagógico-didáctico.

BIBLIOGRAFÍA:

Angenot, Ma (1998). *Interdiscursividades. De hegemonías y disidencias*. Córdoba: UNC

Barthes, R (1973). El efecto de realidad. En: Roland Barthes y otros. *Lo verosímil*. Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.

Bourdieu, P (1985): *¿Qué significa hablar?* Madrid: Akal

Culler, J (1979): *La poética estructuralista. El estructuralismo, la lingüística y el estudio de la literatura*. Barcelona: Anagrama.

Rodríguez de Ramirez, M C. (1995) *El Status Epistemológico de la Contabilidad*. FCE-Universidad de Buenos Aires.

Saussure, F (1961): *Curso de lingüística general*. Losada, Buenos Aires:

Scarano, E (1980): *Un estatus epistemológico específico para las ciencias sociales. El Status de la Administración*. FCE-Universidad de Buenos Aires.

Tortella, G (1996): *Introducción a la Economía para Historiadores* Editorial Tecnos, S.A. Madrid.

Williams, R (1980): *Marxismo y literatura*. Península, Barcelona

EFFECTOS DE ENCUADRE Y DES IDEALIZACIÓN DE MODELOS DE ELECCIÓN RACIONAL

Spehrs, Adriana (FCE – UBA / FFYL - UBA / CBC - UBA)

PRESENTACIÓN

En este trabajo se analizan comparativamente la Teoría de utilidad esperada –EUT- y la Teoría de los prospectos –PT- a fin de mostrar que esta última puede considerarse como el resultado de una estrategia de des idealización de la primera. Intentaremos mostrar aquí que el empleo de esta estrategia por parte de Kahnemann y Tversky tiene, sin embargo, al menos dos consecuencias indeseables: impide la reconstrucción formal de la PT y atenta contra su contrastabilidad empírica.

De acuerdo con la EUT -formulada por von Neumann y Morgenstern (1944)- la toma de decisiones bajo riesgo puede conceptualizarse como la elección de una lotería, prospecto o contrato $(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$ que detalla los posibles resultados x_i de una apuesta y sus correspondientes probabilidades de ocurrencia p_i , donde $p_1 + p_2 + \dots + p_n = 1$. Según Kahnemann y Tversky, entre los principios básicos de esta teoría, se encuentran los siguientes:

1. La utilidad de una lotería o prospecto es su utilidad esperada, que resulta de efectuar la suma de las utilidades de cada uno de posibles sus resultados ponderados por sus respectivas probabilidades de ocurrencia: $U(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = p_1 u(x_1) + \dots + p_n u(x_n)$. Al efectuar una elección, la EUT postula que el agente preferirá la lotería que ofrezca la mayor utilidad esperada.

2. Una lotería o prospecto $(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n)$ es aceptable para un agente con determinada dotación o riqueza o bienestar inicial w , si y sólo si la utilidad que resulta de integrar esa lotería con la dotación inicial w supera a ésta última, es decir: $U(x_1 + w, p_1; \dots; x_n + w, p_n) > U(w)$. Así que el dominio de la función de utilidad son estados finales de riqueza o bienestar que incluyen el estado inicial.

Aunque la EUT permite caracterizar con precisión tres actitudes con respecto al riesgo –aversión, afición y neutralidad-, Kahnemann y Tversky señalan que en la mayor parte de las aplicaciones económicas de esta teoría se asume que las personas manifiestan aversión al riesgo, i.e.

3. Los agentes prefieren –asignan mayor utilidad- una lotería o prospecto sin riesgo antes que otro riesgoso pero con igual o mayor valor esperado.

De acuerdo con estos autores, la EUT asume cuatro supuestos sustantivos: cancelación, transitividad, dominancia e invariancia, además otros supuestos más técnicos, el de completitud o comparabilidad y el de continuidad.

4. El supuesto de cancelación, expresado formalmente por el axioma de sustitución¹ y por la condición de independencia². De acuerdo con el axioma de sustitución, si B es estrictamente

preferido a A, entonces toda combinación (probabilística) (B, p) debe ser estrictamente preferida a toda combinación (probabilística) (A, p)

¹Formulado por von Neumann y Morgenstern(1944). También equivale al principio extendido de lo seguro de Savage (1954)

²Formulado por Luce y Krantz (1971).

5. El axioma de transitividad es condición necesaria y suficiente para representar las preferencias mediante una escala ordinal de utilidad u tal que $u(A) > u(B)$ si y sólo si A es preferido a B. Para que esta condición se satisfaga debe ser posible asignar un valor a cada opción que no dependa de las otras opciones disponibles.
6. El principio de dominancia exige elegir aquella opción que es mejor que -o al menos tan buena como- las demás.
7. El supuesto de Invariancia³ requiere que diferentes formulaciones del mismo problema de decisión no modifique las preferencias.

LA INADECUACIÓN EMPÍRICA DE LA EUT

Ahora bien, como han señalado varios autores, la EUT enfrenta gran cantidad de evidencia empírica disconfirmadora. Así, ha sido frecuentemente registrado el efecto certidumbre, que consiste en la subvaloración de resultados meramente probables con respecto a aquellos cuya ocurrencia se considera segura. Este efecto implica una violación del principio (1) de la EUT, como en el siguiente experimento, inspirado en la paradoja de Allais,⁴ en el que un mismo grupo de personas se enfrentan a los dos problemas de decisión I y II, registrándose como resultado:

I. ante la elección entre A (4000, 80) y B (3000) la mayoría prefiere la ganancia inferior de B, porque es segura. En cambio,

II. ante la elección entre C (4000, 20) y D (3000, 25) la mayoría prefiere la ganancia superior de C.

Sin embargo, las probabilidades de los resultados en C y D se obtienen de multiplicar las de A y B por el mismo factor, 0.25.

El efecto certidumbre contribuye a con la aversión al riesgo en caso de que el problema se refiera a ganancias, pero da lugar a una inversión en las preferencias. Pues si el problema se refiere a pérdidas, ocasiona afición al riesgo, como se registra en el siguiente experimento, en el que el mismo grupo de personas que antes se enfrenta a los problemas III y IV:

III. $A(-4000, 0.80) > B(-3000)$

IV. $C(-4000, 20) < D(-3000, 25)$

La afición al riesgo contradice el supuesto 3, pero además constituye una inversión en las preferencias que resultan una imagen especular de los problemas anteriores que, según los autores, también es consecuencia del efecto certidumbre. Ahora bien, el efecto certidumbre implica una violación del axioma de sustitución o independencia —que expresan el requisito de cancelación—. Pero además, Kahnemann y Tversky señalan que el hecho de que diferentes

³Arrow (1972) lo denomina “principio de extensionalidad”. Los autores sostienen que tan básico que es presupuesto tácitamente en lugar de explicitarlo como un axioma.

⁴No se cumple que la utilidad de los resultados sea ponderada por las probabilidades de estos, como en la paradoja Allais, donde los agentes parecen estar maximizando el valor esperado y no la utilidad esperada, contrariamente a lo que sucede en la paradoja de San Petersburgo, donde no eligen la opción de mayor valor esperado sino la de mayor utilidad esperada.

formulaciones de un mismo problema de decisión generan distintas preferencias, da lugar a violaciones sistemáticas de los supuestos de invariancia y de dominancia.

Por otra parte, los autores registraron numerosas ocurrencias del efecto pseudo-certidumbre, en el cual un resultado que no es seguro se evalúa como si lo fuera ya que se en una ilusoria sensación de certidumbre cuando el resultado asociado a una alternativa depende en realidad de que se obtenga antes otro resultado. Este efecto puede ser inducido por una formulación secuencial de un problema o mediante la introducción de causas probabilísticas que condicionan resultados. Los autores lo consideran consecuencia de un efecto aislamiento que consiste en descartar los componentes comunes a los prospectos que se comparan. Así, cuando un grupo de persona se enfrenta ante un problema de decisión de dos etapas, en la primera hay un 0.75 de probabilidades de no pasar a la segunda etapa y no ganar ni perder nada, y un 0,25 de probabilidades de pasar a la segunda etapa, en la cual hay que elegir entre A(4000, 0.80) y B(3000), antes de conocer el resultado de la primera etapa. El resultado es que la mayoría prefiere A a B, aunque aquí hay una probabilidad de 0.20 de ganar 40000 y una probabilidad de 0.25 de ganar 3000 como en el caso II. Sin embargo, generalmente se ignora la primera etapa y se elige como en el caso I. De modo que la mayoría de las personas no ve el problema como la elección entre dos alternativas riesgosas, sino entre una riesgosa y otra segura. El efecto pseudo certidumbre viola el requisito de invariancia de las preferencias ante diferentes descripciones de un mismo problema.

Otro efecto incompatible con la EUT, en particular, con el principio (2), se manifiesta cuando a un grupo de personas se les plantean, sucesivamente, los siguientes problemas de decisión:

V. Se les otorga una donación de 1000 y luego se deben elegir entre ganar A(1000, 50) o ganar B(500), y el resultado mayoritario es que B se prefiere a A.

VI. Se les otorga una donación de 2000 y luego deben elegir entre perder C(-1000, 50) o perder D(-500), y el resultado mayoritario es que C se prefiere a D.

Kahnemann y Tversky sostienen que este experimento evidencia que los portadores de valor o utilidad no son los estados finales de riqueza o bienestar que incluyen los inicialmente disponibles, sino los cambios en la riqueza o bienestar, las ganancias o pérdidas.

LA TEORÍA DE LOS PROSPECTOS

De acuerdo con Kahnemann y Tversky, las desviaciones de la conducta efectiva de las personas con respecto a la EUT están tan extendidas que no pueden ser ignoradas, y son tan sistemáticas que no pueden desestimarse como errores aleatorios. Por este motivo, los autores procuran explicar las violaciones a los principios de la EUT mediante las reglas que gobiernan la fase de encuadre de las decisiones y los principios psicofísicos que intervienen en la fase de evaluación, fases en que se descomponen el proceso decisorio en la PT.

En la fase primera fase, de encuadre o edición, se realiza un análisis que organiza y reformula la información para simplificar la evaluación y elección. Este encuadre es controlado por el modo en que es presentado el problema, por las normas, hábitos y expectativas del agente. La

etapa de edición consiste en una serie de operaciones que transforman las opciones, resultados y probabilidades los resultados. Entre esas operaciones se incluye:

i. la codificación de los resultados como ganancias o como pérdidas con respecto a un punto de referencia neutral pero variable. En efecto, la ubicación de esa posición de referencia y la subsiguiente codificación de los resultados como ganancias o pérdidas resulta afectado por la descripción de los prospectos y las expectativas del que decide.

ii. la combinación: se combinan los resultados asociados a las mismas probabilidades a fin de simplificar los prospectos, e.g. (200, 0.25; 200, 0.25;) puede ser reducido a (200, 0.5).

iii. la segregación de los componentes no riesgosos de un prospecto de los riesgosos, e.g. un prospecto (300, 0.8; 200, 0.20) es descompuesto en una ganancia segura de 200 y un prospecto riesgoso (100, 0.80). Y un prospecto (-400, 0.4; -100, 0.60) es descompuesto en una pérdida segura de de 100 y un prospecto riesgoso (-300, 0.40). Estas descomposiciones en componentes no riesgosos y riesgosos puede generar cambios en la posición de referencia,

Estas operaciones se aplican a cada prospecto separadamente, en contraste, las siguientes se aplican a conjuntos de dos o más prospectos:

iv. la cancelación o descarte de los componentes comunes o compartidos por los prospectos que se comparan, como se evidencia en el efecto aislamiento,⁵ que da lugar al efecto pseudo certidumbre.

vii. la simplificación de prospectos redondeando las probabilidades asociadas a los resultados. Así, un prospecto (101,0.49) se reduce a (100,0.50). También se descartan resultados extremadamente improbables. Este tipo de operaciones explica violaciones al axioma de transitividad de las preferencias.

viii. la detección de dominancia, que consiste en comparan los prospectos y descartar los dominados.

Los autores sostienen que algunas de estas operaciones de encuadre permiten o impiden que se apliquen otras, así que el resultado final depende del orden en que se realicen las operaciones, que puede variar por la estructura de los prospectos ofrecidos y la forma en que se los describa.

Resulta evidente, creemos, que los autores han transformado algunos de los principios o supuesto básicos de la EUT en operaciones cuya ejecución es contingente, así como su resultado. De este modo, se procuran des idealizar el modelo de decisión racional de la EUT, de modo tal que dejen de ser requisitos necesarios aquellos axiomas de la EUT que resultan frecuentemente aunque no universalmente disconfirmados, y se les adjudica el estatus de reglas que gobiernan el encuadre de las situaciones de decisión.

En la segunda fase del proceso decisorio, la de evaluación, se elige el prospecto de mayor valor. Sin embargo, éste no está determinado por la utilidad de cada resultado ponderada por la probabilidad de ocurrencia de éstos, como en la EUT. En la PT el resultado de la fase de evaluación se expresa en términos de dos escalas: una asigna a cada resultado un número $v(x)$ que refleja su valor subjetivo y mide la magnitud de los desvíos con respecto al punto de referencia –la magnitud de ganancias y pérdidas- que es el cero de esa escala. La otra escala asocia cada probabilidad de cada resultado a un ponderador de la decisión $\pi(p)$, que refleja el

impacto de las probabilidades de los resultados sobre la deseabilidad del prospecto. Este ponderador es una función monótona creciente de esa probabilidad, pero no es una medida probabilística pues $\pi(p) + \pi(1-p)$ es generalmente menor que 1, y sus valores son generalmente inferiores a las probabilidades correspondientes, salvo para los valore de probabilidad muy pequeños que frecuentemente son sobre valuados.

La valoración de los resultados es una función cóncava para ganancias y convexas para pérdidas, porque el valor marginal de las ganancias y de las pérdidas decrece con la magnitud de éstas-i.e, el efecto marginal de un cambio decrece con el incremento de la distancia al punto de referencia. Además, la curva es más empinada para pérdidas que para ganancias, reflejando que las pérdidas influyen más

⁵Otro ejemplo: al comparar (200,0.20; 100,0.5; -50,0.30) con (200, 0.20; 150,0.5; -100,0.30), se los reduce a (100,0.5; -50, 0.30) y (150,0.5; -100, 0.30)

que las ganancias, es decir, el displacer de perder cierta suma de dinero es mayor que el placer de ganar la misma suma.

Ambas escalas determinan el valor global de un prospecto de acuerdo con la siguiente ecuación

(1) $V(x,p;y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)$, excepto en el caso de que el prospecto sea estrictamente positivo o negativo. Un prospecto es estrictamente positivo si todos sus resultados son positivos ($x, y > 0$) y $p+q=1$, y estrictamente negativo si sus resultados son negativos. Un prospecto es regular si no estrictamente positivo ni estrictamente negativo. Si un prospecto es regular -i.e $p+q < 1$, o $x \leq 0 \leq y$, o $y \leq 0 \leq x$ -, entonces la ecuación que determina el valor global del prospecto es (1) $V(x,p;y, q) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y)$, donde $v(0)=0$, $\pi(0)=0$ y $\pi(1)=1$.

La evaluación de prospectos estrictamente positivos o negativos se realiza de otro modo, porque, en la fase de edición son segregados en componentes: el no riesgoso – la mínima ganancia o pérdida a que se obtendrá o perderá con certeza- y el riesgoso – la ganancia o pérdida adicional que se obtendrá con cierta probabilidad. Así, si $p+q=1$, y o bien $x > y > 0$ o bien $y > x > 0$, entonces (2) $V(x, p; y, q) = v(y) + \pi(p)[v(x) - v(y)]$. Es decir que el valor del prospecto estrictamente positivo negativo es igual al valor del componente sin riesgo más el producto de la diferencia de valor de los resultados por la ponderación asociada al componente más extremo. Por ejemplo $V(400, 0.25, 100, 0.75) = v(100) + \pi(0.25)[v(400) - v(100)]$. Aquí el ponderador de la decisión π se aplica a la diferencia de valores de los resultados que representa el componente riesgoso del prospecto, y no a $v(y)$ que representa el componente no riesgoso.⁶

La ecuación de $V(x, p; y, q)$ relaja el principio (1) de la EUT, eludiendo sus contraejemplos. Así, los autores señalan que si las escalas π y v fueran lineales, el orden de preferencias sería independiente del encuadre de las opciones, del de los resultados y del de las probabilidades. Pero como no son lineales, diferentes encuadres dan lugar a diferentes elecciones. Por ejemplo, como consecuencia de diferentes encuadres en las opciones se obtiene un patrón de inversión de preferencias, influenciado por las propiedades de las funciones π y v . La forma de la función valor v contribuye a la aversión al riesgo -cuando el problema se plantea en términos de ganancias- y a la afición al riesgo -cuando se plantea en términos de pérdidas-. Además, el hecho de que el ponderador de la decisión π subvalore las probabilidades moderadas y altas contribuye a que resulte relativamente más atractiva una ganancia segura que una probable de mayor magnitud, y a que resulte relativamente menos atractiva una pérdida segura que una probable de inferior magnitud. Asimismo, diferentes encuadres de las probabilidades condicionales ocasionan los efectos certidumbre y pseudo certidumbre, que

implican violaciones del axioma de sustitución o independencia y del supuesto de invariancia. Finalmente, diferencias en el encuadre de los resultados, ocasionados por cambios en el punto de referencia determinan si un cambio se valorará como ganancia o pérdida. Pues, la forma de la función de valor, da lugar a que cambios en el punto de referencia generan cambios en la diferencia de valoración de los resultados, generando inversiones en las preferencias

En suma, los autores sostienen que las violaciones de los supuestos de la EUT se explican por diferencias en el encuadre de las opciones, los resultados y las probabilidades asociadas, en conjunción con la no linealidad de las valuaciones y las creencias. Según Kahnemann y Tversky, no ocurrirían tales violaciones si los problemas fuera codificados en términos de un marco dominante, o si todos los prospectos se describieran mediante una representación canónica, o si éstos fueran evaluados mediante una función lineal. Ahora bien, de acuerdo con los autores, generalmente se evalúan las opciones desde una perspectiva estrecha que sólo incluye las consecuencias directas de las opciones. Pero hay ocasiones en que las opciones son evaluada en términos desde una perspectiva más

⁶La ecuación (2) se reduce a (1) cuando $\pi(p) + \pi(1-p)=1$, condición que generalmente no se cumple.

inclusiva. Y, como el proceso de evaluación no es lineal, estas diferentes perspectivas generalmente conducen a diferentes elecciones.

Estas consideraciones suscitan dudas con respecto a la contrastabilidad de la PT, que parece contar con diversos recursos para formular explicaciones ad hoc tanto los casos que confirman como los que disconfirman los supuestos de la EUT. En efecto, la simplificación de prospectos en la etapa de edición puede conducir a descartar eventos cuya probabilidad es muy pequeña, pero el comportamiento de la función de ponderación puede generar que sus probabilidades sea sobrevaloradas. Similarmente, la simplificación puede conducirnos a considerar como segura la ocurrencia de ciertos resultados cuya probabilidad es muy elevada, pero la función de ponderación puede llevarnos a exagerar la diferencia entre certidumbre y elevada probabilidad. Asimismo, la no linealidad de π genera violaciones de la dominancia, aunque en la PT algunas dominancias son detectadas y eliminadas en la fase de edición antes de la evaluación, y así se evita la violación de la dominancia. No obstante, la PT también permite explicar violaciones en la dominancia se explican por el encuadre independiente de dos decisiones que, cuando se combinan, dan lugar a inversiones el orden de las preferencia. Según los autores, el hecho de que no integren o combinen las opciones es ocasionado por la complejidad del problema y la tendencia a no hacerlo del agente.

CONSIDERACIONES FINALES

En esta comunicación, argumentamos que la PT puede considerarse como el resultado de una estrategia de des idealización de la EUT. Tal estrategia consiste en transformar algunos de los supuestos constitutivos de la EUT en operaciones que integran la primera fase de cualquier proceso decisorio – fase de encuadre, según la PT- cuyos resultados dependen del orden en que se ejecuten, el cual está influenciado por el modo en que se plantea el problema de elección.

Estas características de la fase de encuadre no sólo impiden la reconstrucción formal de la PT –como admiten sus autores-, sino que además atentan contra su contrastabilidad. Ya que, como se argumenta en esta comunicación, la evidencia empírica que no pueda compatibilizarse con la PT apelando al resultado de la fase de encuadre, quedará asimilada a esta teoría mediante la consideración de la segunda fase del proceso decisorio. En efecto, en esta segunda fase –la de evaluación- se recurre a la estrategia de especificar ad hoc las funciones involucradas en la ponderación de las probabilidades de los resultados de los prospectos y en la valoración de tales resultaos. Pues, según la PT, la no linealidad de estas funciones genera inversión de preferencias cuando cambia el encuadre de las variables definitorias del problema de decisión: las opciones, los resultados y las probabilidades condicionales asociadas a éstos.

No obstante, consideramos que es posible abordar el problema de la contrastabilidad de la PT, si se proporciona una elucidación satisfactoria de nociones tales como “marco transparente o dominante” y “representación canónica” que emplean Kahnemann y Tversky en su tratamiento de los efectos de encuadre.

BIBLIOGRAFÍA

Kahnemann y Tversky, (1979) “Prospect Theory: An Analysis of Decisión Under Risk”, *Econometrica*, vol 47, n° 2.

Kahnemann y Tversky, (1981) “The Framing of Decisions and the Psychology of Choice”, *Science*, New Series, 211(4481), 453-458.

Kahnemann y Tversky, (1986) "Rational Choice and the Framing of Decision", ", The Journal of Business, 59(4), S251-S278.

von Neumann, J. & Morgenstern, O. (1944) Theory of Games and Economic Behavior, Princeton: Princeton University Press. (1947).

LA VIRTUALIZACION DEL FENOMENO ORGANIZACIONAL Y EL TELETRABAJO COMO HERRAMIENTA DE INSERCIÓN SOCIO/LABORAL DE LAS PERSONAS CON DISCAPACIDAD.

Stassi, Héctor Martín (IA - FCE - UNC)

Hoffmann, Guillermo Eduardo (IA - FCE - UNC)

INTRODUCCIÓN

Desde finales del siglo XX se han ido imponiendo fuertes cambios que se pueden considerar como revolucionarios en ámbitos tanto tecnológicos como socio-culturales (Turow 1999, 175). Dichos patrones de cambios se han profundizando y dinamizado con la llegada de la sociedad de la información.

Se plantean así nuevas exigencias desde el mercado, que llevan al sistemas capitalista a desarrollar nuevas estrategias que permitan dotar de flexibilidad a las organizaciones, para adaptarse a estas nuevas condiciones impuestas por la creciente competencia producto de la globalización.

Se impone de esta manera, una nueva dinámica de producción (posindustrial), que afectan tanto los procesos económicos, sociales, políticos y en particular los procesos laborales (Blanch 2001, 30), constituyendo la tecnología el factor que dinamiza y redefine tanto los proceso productivo he incluso la vida misma.

En este nuevo contexto aparecen nuevas oportunidades laborales para los personas con discapacidades, a través de modalidades flexibles de organización de las relaciones laborales a partir de la virtualización del fenómeno organizacional y el teletrabajo.

La virtualización del fenómeno organizacional se entiende para este trabajo como fenómenos que se observa entre dos conceptos teóricos extremos, como son la virtualización organización analógica y la virtualización organizacional digital (San Emeterio 2013, 4).

En el primer caso se plantea la construcción de un espacio interno donde se despliega el fenómeno organizacional, y que trasciende la delimitación física del mismo pero manteniendo como referencia la especialidad física para sus procesos concretos.

En cuanto al segundo caso se implica un grado superior de virtualización, por lo cual los procesos organizacionales se desarrollan en un espacio de simulación virtual construido sin referencias al espacio real, pero con impacto en los resultados reales, partir de la sobreimpresión de la realidad digital construida en lo real, o incluso, creando una realidad específicamente virtual.

Lo anteriormente expuesto nos lleva a pensar que no existen fenómenos de virtualización puros, y a entender que herramientas como el teletrabajo nos permiten avanzar desde una virtualización analógica hacia una digital del fenómeno organizacional.

Con relación al Teletrabajo podemos indicar que: “representa una nueva forma de realizar el trabajo mediante la utilización de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones lo que posibilita el desarrollo del mismo en un lugar distinto del ámbito de la empresa.” (Perez 2001, 4)

Dadas las características particulares de esta modalidad laboral, la misma presenta ciertos beneficios al momento de pensar en la integración laboral de personas discapacitadas.

La priorización del logro de objetivos junto al uso de tecnologías – como herramientas compensatorias de habilidades laborales (Sanchez 2002, 4)- hacen del teletrabajo una vía para el logro de la equidad

social e igualdad de oportunidades para este grupo social, a la vez que refuerza el vínculos sociales de toda la comunidad (Codarin 2005, 3).

Se presenta así el teletrabajo como una alternativa de salida laboral para esta franja poblacional excluida, donde se destacando los beneficios de dicha modalidad laboral y las dificultades que se presentan para su desarrollo.

LA DISCAPACIDAD EN LA ACTUALIDAD

En nuestro país la falta de información oficial tanto económica como de la realidad social de distintos sectores vulnerables (en particular el de las personas con discapacidad), es un problema de carácter estructural.

Sin embargo, en los últimos años se han observado ciertos cambios en los enfoques oficiales sobre la información sobre las población con discapacidad, lo cual se refleja en recolección de la primera Encuesta Nacional de Discapacidad (ENDI) realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Censo de la República Argentina (Codarin 2005, 4).

Los principales resultados obtenidos por la Encuesta Nacional de Discapacidad (ENDI) son (INDEC, 2004):

- El 7,1% de la población tiene alguna discapacidad (2.176.123 personas).
- La distribución por edades muestra que el 11,7% de las personas con alguna discapacidad son menores de 15 años, el 48,5% tiene entre 15 y 64 años y el 39,8% restante tienen 65 años o más.
- Respecto de la relación de parentesco con el jefe de hogar de las personas con discapacidad, en el 43,9% de los casos se trata de jefes/as de hogar, 23,6% de hijos y las/los cónyuges representan el 16,7%.
- Las discapacidades más frecuentes son: en primer lugar, las motoras (39,5%). Le siguen las discapacidades visuales (22,0%), auditivas (18,0%) y mentales (15,1%).
- Del total de personas con alguna discapacidad, el 38,4% no tiene cobertura por obra social y/o plan de salud privado o mutual. En particular en la región del noreste (NEA) esta proporción supera el 50%.

En función a estos datos, se destaca la gran cantidad de personas con capacidades especiales (2.176.123 personas). De las cuales casi la mitad (48,5%) se encuentra en edad de trabajar.

Se observa que el 43,9% de los discapacitados son jefe/as de hogar y que el 38,4% de los encuestados no cuenta con cobertura médica.

Con relación al tipo de discapacidad, solo el 15,1% presenta discapacidad mental. De manera que el grueso de esta población presenta potencial laboral importante, y con posibilidades cierta de aporte a la economía familiar y reivindicación de la autoestima de la persona.

En base a estos datos se puede inferir que la modalidad de teletrabajo, en principio brinda una posibilidad de valorar plenamente a la persona con discapacidad, siempre que las condiciones de empleo respeten condiciones de igualdad en la relación tarea, tiempo y retribución; permitiendo dignificar a la persona a través de la integración laboral.

Por último, es importante resaltar que para lograr dicha integración, es preciso impulsar programas para el desarrollo de las competencias requeridas para el uso del teletrabajo, como vehículo eficaz de inserción de estos trabajadores con capacidades diferentes. Lográndose así una mayor equidad social e igualdad de oportunidades, pudiendo así alcanzar su desarrollo profesional (Codarin 2005, 4).

CONSIDERACIONES SOBRE EL TELETRABAJO Y DISCAPACIDAD

En la actualidad una persona puede realizar distintos trabajos, en diferentes empresas y en cualquier lugar del mundo, sin importar la ubicación geográfica donde se encuentre, utilizando diversas tecnologías de información y comunicación (TIC) para realizar sus actividades.

El crecimiento de las TIC, ha permitido el desarrollo de esta nueva forma de organización del trabajo (teletrabajo), que genera nuevas oportunidades en materia de flexibilidad y de equilibrio entre la vida laboral y la vida privada.

Bajo este nuevo paradigma del trabajo, se superponen otros fenómenos sociales que contribuyen a generalizar estas tendencias de cambio en el mercado laboral. Entre los más importantes se pueden mencionar (Salazar 2007, 2):

- Envejecimiento demográfico en el mercado del trabajo, debido a la caída de la tasa de natalidad y aumento de la esperanza de vida de la población.
- Feminización de la sociedad, donde las mujeres acceden a puestos importantes al igual que los hombres.
- Cesantía ilustrada, donde un alto porcentaje de jóvenes profesionales encuentran dificultades para conseguir insertarse en el mercado laboral.
- Fuerte corriente de flexibilización laboral, donde cada vez menos personas tienen acceso a un contrato de trabajo, siendo estos sustituidos por el trabajo part time, independientes, tercerizados o contratos de asesoría.

En este nuevo contexto de flexibilización del mercado laboral, cada vez son más las empresas que recurren a esta modalidad de trabajo, principalmente cuando el trabajo requerido es de naturaleza más mental o manual que física.

Si bien el teletrabajo presenta beneficios tanto empresariales, individuales (trabajador) y sociales (ampliamente desarrollados en distintos trabajos académicos) (Harpaz 2002, 77). El mismo no se ha incrementado como era de esperarse en la última década, debido principalmente a cierta resistencia de las empresas, originada por factores como: percepción de que el trabajo podría sufrir como consecuencia de disminución de la habilidad de los teletrabajadores para sociabilizar, pérdida de información, costos de implementación, falta de ancho de banda suficiente para lograr una conectividad rápida y pérdida de control de los empleados, entre otros (Salazar 2007, 3).

Sin embargo estas limitaciones al desarrollo del teletrabajo, se observa que aquellas empresas que lo han adoptado de manera exitosa (empresas-red), presentan como característica: una división del trabajo sustentada en la división del conocimiento, los puestos de trabajo se diseñan en función del factor humano y se observa una transformación de las relaciones jerárquicas tradicionales, situando gran parte de la toma de decisión en el trabajador (Salazar 2007, 3).

Dada la particularidad del teletrabajo, entendido como la organización del trabajo mediante el uso de las tecnologías de información y comunicación que permite al personal o directivos, desarrollar su trabajo a distancia (Martínez Sánchez 2006, 231). Es que se abren nuevas oportunidades para los sectores de la población que presenta algún tipo de discapacidad, ya que al flexibilizar tanto los horarios como el desplazamiento, constituye una alternativa de inserción en el mercado laboral.

El concepto de discapacidad ha variado en los últimos años, si bien antes podía hablarse de discapacidad respecto a las condiciones biológicas de las personas, actualmente el contenido semántico del término gira hacia la interacción de las características de las personas con el entorno y el contexto social que trasciende la visión de salud.

De manera que la condición de discapacidad, se la vincula adicionalmente a las limitaciones físicas e intelectuales, a las dificultades o imposibilidades de acceder a la educación, al mercado laboral, y a los servicios públicos. Aumentando la vulnerabilidad de estas personas frente a las enfermedades y situaciones precarias de trabajo, y que en muchos casos no se encuentran en los informes de las instituciones oficiales. (Balbinder y otros 2004, 28).

En este contexto las TIC se resignifican para los trabajadores con discapacidad, constituyendo un instrumento que permite equiparar sus posibilidades en el desempeño y eficacia de una tarea. Disminuyendo el impacto de las limitaciones físicas en el logro de la tarea, y como consecuencia logrando el reconocimiento de la aptitud para realizar tareas laborales específicas. (Codarin 2005, 2).

Es conocido el grave problema de inserción laboral que viven las personas con discapacidad (en particular en Argentina), desaprovechándose así un alto potencial de trabajo y configurando un problema que tiene poca visibilidad a nivel social.

Estas dificultades para la inserción laboral de las personas con discapacidad, han quedado plasmados en el informe sobre los Derechos de las personas con Discapacidad, elaborado por las Naciones Unidas (2006), donde destaca:

"La sociedad se está perdiendo un grupo numeroso de personas cualificadas. Las personas con discapacidad pueden contribuir con una amplia gama de conocimientos, habilidades y talentos. Si bien esas personas sufren tasas más altas de desempleo que el resto de la población en prácticamente todos los países, los estudios demuestran que el rendimiento en el trabajo de las personas con discapacidad es igual, si no mayor, que el de la población en general" (Naciones Unidas, 2006)

En los últimos años, distintos países han ido avanzando con la creación de programas que brindan capacitación e incentivan el uso del teletrabajo, como medio de inserción laboral de las personas con discapacidad.

En nuestro país el Ministerio de Trabajo Empleo y Seguridad Social, a través de la Coordinadora de Teletrabajo, viene implementado distintos programas en capacitación en teletrabajo para personas con discapacidad (Reynal 2012, 35).

Dichos programas procuran ser un puente que vincule la capacitación en teletrabajo, las TIC y la inclusión laboral de las personas discapacitadas. Si bien lograr efectivamente la inserción laboral de las personas discapacitadas, sigue siendo un tema pendiente en la agenda política/social, este tipo de programas no dejan de constituir un importante avance en pos de su inclusión socio/laboral.

Este nuevo escenario se presenta como nuevas oportunidades a las personas con discapacidad, donde las nuevas tecnologías y la concientización social a través de la puesta en marcha de distintos programas vinculados al teletrabajo, están jugando un papel cada vez más importante para conseguir una situación igualitaria.

Por último, se destaca que el avance de la sociedad de la información, las nuevas tecnologías y el teletrabajo presentan nuevas posibilidades de conocimiento, comunicación y participación de las personas, sin que se vean influidas por las limitaciones físicas y espaciales.

CONCLUSIONES

En nuestro país las personas discapacitadas constituyen un grupo social importante dentro del total poblacional (7,1%), que presentan dificultades de inserción socio/laboral, generándose así situaciones de exclusión y marginación que deben ser atendidas.

Gracias al desarrollo actual alcanzado por las TIC, ha permitido que un trabajador pueda realizar distintos trabajos para un mismo o distintos empleador, en cualquier lugar sin que sea importante donde

este. Esta nueva configuración del trabajo, permite al trabajador una mayor flexibilidad y equilibrio entre la vida laboral y privada.

Es precisamente en este nuevo contexto donde a los trabajadores discapacitado se les abre nuevas oportunidades de inserción socio/laboral, ya que las limitantes físicas pueden ser atenuadas por los aportes que brinda la tecnología.

El teletrabajo se presenta como alternativa para mitigar esta discriminación laboral que sufren las personas con discapacidad, ya que permite su inserción laboral gracias a la adaptación de las TIC a sus necesidades y limitaciones, permitiéndoles realizar su labor como cualquier otro individuo de la sociedad.

La posibilidad de acceso al trabajo remunerado constituye una de las mayores necesidades de las personas discapacitadas, si bien existen programas que incentivan la inserción laboral de este grupo social, aun existe cierta resistencia de las empresas a contratar personas discapacitadas. Y en muchos casos, aun cuando esa contratación se produzca, las probabilidades de mantener el puesto son bajas al no contar con instalaciones adecuadas para ellos.

Para lograr la integración laboral eficaz de los teletrabajadores con discapacidad, es necesario el apoyo tanto de las organizaciones como de la sociedad en general. A los fines de igualar las condiciones de los trabajadores discapacitados en relación a las tareas, sueldo y horarios, evitándose así todo tipo de discriminación.

No se puede dejar de considerar que a pesar de todos los beneficios del teletrabajo para las personas con discapacidad, se observan algunos efectos negativos asociado al mismo. A modo de resumen, a continuación se exponen un detalle de algunas de las ventajas y desventajas del teletrabajo para las personas discapacitadas:

Desventajas:

El aislamiento social, por sí presente en las personas con discapacidad, por lo que con el teletrabajo se tiende a fomentar más.

El temor al fracaso e inseguridad, agudizado si se trata del primer empleo y si la persona ha tenido fracasos laborales anteriores por su condición de discapacidad.

Ventajas:

La persona con discapacidad no deberá desplazarse hasta el lugar de trabajo.

Puede llegar a ser la única forma de trabajar si la persona padece una discapacidad severa.

Al trabajar en su casa, ésta estará adaptada a sus necesidades, por lo que la persona con discapacidad no encontrará barreras de ninguna clase.

Abre puertas al mercado laboral formal, posibilitando el acceso a una labor remunerada (incluida cobertura social)

Fomenta la motivación e independencia de la persona con discapacidad.

Su condición de discapacidad no tiene por qué saberse de cara a sus clientes.

Por último, es importante destacar que, a pesar de la propagación de la cultura digital, que hacen del teletrabajo un mecanismo potencial de inclusión laboral/social, por el cual se puede lograr dignificar al trabajador discapacitado. El éxito efectivo de dicha herramienta dependerá de la profundización de cambios socio-culturales en todas las organizaciones, a los fines de imponer la idea de que el discapacitado puede trabajar y que no trae aparejado ningún problema adicional a la empresa, e incluso puede llegar a beneficiar a su imagen ante la comunidad.

BIBLIOGRAFÍA

BALBINDER, MARTIN Y OTROS. "Telecapacitados. Teletrabajo para la inclusión laboral de personas con discapacidad". El Cid Editor, Buenos Aires, Capital Federal, Argentina, marzo 2009

BLANCH, JOSEP MARIA. "Empleo y desempleo. ¿Viejos conceptos en nuevos contextos? En Trabajo, individuo y sociedad: perspectivas psicosociológicas sobre el futuro del trabajo". Coords. Esteban Agulló y Anastasio Ovejero, Madrid: Pirámide, pp 27- 48. Año 2001.

BUSTOS ORDOÑEZ DIANA. "Sobre Subjetividad y Teletrabajo. Una revisión Crítica". Revista de Estudios Sociales, N° 40. Bogota, pp 181-196. Año 2012.

CODARIN, LEANDRO N. "el teletrabajo y personas con capacidades diferentes. Una vía hacia la equidad social". V Congreso Internacional Virtual de Educación 7-27 de Febrero de 2005

DE LA CAMARA C. "El teletrabajo: un indicador de cambio en el mercado de trabajo. Cuaderno de relaciones laborales, n° 14, pp 227-256. Año 2000.

HARPAZ I. "Advantages and disadvantages of telecommuting for the individual, organization and society". Work Study. Pp 74-80. Año 2002.

INDEC, Primeros resultados de la Encuesta Nacional de Discapacitados (ENDI) – www.indec.gov.ar . Bajado: 01/06/14

MARTINEZ SANCHEZ ANGEL, PEREZ PEREZ MANUELA, DE LUIS CARNICER PILAR, VELA JIMENEZ JOSE. "Teletrabajo y flexibilidad: efecto moderador sobre los resultados de la empresa". Cuaderno de Economía y Dirección de Empresas Españolas, n° 29, pp 229-262. Año 2006.

NACIONES UNIDAS. "Convención sobre los derechos de las personas con discapacidad". New York. Año 2006

NILLES, J. "Telecommuting and urban sprawl: mitigation or inciter? Transportation, vol. 18, N° 4, pp 411-432. Año 1991.

ORTIZ, FRANCISCO. "El teletrabajo. Una nueva sociedad laboral en la era de la tecnología". Madrid: McGraw Hill. Año 1996.

PÉREZ PÉREZ, MANUELA, DE LUIS CARNICER, M^a PILAR Y MARTÍNEZ SÁNCHEZ, ANGEL. "La adopción y difusión potencial del teletrabajo: Estudio de factores explicativos basados en teorías organizacionales", XI Congreso Nacional de ACEDE. Año: 2001

REYNAL, GLORIA RETO, GARCIA SILVANA. "Investigación sobre el programa de capacitación en Argentina dirigido a personas con discapacidad – Estudio de Caso-". Ministerio De Trabajo, Empleo Y Seguridad Social Coordinación de Teletrabajo. Año 2012

RUBIO GONZALEZ RICARDO. "La transformación de los mercados laborales: el teletrabajo y el alcance para los casos de Santiago, Chile". Revista Geografía Norte Grande, n° 45, pp. 119-134, Pontificia Universidad Católica de Chile. Año 2010.

SALAZAR C. CRISTIAN. "Teletrabajo: Una alternativa a la inclusión laboral de personas con discapacidad". Segundo Congreso Iberoamericano de Teletrabajo. Año 2007.

SÁNCHEZ MONTOYA, RAFAEL. "El papel de las nuevas tecnologías en la estimulación de las inteligencias de las personas con necesidades educativas especiales", II Congreso Nacional de Nuevas Tecnologías y Necesidades Educativas, TECNONEET 2002. Año 2002.

SAN EMETERIO, CESAR. "Virtualización del Fenómeno Organizacional". Informe SECyT año 2012-2013.

THUROW LESTER. "Construir Riqueza". Editorial Bergara Business, España. Año 1999

REFLEXIONES SOBRE LOS OBSTÁCULOS EN LA ENSEÑANZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN ADMINISTRACIÓN

Torres, Fernando Gabriel (UBA)

INTRODUCCIÓN

La Universidad debe cumplir su función de ser formadora de personas comprometidas con el bien común. Ésta formación debería brindarse en etapas programadas dentro del currículo, en los contenidos correspondientes, como así también en espacios integradores de diferentes disciplinas, en los que se generen debate sobre causas y consecuencias de diferentes problemas sociales y el rol del futuro profesional frente a esta realidad.

En este sentido, el proyecto titulado “La enseñanza de la responsabilidad social en la formación de los futuros administradores”, acreditado ante la Secretaría de Ciencia y Técnica de la Universidad de Buenos Aires, tiene como objetivo investigar la incorporación por parte de los alumnos de los conceptos de responsabilidad social impartidos en las asignaturas específicas de las carreras de Administración que se dictan en distintas universidades nacionales.

Los resultados preliminares obtenidos a partir del análisis de la inclusión del concepto de Responsabilidad Social en los programas de la carrera de Licenciado en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires nos muestran que, si bien casi el 80% de los programas analizados contienen alguna mención al tema de Responsabilidad Social, solo el 23% cuenta con bibliografía específica sobre el tema. Por lo tanto, presumimos que la inclusión de la temática se realiza por razones formales pero no dispone del necesario sustento bibliográfico para su tratamiento en clase.

Si bien este trabajo constituye un primer paso en el proyecto sobre la enseñanza de la responsabilidad social en la formación de los futuros administradores, hemos tomado estas conclusiones parciales para reflexionar sobre los obstáculos que podría enfrentar dicha formación específica adoptando la mirada de Foucault.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

Los retos planteados por la globalización, las nuevas tecnologías de la comunicación y la información, y los avances tecnológicos, conforman un escenario donde la tarea del universitario debe encontrarse a la altura de los desafíos planteados (Carrizo, 2004).

En este sentido Freire (1972) señala que *"la educación verdadera es praxis, reflexión y acción del hombre sobre el mundo para transformarlo."* (Freire, 1972). Tanto desde el punto de vista social, político, cultural y económico, como desde la perspectiva de la creciente complejidad del mundo real, la función del conocimiento es clave en términos de transformación y en términos de ciudadanía y responsabilidad social. En esto, el papel de la Universidad se vuelve, cada día, más estratégico y decisivo.

Por ello, la propia universidad, como institución productora de conocimientos y formadora de opinión, tiene una responsabilidad social incuestionable que incluye el fin de garantizar la formación de los alumnos en temas de responsabilidad social.

Vale aclarar que cuando consideramos el rol de la Universidad para contribuir a la generación de un desarrollo humano sustentable no podemos desconocer las relaciones entre *ciencia, política y ciudadanía*. En este sentido, por un lado se observan los modos de *producción de conocimiento*, que incluyen lo relacionado estrictamente al saber científico y académico, y por el otro a la participación del

actor social en esta producción. Mientras que la vinculación entre *conocimiento* y *políticas*, son un enlace estratégico para la definición de acciones públicas que respondan a las necesidades del mundo real con sustento de calificados fundamentos científicos.

En síntesis, creemos que la Universidad debe promover las transformaciones necesarias para la formación de sus estudiantes, la producción del conocimiento y la relación con la sociedad de la que forma parte. Es decir, y siguiendo la línea de la epistemología ampliada, el gran desafío en el campo de la formación universitaria y en la producción y difusión del conocimiento, requiere ir más allá de una neutralidad científica que hoy parece obsoleta. Para ello corresponde identificar las condiciones de dependencia de fuerzas conservadoras, de manera de generar un proceso de autoanálisis institucional que conduzca a fortalecer la responsabilidad social de la Universidad. Sin embargo, veremos que dicho cambio no resultará fácil pues el esquema de poder en el cual está inmersa la universidad tiene raíces muy profundas que serán difíciles de remover.

EL ENFOQUE DE PODER DE LAS INSTITUCIONES

De las varias acepciones que tiene el concepto “*poder*”, nos referimos al poder como hecho social perceptible en la realidad, que no se circunscribe sólo al gobierno de una nación, sino que implica a todo el cuerpo social como resultado de las múltiples interacciones (Pelegrí Viaña, 2004).

Podemos entenderlo como un “*concepto que expresa la energía capaz de conseguir que la conducta de los demás se adapte a la propia voluntad*” (Molina, 1998). Para Max Weber significa “*la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad*” (Weber, 1979:43). Por su parte Lukes (1985) señala que ejercer poder sobre el otro es afectar su libertad. Según este autor, cuando el grado de autonomía no se ve afectado o se incrementa se trataría de influencia y no de poder.

Michel Foucault tiene una concepción diferente del poder. Este autor critica el modelo jurídico-liberal de poder y adopta un paradigma estratégico. Entiende que el modelo jurídico se basa en concebir el poder a partir de la ley, la cual crea la regla de obediencia, y que, frente a las transgresiones, utiliza la represión mediante el uso de la fuerza sobre el cuerpo o la denegación de recompensas sociales. Es un modelo en que el poder se concibe como una posesión, que tiene una sola dirección: de arriba (el Estado) hacia abajo; las instancias intermedias (escuela, familia, etc.) reproducen el poder delegado; el poder controla y utiliza el saber, y se manifiesta en procedimientos de exclusión y de encierro (Ibáñez, 1983).

Según Foucault el poder no es algo que se adquiera, el poder se ejerce en el juego de relaciones móviles y no igualitarias; no existen zonas sin poder o que escapen a su control. Se puede decir que toda la sociedad es un complejo de relaciones de poder, o como dice este autor “*el poder está en todas partes*” (Foucault, 1992b:113). También indica que las relaciones de poder son inherentes a otros tipos de relaciones (económicas, de conocimiento, sexuales), “*entre un hombre y una mujer, en una familia, entre un maestro y su alumno, entre el que sabe y el que no sabe*” (Foucault, 1992a:157).

Resulta interesante destacar la concepción del poder que revela la transformación sutil de las distintas formas de represión. En este sentido, plantea que la disciplina es una fórmula general de dominación que se basa en el control minucioso del sujeto mediante el examen sistemático, la distribución espacial y la normalización. Foucault se refiere a esto como “*sociedad disciplinaria*” (Foucault, 1981:219).

En su quinta conferencia, Foucault (1998) analiza el panoptismo propio de la sociedad moderna, industrial, capitalista. Nos muestra como este panoptismo se manifiesta al nivel más simple, en el funcionamiento cotidiano de instituciones que encuadran la vida de los individuos. Es decir que nos muestra el panoptismo al nivel de la existencia individual.

En el texto Foucault describe a la fábrica-prisión y la define como “*el sueño realizado de los patrones*”. Luego plantea dos tipos de utopías: las proletarias socialistas “*que gozan de la propiedad de no realizarse nunca*”, y las utopías capitalistas “*que, desgraciadamente, tienden a realizarse con mucha frecuencia*”. El ejemplo de la fábrica-prisión pertenece claramente al segundo tipo. Pero aclara que este

esquema no sólo se llevó a la práctica en la industria sino en una serie de instituciones que surgen en esta misma época y que responden a los mismos principios de funcionamiento (instituciones de tipo pedagógico: escuelas, orfanatos y centros de formación; instituciones correccionales: prisión o reformatorio; e instituciones al mismo tiempo correccionales y terapéuticas: hospital y psiquiátrico).

Sin embargo, cuando se descubrió que las fábricas-prisiones no eran viables ni gobernables, desaparecieron porque representaban una carga muy pesada desde el punto de vista económico. No obstante se conservaron algunas de las funciones que desempeñaban y se organizaron técnicas laterales o marginales para asegurar, en el mundo industrial, las funciones de internación, reclusión y fijación de la clase obrera. A tal fin se crearon ciudades obreras, cajas de ahorro y cooperativas de asistencia además de toda una serie de medios diversos por los que se intentó fijar a la población obrera, al proletariado en formación, en el cuerpo mismo del aparato de producción.

En la actualidad todas estas instituciones (fábrica, escuela, hospital psiquiátrico, hospital, prisión) no pretenden excluir sino, por el contrario, fijar a los individuos a un aparato normalizador. *“La fábrica no excluye a los individuos, los liga a un aparato de producción. La escuela no excluye a los individuos, aun cuando los encierra, los fija a un aparato de transmisión del saber. El hospital psiquiátrico no excluye a los individuos, los vincula a un aparato de corrección y normalización. Y lo mismo ocurre con el reformatorio y la prisión. Si bien los efectos de estas instituciones son la exclusión del individuo, su finalidad primera es fijarlos a un aparato de normalización de los hombres”* (Foucault, 1998). La fábrica, la escuela, la prisión o los hospitales tienen por objetivo ligar al individuo al proceso de producción, formación o corrección de los productores que habrá de garantizar la producción y a sus ejecutores en función de una determinada norma.

Foucault también hace una distinción entre el concepto de reclusión, que excluye a los individuos del círculo social (siglo XVIII), del concepto de secuestro, que tiene por función ligar a los individuos a los aparatos de producción a partir de la formación y corrección de los productores (siglo XIX). La reclusión está dirigida esencialmente a excluir a los marginales o reforzar la marginalidad, en tanto que el secuestro tiene por finalidad la inclusión y la normalización.

Foucault resalta que hoy en día las instituciones (pedagógicas, médicas, penales e industriales) tienen la propiedad de contemplar el control sobre la casi totalidad del tiempo de los individuos.

También indica que la sociedad moderna resulta relativamente indiferente a la pertenencia espacial de los individuos, pues no se interesa por el control de éstos en el sentido de asignarles la pertenencia a un lugar, solo tiene necesidad de que coloquen su tiempo a disposición de ella. Por ello es necesario que el tiempo de los hombres se ajuste al aparato de producción. Este es el sentido y la función del control que se ejerce. Foucault señala dos cosas necesarias para la formación de la sociedad industrial: la necesidad de que el tiempo de las personas se ofrezcan a los compradores, quienes lo cambiarán por un salario; y que ese tiempo se transforme en tiempo de trabajo. Aquí reside el problema de las técnicas de explotación del tiempo en ciertas instituciones.

Las razones por las que toda la existencia de los individuos está controlada por estas instituciones no sólo obedecen a una explotación de la máxima cantidad de tiempo, sino también a una forma de controlar, formar, valorizar, según un determinado sistema, al propio individuo.

Foucault también indica que en las instituciones de secuestros no sólo se dan órdenes, se toman decisiones y se garantizan funciones tales como la producción o el aprendizaje, sino también asumen el derecho de castigar y recompensar. A esto lo denomina micro-poder y lo define como una especie de poder judicial. Pero también señala otra característica de este poder, que de algún modo atraviesa y anima a estos otros poderes. Se trata de un poder epistemológico, que permite extraer un saber de estos individuos que ellos mismos forman para ser reescrito y acumulado según nuevas normas o nuevas formas de control.

En síntesis, las instituciones de secuestro a través de los juegos de poder y saber obtienen el tiempo y la fuerza de trabajo de los hombre y la convierten en producción. El secuestro asegura este mecanismo. Foucault concluye que de este modo el sistema capitalista consigue irrumpir mucho más profundamente en nuestra existencia, pues mediante este conjunto integrado de técnicas políticas y de poder por las que

el hombre se encuentra ligado al trabajo se alcanza la plus-ganancia. Sin embargo también considera que para que esto ocurra es una condición que exista un sub-poder, es decir *“que al nivel de la existencia del hombre se haya establecido una trama de poder político microscópico, capilar, capaz de fijar a los hombres al aparato de producción, haciendo de ellos agentes productivos, trabajadores. La ligazón del hombre con el trabajo es sintética, política; es una ligazón operada por el poder”* (Foucault, 1998).

Por último Foucault afirma que estos poderes están firmemente arraigados tanto en la existencia de los hombres como en las relaciones de producción. Esto es así porque para que existan las relaciones de producción que caracterizan a las sociedades capitalistas, es preciso que existan, además de ciertas determinaciones económicas, estas relaciones de poder y estas formas de funcionamiento de saber.

OBSTÁCULOS EN LA ENSEÑANZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

En esta relación entre el saber y el poder que establece Foucault (1998), se inscribe el modelo de enseñanza de nuestra facultad. Coincidiendo con la tipología propuesta por Oteiza acerca del modelo profesionalista de la universidad argentina (Oteiza, 2003:50), podemos señalar que, en particular, la Facultad de Ciencias Económicas asume este modelo, pues forma profesionales para desempeñarse como directivos, empleados o consultores en las diferentes organizaciones del mercado laboral. En tal sentido, los egresados deberán ser capaces de cumplir con las necesidades que los mercados laborales demandan.

Esta dependencia directa hacia el mercado laboral que suele atender a la demanda de las empresas, inscribe a nuestra facultad en esta lógica señalada por Foucault mediante la cual las instituciones pretenden obtener el tiempo y la fuerza de trabajo de los hombres para convertirla en producción. Naturalmente esta corriente se contrapone a la búsqueda que, mediante la enseñanza de la Responsabilidad Social, pretende generar una creciente sensibilización de los gerentes frente a su contexto.

Creemos que las exigencias esenciales que corresponden a la enseñanza de la Responsabilidad Social no sólo servirán para que se logren satisfacer los objetivos de una organización desde una óptica que integre los distintos intereses de todos los involucrados, sino que también permitirá tener profesionales conscientes de sus responsabilidades sociales con más capacidades para considerar los diferentes factores relacionados con el proceso de toma de decisiones. De este modo creemos que se excluye la idea de una ética que enseña disciplinas interesantes, pero sin ningún valor formativo y práctico.

Consideramos que la Responsabilidad Social desempeña un papel preponderante en la formación del Licenciado en Administración, porque una organización no debe buscar sólo la generación de beneficios económicos, sino también trascender lo material y buscar beneficios sociales, a fin de satisfacer las expectativas de los grupos de interés internos y externos, como medio de retribución a la posibilidad que la sociedad les brinda para el desarrollo de su actividad empresarial. En este punto, la figura del Licenciado en Administración se destaca por asumir el compromiso de aplicar la Responsabilidad Social en las empresas, pues tal compromiso se materializa en acciones a través de los gerentes.

Sin embargo podemos identificar diferentes obstáculos que son frecuentes en el sistema disciplinario dominante, más allá de que existen esfuerzos en diferentes Universidades y Centros de Investigación, vinculado a reformas en el ámbito de la formación que alientan transformaciones en el sentido expuesto. De acuerdo al planteo desarrollado por Carrizo (2004), señalamos que dichos obstáculos podrán ser *epistemológicos, culturales, teórico-metodológicos, organizacionales y económicos*.

Los *obstáculos epistemológicos* se refieren fundamentalmente a paradigmas reduccionistas del conocimiento. La Universidad moderna ha sostenido su producción de conocimiento sobre la base de un sistema de hegemonía disciplinaria que, lejos de promover articulaciones y contextualizaciones, facilita la hipertrofia del desarrollo especializado sostenida en visiones "instrumentales", "oportunistas" o "pragmáticas", sin considerar inquietudes epistemológicas, reflexivas y críticas.

Los *obstáculos culturales* se refieren fundamentalmente a las grandes brechas entre cultura científica, cultura humanista y cultura del saber popular. Lo descrito en el punto anterior se articula con este punto, desde una perspectiva de integración de los conocimientos. Se presume débil o inexistente la conexión entre los tres tipos de culturas antes señaladas.

Los *obstáculos teórico-metodológicos* aluden a los instrumentos de la formación (programas, currículos, evaluación, formación de formadores, etc.) que en ocasiones han intentado un cambio que solo alcanzan a aspectos administrativos y pocas veces se asocian a una profunda revisión filosófica, ética y epistemológica de los fundamentos de la enseñanza. Muchas veces los responsables de programas, diseño y evaluación curricular, obedecen a la burocracia institucional conservadora en el ámbito de la toma de decisiones.

Los *obstáculos organizacionales* hacen referencia a las condiciones de enseñanza y difusión del conocimiento (arquitectura edilicia, estructuras de comunicación, concepciones editoriales para publicaciones científicas, etc.).

Por último, los *obstáculos económicos* se refieren a las posibilidades que ofrece un mercado de empleo tecnocrático y especializado en donde los modelos clásicos, y muchas veces ineficaces, se mantiene resistente a cualquier intención de cambio.

Consideramos que la reseña anterior manifiesta alguna de las barreras en el desarrollo de una mirada distinta en la producción y utilización del conocimiento. Cada obstáculo señalado permite vislumbrar su complejidad y los posibles efectos de resistencia al cambio que provocarían. Sin embargo cabe aclarar que la clasificación precedente simplemente intenta identificar distintos núcleos problemáticos para profundizar a partir de un estudio más específico.

Finalmente, nuestro enfoque de responsabilidad destaca que un Licenciado en Administración responsable debe responder a principios democráticos participativos, colectivos, públicos y académicos, teniendo en cuenta el deber y el derecho de participar, proponer y auditar el proceso profesional gerencial. Este enfoque parece contraponerse al modelo de poder asociado a la institución de secuestro que describe Foucault y presumimos que constituye el principal obstáculo para la enseñanza de la Responsabilidad Social en la formación profesional del Licenciado en Administración.

A MODO DE CONCLUSIÓN

- A partir de los resultados preliminares obtenidos del análisis de la inclusión del concepto de Responsabilidad Social en los programas de la carrera de Licenciado en Administración y de la bibliografía específica requerida para tratar el tema, inferimos que la inclusión de la temática se realiza por razones formales pero no dispone de necesario sustento bibliográfico para su tratamiento efectivo.
- No obstante la Universidad debe promover las transformaciones necesarias para la formación de sus estudiantes, la producción del conocimiento y la relación con la sociedad de la que forma parte. Por ello corresponde identificar las condiciones de dependencia de fuerzas conservadoras, de manera de generar un proceso de autoanálisis institucional que conduzca a fortalecer la responsabilidad social de la Universidad. Aunque dicho cambio no resulte sencillo pues está inmersa en un esquema de poder que tiene raíces muy profundas y difíciles de remover.
- La relación entre el saber y el poder que establece Foucault, permite asociar al modelo de enseñanza profesionalista de nuestra facultad a la casi exclusiva atención de la demanda de las empresas, las cuales pretenden obtener el tiempo y la fuerza de trabajo de los hombres para convertirla en producción. Esta corriente se contrapone a la búsqueda que, mediante la enseñanza de la Responsabilidad Social, pretende generar una creciente sensibilización de los Licenciados en Administración frente a su contexto.
- Se identifican diferentes obstáculos vinculado a reformas en el ámbito de la formación de los Licenciados en Administración en temas de Responsabilidad Social tales como los obstáculos

epistemológicos, culturales, teórico-metodológicos, organizacionales y económicos. Sin embargo, el principal obstáculo detectado consiste en la vigencia del modelo de poder asociado a la institución de secuestro que describe Foucault, que parecería querer evitar la formación de profesionales que respondan a principios participativos, colectivos, públicos, que toman en cuenta los intereses de todos los interesados por sobre los intereses meramente económicos de dichas instituciones.

BIBLIOGRAFÍA

CARRIZO, L. (2004). **Conocimiento y responsabilidad social. Retos y desafíos hacia la universidad transdisciplinaria.** Revista Reencuentro.

FOUCAULT, M. (1981). **Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión.** Madrid, Siglo XXI.

FOUCAULT, M. (1992a). **Microfísica del poder.** Madrid, La Piqueta

FOUCAULT, M. (1992b). **Historia de la sexualidad. 1: La voluntad de saber.** Madrid, Siglo XXI

FOUCAULT, M. (1998). **La verdad de las formas jurídicas.** Barcelona, Gedisa, (5ª conferencia)
http://www.robertexto.com/archivo4/verdad_foucault_1.htm

FREIRE, P. (1972). **La educación como práctica de la libertad.** Tierra Nueva, Montevideo.

IBÁÑEZ, T. (1983) **Poder y libertad.** Barcelona, Hora.

LUKES, S. (1985). **El poder.** Un enfoque radical. Madrid, Siglo XXI.

MOLINA, I. (1998). **Conceptos fundamentales de Ciencia Política.** Madrid, Alianza.

OTEIZA, E. (2003): **La Universidad argentina, investigación y creación de conocimientos.** En: Revista Sociedad No 3. Facultad de Ciencias Sociales. UBA

PELEGRÍ VIAÑA, X. (2004). **El poder en el trabajo social: una aproximación desde Foucault.** Universidad de Lleida. Cuadernos de Trabajo Social. Vol. 17: pp. 21-43.

WEBER, M. (1979). **Economía y sociedad.** México, Fondo de Cultura Económica.

UNA PROPUESTA DIDÁCTICA- PEDAGÓGICA: METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS A DISTANCIA

Trucco, Gabriela (**UNRC- FCE**)

Cagnolo, María Elena (**UNRC-FCE**)

INTRODUCCIÓN

Tal como lo sostiene Bertrand (2010) la Universidad se ha transformado, por un lado se ha reducido la financiación por parte del estado lo que conlleva a que los resultados de las universidades sean medidos en términos de rentabilidad económica. Por otra parte el desarrollo de las TIC trae aparejado: 'acceso universal a la información y el saber, apertura y colaboración utilizando Internet para la producción del saber y existencia de múltiples redes de relaciones en evolución continua' (Bertrand, 2010, p: 11). En este contexto la mediación de los contenidos, la postura pedagógica al respecto debe ser revisada. Considerar las particularidades de los contenidos que deben ser expuestos en la asignatura, la modalidad en la que se enseñan y lo que esto significa además de contextualizarlos en el proceso de cambios que se han citado en los párrafos anteriores, es un requisito imprescindible para la construcción de un proceso pedagógico y didáctico que tenga como resultado un proceso de aprendizaje exitoso.

El objetivo de la presente ponencia es exponer los fundamentos por los cuales se propone la realización de materiales pedagógicos para la modalidad a distancia para los alumnos que cursan la asignatura Metodología de las Ciencias en la Facultad de Ciencias Económicas.

CONTEXTO DE APLICACIÓN

La materia Metodología de las Ciencias se ubica en el primer cuatrimestre de primer año, pertenece al ciclo básico de las tres carreras ofrecidas por la Facultad de Ciencias Económicas

La materia, tanto en la modalidad presencial como a distancia, dada su ubicación en el plan de estudios se caracteriza por la masividad lo que hace necesario pensar en estrategias de enseñanza que permitan afrontar esta situación. Sumado a esto otra de sus particularidades está dada por el perfil de los alumnos que ingresan.

En la modalidad presencial los alumnos (en la mayoría de los casos) están recién egresados del nivel medio, sólo estudian y se encuentran en proceso de adaptación a la vida universitaria.

La modalidad a distancia, al igual que en la modalidad presencial también presenta como característica la masividad. Desde los inicios ha tenido un elevado número de alumnos inscriptos, (mientras que en el año 2005 había 138 alumnos aspirantes para comenzar las carreras de la FCE en el año 2011 este número se elevó a 211, en promedio son 200 los alumnos que recibe la materia Metodología de las Ciencias a distancia.

Estos alumnos presentan características que son particulares, entre las que cabe destacar que el grupo es heterogéneo, variando sus edades desde los 17 a los 50 años. Un porcentaje importante de los mismos son personas que han egresado del secundario hace tiempo y que se encuentran en edad de trabajar y/o con una familia a cargo, de hecho el 74% de los alumnos que ingresan trabajan.

Estas situaciones marcan una de las características más importantes de nuestros alumnos y que es la disponibilidad de tiempo efectivo de dedicación al estudio.

Además, de la misma investigación surge la importancia que el alumno de distancia asigna al material de estudio antes que a otras herramientas.

Si bien la propuesta de trabajo que se realiza está orientada a la modalidad a distancia, la misma puede hacerse extensiva a los alumnos de la modalidad presencial, los fundamentos son compartidos más allá de la modalidad ya que el objetivo de enseñanza perseguido es el mismo.

Lo que cambia es el medio y las formas de acompañamiento que se pueden desarrollar en una y otra modalidad. Sin embargo en la modalidad presencial la incorporación y el uso de las nuevas tecnologías permitirían el trabajo en colaboración (más allá del trabajo grupal que se puede realizar en el aula) fomentando la generación de procesos de elaboración de actividades en las que pongan en juego procesos de reflexión y construcción.

Para ello el uso de foros es una alternativa muy valiosa que se podría implementar en la modalidad presencial y no solo a distancia.

BREVE RESEÑA SOBRE LOS CONTENIDOS CURRICULARES Y MATERIALES DE APRENDIZAJE EN LA MODALIDAD A DISTANCIA

En cuanto a los contenidos de la materia en la modalidad a distancia se estructuran en cuatro módulos con el objetivo de obtener una adecuada organización. Éstos incluyen una o más unidades de la asignatura, a través del anexo de la RCD 161/01 se estableció que la gestión de la elaboración de los módulos impresos estaría a cargo del área de EaD.

Cada uno de estos módulos debe contener:

- Desarrollo conceptual de contenidos curriculares específicos mediados pedagógicamente por profesionales especializados.
- Actividades destinadas al trabajo con los contenidos del módulo
- Actividades para el trabajo con la bibliografía obligatoria
- Actividades de transferencia
- Favorecimiento de la interactividad en usos y recursos tecnológicos

En lo relativo a su diseño, los materiales se realizaron a partir de una serie de consideraciones pedagógicas y comunicacionales vinculadas con las características de la modalidad a Distancia. Estos materiales para su elaboración tuvieron en cuenta fundamentalmente la consideración de tres miradas: la del especialista de la disciplina, la del especialista en pedagogía y la del especialista en la modalidad.

Estos tres universos de conocimientos se conjugaron procurando un producto final con las siguientes características:

- Un elevado grado de mediación pedagógica.
- Una frecuente comunicación con el alumno.
- Una estrecha pertinencia con los contenidos de la asignatura.
- Actividades desarrolladas para orientar al alumno hacia la reflexión e integración de los contenidos.
- Actividades propuestas para el trabajo con la bibliografía.
- Las actividades prácticas y en contenido no estaba pautado, cada materia las generaban a gusto.

Tanto la directora del área de distancia como el personal administrativo de misma expresan que no existe normativa particular que rija o hable acerca de los materiales, su estructuración, contenidos mínimos, formato, etc., sólo hay disponible una carpeta con un compilado de bibliografía sobre 'materiales de aprendizaje para la modalidad a distancia' el cual se pone a disposición de aquellos docentes que lo requieran.

En el inicio de la modalidad se contempló que los alumnos pudieran retirar el material impreso luego de realizada la inscripción. Desde el año 2003 (a partir del uso de la plataforma SIAT) los materiales están disponibles en las respectivas aulas virtuales.

LA PROPUESTA DE TRABAJO: FUNDAMENTOS

En particular los materiales de aprendizaje son considerados de suma importancia por los alumnos de las dos modalidades, y se pudo conocer que los alumnos de la modalidad a distancia le otorgan cierta centralidad en sus procesos de aprendizaje (en encuesta tomadas a los alumnos de la modalidad a distancia en los años 2010, 2011 y 2012, 81% lo consideró muy útil y el resto útil).

De esto surge que la posibilidad de mediar materiales es de suma importancia para el alumno.

Como es sabido el proceso de aprendizaje y enseñanza en la modalidad a distancia presenta características particulares:

- Separación física profesor-alumno;
- Uso de medios y recursos tecnológicos diversos;
- La necesidad de la construcción de un proceso de aprendizaje autónomo;
- La necesidad de una organización tutorial de apoyo;
- La necesidad de generar procesos de comunicación multidireccional;
- La propuesta se encuentra mediatizada básicamente a través de materiales.

El material es concebido no solo como soporte de información, sino que es un medio que, a través de sus sistemas simbólicos interaccionan con la estructura cognitiva de los estudiantes y provocan el desarrollo y la suplantación de determinadas habilidades (Salomon, 1981 citado en Marqués, 1999).

En virtud de esto, la presente propuesta tiene como objetivo fundamental la creación y la incorporación del material de prácticos considerando el contexto particular en el que será empleado, y, siguiendo los lineamientos de la teoría crítica, por lo que se orientan hacia la comprensión de contenidos pero también a favorecer procesos que incentiven la reflexión crítica y provoquen la transformación paulatina de la práctica pedagógica.

Es en este sentido que se piensa en una propuesta que persigue problematizar la realidad, provocar la mirada reflexiva sobre los conceptos que se tratan, proponiendo un trabajo en el que el alumno pueda construir conocimientos a partir de un red de interacciones tanto con otros alumnos como con su tutor propiciando ámbitos de trabajo colaborativo.

Considerando esta situación se presenta una propuesta de mediación pedagógica para los alumnos de la materia Metodología de las Ciencias de la modalidad a distancia que permita acompañar a través de ejercicios prácticos los materiales, conformados por unidades didácticas completas, que hasta hoy vienen usando los alumnos de esta modalidad.

La propuesta se orienta a generar 'Guías Didácticas' que complementen las unidades didácticas, en las que se puedan desarrollar diferentes tipos de actividades prácticas y que permitan un proceso de mediación pedagógica desde el cual el alumno de la modalidad a distancia pueda sentirse acompañado en el recorrido de cada unidad, a su vez de orientarlo en la lectura, poder ubicarlo planteando objetivos de la misma y generar a su vez espacios para la puesta en práctica y reflexión de lo leído en el manual teórico en definitiva que permita orientar el trabajo intelectual del alumno.

Para realizar esta propuesta se ha tenido en cuenta en primer lugar que el material educativo presentado al alumno debe cumplir una serie de requisitos acorde a su función que permitan vincularse con él, generar atención e interés, anticiparse a sus posibles dudas. Tal como sostiene Soletic, A. (2000) 'El mayor desafío que se proponen los materiales es, pues, lograr la participación de los alumnos e involucrarlos activamente en la reflexión. En este sentido, cobra particular importancia la propuesta de actividades que se genere en los materiales para la enseñanza'.

En esta modalidad educativa, en la que el material de estudio cobra cierta centralidad la propuesta de actividades en el proceso de aprendizaje de nuestros alumnos es fundamental y debiera permitir relacionar conocimientos preexistentes con los nuevos, mantener la atención, reflexionar, motivar, explicitar y aclarar puntos controvertidos, vehicular contenidos, favorecer la autonomía y desde el punto de vista didáctico deben servir de guía y orientación para el aprendizaje (Mena, M., 1998).

Además las actividades de aprendizaje que se plantean son de suma importancia ya que a través de ellas el alumno puede desplegar una serie de recursos, estrategias y habilidades que le permitan participar activamente en el proceso de construcción de su propio saber.

Tal como lo señala Soletic (2000) las actividades ponen en funcionamiento procesos cognitivos de distinto orden y complejidad, por lo que es importante considerar que todas las actividades son valiosas tanto las que implican procesos cognitivos más sencillos como identificar, caracterizar, enumerar, describir o clasificar información como otro tipo de actividades que apuntan a la transferencia a través de la comprensión de ciertos conceptos básicos y de las estrategias metodológicas propias de cada disciplina tales como la resolución de problemas, el análisis de casos, la interpretación de posiciones diversas, la formulación de hipótesis, la elaboración de argumentos y justificaciones, el establecimiento de relaciones conceptuales y la toma de decisiones.

Cada tipo de actividad ponen en juego procesos reflexivos sobre las temáticas que se han de desarrollar por lo que en una guía didáctica debiera pensarse en la posibilidad de abarcar un abanico de actividades que requieran desplegar procesos cognitivos menos complejos hasta aquellos de mayor complejidad, ir proponiendo actividades con grado creciente de dificultad para generar confianza en su resolución.

A su vez las actividades que se generen debieran pensarse teniendo en cuenta que las mismas permitan:

- Fomentar un aprendizaje activo, que promueva una mayor comprensión de los contenidos a través de su vinculación con el contexto y la cultura en que se desarrollan y utilizan (enseñanza situada); que permita aprender a través de la experiencia práctica y la reflexión, vinculando el aprendizaje con la vida real.
- Desarrollar habilidades individuales y grupales a partir de la interacción entre participantes con el fin de explorar y apropiarse de nuevos conocimientos (aprendizaje colaborativo).
- Promover la comprensión y la utilización de los conocimientos en forma flexible, desarrollando la capacidad de pensar y actuar de forma creativa y competente, utilizando los conocimientos sobre un tema (enseñanza para la comprensión).
- Promover el planteamiento de problemas o situaciones que generen tensiones cognoscitivas (proceso estudiado por Jean Piaget), ya que son un motor importante para el cambio, reorganización,

acomodación de las estructuras mentales de los sujetos. Este estado de tensión mueve a la persona a buscar el equilibrio, lo cual logra a través de operaciones de asimilación y acomodación, que generan nuevos aprendizajes.

En síntesis la introducción de actividades prácticas permiten generar espacios propicios para rescatar temas relevantes, temas cuya comprensión es más dificultosa, en todos los casos se buscará generar en el alumno un proceso de reflexión y comprensión de los temas tratados en cada unidad y acorde a los objetivos perseguidos.

En relación a la estructura de las guías de todas las unidades, deberían respetar una forma determinada para que el alumno de la modalidad a distancia pueda familiarizarse con el modo de trabajo propuesto por la materia y no deba reiniciar el proceso de comprensión de la lógica con la que se presentan los contenidos en cada unidad.

Esto a su vez ayudará a que el material sea 'amigable' y que permita mayor organización, facilitando su recorrido y colaborando así con su comprensión.

Además es importante que la Guía contenga las expectativas de logro, fijar plazos de entrega, cronogramas de trabajo, promover el feedback que no existe por la no presencialidad, al no estar cara a cara deben proporcionarse las explicaciones de cada ejercicio, lo que se espera con su resolución y prever la posibilidad de realizar un cierre al final de cada unidad luego de la entrega de actividades.

En cuanto a su redacción se debería lograr establecer una interacción empática entre emisor-receptor. Para ello, el vocabulario debe ser motivacional, alentador, capaz de establecer un contacto basado en la confianza. Se trata de seleccionar las palabras adecuadas para dirigirse al estudiante.

Además es primordial incorporar apoyos perceptuales que estimulen la fijación de la atención, y que, a la vez, permitan un enriquecimiento estético del material: 1) Variadas fuentes tipográficas: en tipos de letra, tamaños y resaltar partes diferenciadas de los textos, subtítulos, conceptos esenciales, 2) Tamaño de la letra que facilite la lectura amena y la incorporación de viñetas o íconos que brindan un mayor atractivo visual.

La estructura básica propuesta para las guías didácticas (adaptada de la propuesta de Corica, 2010) debería contener:

- Introducción (donde se planteará la temática, su utilidad, la relación con los conocimientos anteriores y su importancia para la adquisición de los posteriores).
- Objetivos (qué vamos a aprender concretamente en esta sesión).
- Ciclo de aprendizaje (una o más veces): Indicación de lectura comprensiva, preguntas de comprensión, discusión de las respuestas, planteo de problemas (opcional).
- Planteo de ejercicios
- Discusión de resultados.
- Foro de debate sobre la resolución ejercicios o sobre problemas planteados.

Bosquejo de posibles actividades a incluir: una posible guía

De manera general y para lograr criterios comunes en la elaboración de las Guías Didácticas, además de incluir las partes relacionadas a la estructura de la misma, se propone que contengan por lo menos uno de cada uno de los siguientes tipos de ejercicios.

- La elaboración de un GLOSARIO

Al no estar incorporado dentro de la unidad didáctica se propone su incorporación como ejercicio práctico, lo que a su vez permitirá al estudiante repasar los temas centrales de la unidad, recorrerla prestando mayor atención a aquello que es para él nuevo y además permitirá mejorar la comprensión de términos específicos, ya que muchas veces sucede que realizan la lectura sin detenerse en aquellos términos que no saben que significan con lo que suman dificultades a la comprensión integral y con sentido del tema que están leyendo.

•Actividad de Reflexión individual

Una invitación a responder algunas preguntas que provoquen la reflexión sobre el tema abordado.

•Tareas individuales

Ejercicios planteados para la resolución de manera individual, ya sea del tipo identificar, caracterizar, enumerar, describir o clasificar información o bien de transferencia.

•Actividad grupal

De modo de fomentar el trabajo colaborativo, para generar procesos de construcción de aprendizajes se sugiere que por lo menos una actividad se realice de manera grupal utilizando alguno de los recursos que proporciona el aula virtual como los foros o grupos.

En cuanto a la resolución se propone dar una explicación general rescatando puntos relevantes, errores generalizados, y claves para resolver los ejercicios, al finalizar el plazo de resolución de la guía y ser entregadas por los alumnos las actividades. De este modo se podrá generar un proceso de retroalimentación. Pero no respuestas cerradas para estimularlas producciones de los alumnos.

Así mismo es importante poder hacer devoluciones individuales ya que esto estimula y orienta al alumno de la modalidad como así también permite resolver de manera particular aquello que no comprende y es una instancia adicional de explicación.

A MODO DE CIERRE

El material educativo presenta una centralidad en el proceso de enseñanza que los convierte en uno de los recursos más importantes que utilizan los alumnos y con los que cuentan los tutores para transmitir los contenidos de la materia por lo que poder realizar proceso de revisión y adaptación a las necesidades de los alumnos, como a las particularidades de la modalidad son hechos que le dan sustento a la propuesta aquí presentada.

El material que se utiliza para la materia intenta lograr un aprendizaje autodirigido, pero las dificultades dadas por la complejidad de la temática de la asignatura y la escritura del mismo interfiere pudiendo provocar problemas de comprensión, hecho que es reconocido por los alumnos de la modalidad, cuando a través de encuestas que se le tomaron expresan que están entre sus principales dificultades.

La enseñanza de la metodología y la epistemología de las ciencias, en particular de las Ciencias Económicas representa para los alumnos un desafío a veces difícil de afrontar, pues se encuentran con un contenido al que no están acostumbrados y la lectura y comprensión se vuelven para ellos problemática.

Es por ello que poder ofrecer alternativas de acompañamiento que permitan el desarrollo de procesos de enseñanza aprendizaje exitoso es un desafío en la enseñanza de Metodología de las Ciencias para los alumnos de Ciencias Económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bertrand, L., Bourquia, R., Gourley, B., y otros (2010). Volver del revés la universidad. Barcelona: El Ciervo.

Coll, C. y Monereo, C. (2008). Psicología de la educación virtual. Madrid: Morata.

Córica, José Luis; Portalupi, Cristina; Hernández, Aguilar Ma. de Lourdes y Bruno, Andrea (2010). Fundamentos del diseño de materiales para EaD. Editorial Virtual Argentina.

Mena, Marta (1998). La Educación a distancia en el sector público. Manual para la elaboración de proyectos. Instituto Nacional de la Administración Pública

Soletic, Angeles (2000). La producción de materiales escritos en los programas de educación a distancia: problemas y

desafíos., en LITWIN, E. "La educación a distancia. Temas para el debate de una nueva agenda educativa". Amorrortu editores. Buenos Aires.

RESOLUCIÓN DE UN PROBLEMA MATEMÁTICO CONSIDERANDO LA POSTURA EPISTEMOLOGICA DEL RIZOMA

Vietri, Silvia (FCE - UBA)

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se analiza la postura epistemológica adoptada en la resolución de un problema matemático, que se desarrolla en la asignatura Álgebra común a todas las carreras de Ciencias Económicas.

El problema consiste en resolver un sistema de ecuaciones lineales (SEL) y tomar decisiones respecto de cuál o cuáles serían las mejores soluciones, teniendo en cuenta pautas de responsabilidad social ético empresaria (RSE)¹.

Dado un SEL, cuyas variables o incógnitas tienen interpretación económica, el objetivo es, analizar la solución del sistema en términos del problema y elegir la o las soluciones óptimas considerando distintas alternativas relacionadas con lo social, laboral, político, ambiental, histórico, económico ,etc.

La intención, es que los alumnos puedan debatir y pensar, aportando cada uno su opinión, y concluyan desde su punto de vista, cuál sería la solución más adecuada justificando el por qué de la elección.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Los problemas a plantear, son abiertos y su análisis puede diferir para un momento dado, según la empresa o fábrica y su política (longitudinalmente),o en el mismo escenario, según el momento y la política económica vigente (transversalmente).

EJEMPLOS DE PROBLEMAS CON LA MISMA TEMÁTICA

Ejemplo I) Dada una empresa que fabrica dos productos, y para la fabricación utiliza tres insumos: mano de obra, materia prima y maquinarias, buscaremos el nivel de producción (cuántas unidades de cada producto deberían fabricarse) para agotar las disponibilidades teniendo en cuenta criterios de RSE, asumiendo distintos enfoques que podría tener el fabricante.

Algunas alternativas posibles a la hora de elegir la solución serían:

- si queremos incentivar la mano de obra y evitar el desempleo, no aceptaremos sobrantes en el insumo mano de obra
- si se trata de un trabajo insalubre o de alto riesgo, permitiremos que haya sobrante en dicho insumo.
- si las máquinas producen materiales desechables que contaminan el medio ambiente, trataremos de asignar sobrantes al insumo maquinarias.
- si las máquinas son de última generación y resultaron costosas para la empresa, trataremos de evitar sobrantes en las horas de utilización de las mismas.
- si la materia prima es perecedera o puede resultar contaminante, trataremos de evitar sobrantes.
- si la materia prima puede escasear, preferiremos sobrantes, para la utilización de los mismos en otro período de fabricación.

Se trabaja con método Heurístico asociado a la búsqueda y descubrimiento de la solución de problemas, teniendo en cuenta una visión hermenéutica de la economía, tratando de interpretar la "lógica" inherente al orden económico en la vida económica

¹ Font, E. A la ética por el camino de los números. La Gaceta de Económicas. N°. 58 Año 6. 2005

de un país.²

MODELO MATEMÁTICO ASOCIADO AL PROBLEMA

Siendo:

a_{ij} : coeficientes (cantidad de insumo i necesario, por cada unidad de producto j a elaborar en la unidad correspondiente)

b_i : disponibilidad del insumo i (en la unidad correspondiente)

x_j : variables o incógnitas del problema (cantidad de producto j a fabricar, en la unidad correspondiente)

Ecuación 1: $a_{11} x_1 + a_{12} x_2 = b_1$ (mano de obra)

Ecuación 2: $a_{21} x_1 + a_{22} x_2 = b_2$ (materia prima)

Ecuación 3: $a_{31} x_1 + a_{32} x_2 = b_3$ (máquinas)

Se trata de un sistema de tres ecuaciones lineales con dos incógnitas, que en el caso de tener solución, el valor de cada variable x_j , indicaría cuánto fabricar de cada producto para agotar todos los insumos

Si se aceptan sobrantes en algún insumo

Según el insumo para el cual sea posible que haya sobrantes, el problema cambia, porque se incorpora una nueva variable que reflejará ese valor.

Por ejemplo:

a) Si se trata de un trabajo insalubre o de alto riesgo, el sobrante estará asociado a la mano de obra

El sistema cambia a

Ecuación 1: $a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + S_1 = b_1$ (mano de obra)

Ecuación 2: $a_{21} x_1 + a_{22} x_2 = b_2$ (materia prima)

Ecuación 3: $a_{31} x_1 + a_{32} x_2 = b_3$ (máquinas)

donde S_1 representa cuánto menos que b_1 se utilizó de mano de obra, es decir, lo que sobró de mano de obra disponible.

El sistema ahora, será de tres ecuaciones con tres incógnitas.

b) Si las máquinas pueden contaminar el medio ambiente

En este caso, se tratará de utilizar la menor cantidad posible de horas máquina, admitiendo sobrante en ese insumo, en cuyo caso el sistema queda:

Ecuación 1: $a_{11} x_1 + a_{12} x_2 = b_1$ (mano de obra)

Ecuación 2: $a_{21} x_1 + a_{22} x_2 = b_2$ (materia prima)

Ecuación 3: $a_{31} x_1 + a_{32} x_2 + S_3 = b_3$ (máquinas)

donde S_3 representa cuánto se ahorró de la disponibilidad de maquinarias en la fabricación.

El sistema vuelve a tener tres ecuaciones con tres incógnitas, pero cambian las variables.

c) Si quisiéramos controlar simultáneamente dos insumos

Por ejemplo si quisiéramos utilizar menos tiempo de mano de obra y menos de lo que disponemos de materia prima, agregaríamos variables de holgura o sobrante asociadas a dichos insumos y las ecuaciones serían:

Ecuación 1: $a_{11} x_1 + a_{12} x_2 + S_1 = b_1$ (mano de obra)

Ecuación 2: $a_{21} x_1 + a_{22} x_2 + S_2 = b_2$ (materia prima)

Ecuación 3: $a_{31} x_1 + a_{32} x_2 = b_3$ (máquinas)

El sistema ahora cambia no sólo en el número de variables, sino también en el tipo de solución, ya que se trata de un sistema de tres ecuaciones con cuatro incógnitas, que se sabe no podrá tener solución única (Sistema Compatible Determinado), sino que tendrá infinitas soluciones o no tendrá solución. Si

²Samaja, J. Pensar y Hacer investigación. La perspectiva hermenéutica en las ciencias sociales. H. Daniel Dei Editor, Docencia, Buenos Aires, 2002

tiene múltiples soluciones, habrá que decidir cuál o cuáles son las mejores teniendo en cuenta criterios RSE

Ejemplo II) En un criadero de dos especies distintas de animales, se dispone de dos tipos de alimentos para darles. Se busca determinar cuántos animales se podrán criar de cada especie con el alimento disponible, donde las incógnitas del sistema representan la cantidad de animales de cada especie a criar, y los insumos son los alimentos.

- Si se quiere agotar la disponibilidad de cada alimento, no habría sobrante para ninguno de ellos, en cuyo caso habrá que ver si el sistema tiene solución.
- Si alguna especie de la que se trata está o no en peligro de extinción no queremos que alguna de las variables valga cero (que significaría no criar la especie asociada a esa variable), en cuyo caso se debería aceptar tener sobrantes de algún alimento a fin de que se críe una mínima cantidad de dicha especie y luego, analizar desde RSE si el sobrante de alimento puede donarse o reutilizarse, se deberá analizar qué destino sería óptimo darle.

POSTURA EPISTEMOLÓGICA

En los problemas planteados, la intención es que el docente funcione como un guía o conductor tratando de acompañar en el proceso de enseñanza-aprendizaje, fomentando la creatividad, estimulando a los alumnos para que trabajen en grupos con un aprendizaje colaborativo, donde cada uno haga su aporte y cada opinión independiente forme la totalidad de la solución al problema. Esta es la postura epistemológica del *rizoma*³ ya que el problema, su enfoque, posibilidades de resolución y posterior interpretación de las soluciones tiene diferentes aperturas inter-vinculadas. Según el análisis respecto de la RSE, el planteo difiere y se abren posibilidades de incorporar ecuaciones o variables según las consideraciones efectuadas. A partir de la solución se generan preguntas como ¿qué consecuencias trae que haya o no sobrante de cierto insumo? ¿podría no fabricarse cierto producto indispensable para la comunidad? ¿sería adecuado no criar cierta especie animal en peligro de extinción?, es decir, no hay un patrón común a la hora de dar la solución del problema, sino que van surgiendo desde distintas miradas la construcción y elección de la solución más adecuada.

Se trata de una visión de la realidad con un modelo rizomático, donde se reúnen distintos alcances que van direccionando el modelo matemático del problema y modificándolo, y por tanto cambiando también la solución del mismo. Este tipo de razonamiento adhiere a la perspectiva adoptada en epistemología ampliada, donde se tienen en cuenta componentes externas y "la racionalidad del conocimiento hunde sus raíces en factores económicos, connotaciones éticas, idearios colectivos, intereses personales y pluralidad de nutrientes que no están ausentes en el éxito o fracaso de las teorías" (Díaz E., 2013)

HIPÓTESIS

Plantear y resolver sistemas de ecuaciones lineales aplicados a problemas económicos teniendo en cuenta criterios RSE (responsabilidad social ética empresarial) es importante para la comunidad y el medio ambiente.⁴

ARGUMENTACIÓN

Nos interesa plantear, resolver y analizar las soluciones de sistemas de ecuaciones lineales teniendo en cuenta aspectos relacionados con la ética, moral, medio ambiente, solidaridad, aspectos sociales, laborales y económicos.

Se quiere trabajar en el aula, para que los alumnos articulen sus competencias y desarrollen el conocimiento con una percepción global, no sólo desde el punto de vista algebraico o económico⁵. Se

³Deleuze, G. y Guattari, F. *Rizoma* Introducción. www.fen-om.com/spanishtheory/theory104.pdf 1977

⁴Casparri, M.T.; Font, E. y otros. *Objetivos solidarios y/o de Preservación del Medio Ambiente*. 2002

⁵Morin E. *La Epistemología de la complejidad*. 2004

busca evaluar las soluciones obtenidas con el propósito de elegir la o las *probablemente* más adecuadas según la realidad socio- económica⁶ y debatir respecto de distintas alternativas posibles.

CONTRAARGUMENTACIÓN

Si sólo se resuelve el problema desde el punto de vista algebraico o económico, sin tener en cuenta consideraciones externas al problema como las relativas a RSE, nos estaríamos apoyando en una lógica bivalente $V \vee F$ asociada a la epistemología clásica con una visión positivista, que entiende a la ciencia como matematizable relativa a "lo que es" y no a "lo que debería ser".⁷

DISCUSIÓN DE LA VALIDEZ DE LA HIPÓTESIS PLANTEADA

En este caso, lo expuesto en la argumentación, tiene que ver con obtener posibles soluciones que se adecuen a las necesidades y bienestar de la comunidad, preservando al hombre y al medio ambiente. Esta variedad de alternativas en cuanto al planteo del problema y su interpretación, evidencia que la realidad es rizomática⁸, ya que según el rizoma, cada enfoque adoptado según lo que se considere, desde distintos criterios sociales, éticos o ambientales, forman la totalidad del problema, aplicando lógica conjuntiva, es decir un "y" que es más que una suma.

Desde lo pedagógico, se trata de fomentar la enseñanza abierta, transmitir la ética y el respeto sobre la condición humana⁹, dando a los alumnos la posibilidad para que analicen el problema, decidan a su juicio y comprendan que las ciencias económicas no son siempre lineales y determinísticas.¹⁰

BIBLIOGRAFÍA

Font, E. A la ética por el camino de los números. La Gaceta de Económicas .Nº. 58 Año 6. 2005

Samaja, J. Pensar y Hacer investigación. La perspectiva hermenéutica en las ciencias sociales . H. Daniel Dei Editor, Docencia, Buenos Aires. 2002

Deleuze, G. y Guattari, F. Rizoma. Introducción. <http://bibliocdd.6te.net.1977>

Diaz E. Epistemología Ampliada. estherdiaz.com.ar/textos/epistemologia_ampliada.htm

Casparri, M.T.; Font, E. y otros. Objetivos solidarios y/o de Preservación del Medio Ambiente en problemas de programación matemática" en Anales de XVII Jornadas de Doc de Matemática de Facultades de Cs Económicas y afines, FCE-UBA. ,2002

Morin E. La Epistemología de la complejidad. Gazeta de Antropología Nº 20. 2004

Casparri, M.T.; Font, E y otros Ética y Modelos Cuantitativos .Anales de las XVI Jornadas de Profesores de Matemática en Facultades de Ciencias Económicas y afines . 2001

Prigogine, I. ¿Qué es lo que no sabemos?. <http://serbal.pntic.es/AparteRei/.1995>

⁶Casparri, M.T.; Font, E y otros Ética y Modelos Cuantitativos. 2001

⁷Samaja, J.,La perspectiva hermenéutica en ciencias sociales en Pensar y Hacer investigación, H. Daniel Dei Editor, Docencia, Buenos Aires, 2002

⁸Deleuze, G. y Guattari, F. Rizoma .Introducción,1977

⁹Morin E. La Epistemología de la complejidad. 2004

¹⁰Prigogine, I. ¿Qué es lo que no sabemos?. <http://serbal.pntic.es/AparteRei/.1995>.



Fernández Vecchi A. La abducción. Apunte de cátedra.de Epistemología de las Cs Económicas.
www.afernandezvecchi.com.ar. 2013.

MODELOS Y ESCUELA AUSTRÍACA: UNA FUSIÓN ENTRE FRIEDMAN Y LA ESCUELA AUSTRÍACA PASANDO POR MÄKI.

Zanotti, Gabriel (Universidad Austral)

Borella, Agustina (CIECE-FCE-UBA / UNTREF)

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de los debates internos de la Escuela Austríaca, en el tema epistemológico, el tema de los “modelos” parece haber quedado afuera. El debate se concentra entre los “misiano-rothbardianos” que siguen a Rothbard (1957, 1976) y Hoppe (1999) en un apriorismo extremo en la deducción de las leyes económicas (Salerno (1992), Hulsman (2007)), y los más moderados como Boettke, Garrison, Klamer, Koppl, Horwitz, Prychitko¹ que, incorporando elementos de Hayek (1948), Kirzner (1992), Lachmann (1977), Lavoie (1994), Machlup (1955), etc., dialogan más con autores como Popper y Lakatos por un lado y la hermenéutica continental por el otro, presentando una cara de la Escuela Austríaca (EA) más dialogante con los debates epistemológicos actuales.

Pero en ambos grupos, el tema de los “modelos” parece referirse a los “modelos neoclásicos” *versus* la teoría del mercado como proceso. Los primeros serían irrealistas, instrumentalistas, como Friedman, y el segundo sería un acercamiento más realista a la economía. Sin embargo, y tomando elementos de Hayek (1948, 1967), Machlup (1955), Cartwright (1983, 1999) y especialmente de U. Mäki (2006, 2009a, 2009b, 2010, 2011a, entre otros), el objetivo de este ensayo es demostrar que dicha contraposición es una simplificación extrema, y que la EA, especialmente la teoría del proceso del mercado (MP), también implica un modelo de planteo muy parecido al de Friedman en 1953². Esto no es una crítica; al contrario, es otro intento de nuestra parte de explicar que la EA no está tan alejada de la epistemología actual como algunos de sus difusores o lectores suponen.

2. RECORDATORIOS

Comenzamos con esta sección una serie de “recuerdos” de lo que ya todos conocemos, no para repetirlo sino para seleccionar sólo lo relevante a los fines de este ensayo.

2.1. Hayek, 1936.

Consideramos a esta fecha clave por cuanto en ese año publica Hayek(1958) su seminal *Economics and Knowledge* donde afirma que la economía es una ciencia empírica precisamente porque tiene que colocar la capacidad de aprendizaje como hipótesis auxiliar. Hayek (1958) utilizará esta premisa a su vez en su famoso *The Use of Knowledge in Society*, donde afirma a los precios como síntesis de conocimiento disperso, para concluir el tema con una trilogía unificada, en *The Meaning of Competition* (Hayek, 1958).

¹ Ver ensayos de S. Boehm, R. Ebeling, R. Garrison, R. Langlois, D. Lavoie, G. O’Driscoll, M. Rizzo, L. White, entre otros, en *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding*, Essays in Honor of Ludwig Lachmann, edited by I. Kirzner, New York University Press, 1986; los ensayos de Loasby, Parsons, Koppl, Csontos, Caserta, Zappia, entre otros, en *Subjectivism and Economic Analysis*, Essays in Memory of L. Lachmann, edited by R. Koppl and G. Mongiovi, Routledge, 1998; “On Rationality, Ideal Types and Economics”, de Peter Kurrild-Klitgaard, en *The Review of Austrian Economics* (2001), 14: 2/3; los ensayos de A. Klamer, G.B.Madison, J. Wisman, U. Maki, R. Ebeling, R. Rector, T. Palmer, entre otros (entre ellos el mismo Lachmann) en *Hermeneutics and Economics*, Routledge, 1990; los ensayos de S. Horwitz, Barry Smith, G.B. Madison, A. Klamer, D. Lavoie, R. Koppl en *The Elgar Companion to Austrian Economics*, edited by P. Boettke, Elgar, 1994.

² Nos referimos a su clásico “The Methodology of Positive Economics”, en *Essays in Positive Economics*. Chicago, University of Chicago Press, 1953, 3-43.

2.2. Friedman, 1953.

La interpretación habitual del art. de Friedman (1953) es conocida: Friedman habría sido un típico instrumentalista (Boland, 1977: 503-22), donde los supuestos (hipotéticos) son sólo instrumentos de predicción y valen sólo en tanto predicción. Sin embargo, la parte final del ensayo, donde Friedman hacía aclaraciones adicionales sobre el realismo, complicaron (por suerte) su interpretación dando lugar a una bibliografía inagotable que aún no ha terminado. El asunto es que Friedman parece afirmar allí que el eje central de los modelos es su “no completo” realismo. ¿Entonces?

2.3. Machlup, 1955.

Así las cosas, Machlup (1955) trata de resolver el debate entre los “aprioristas extremos” y los “ultra-empiristas” en su famoso *The Problem of Verification in Economics*. Lo más importante es la herramienta epistemológica que ofrece: su “aparato analítico” conformado por las *fundamental assumptions* (universales y a priori) y las “*assumed conditions*” (singulares y “no tan a priori”). Entre las dos se da el esquema básico del método hipotético-deductivo (hipótesis general, condiciones iniciales, predicción) y Machlup no ve gran diferencia con Friedman, a quien elogia, “excepto” por su no referencia al fundamento filosófico de las *fundamental assumptions* (la principalmente discutida es el ppio. de maximización) (Machlup, 1955:17).

2.4. Rothbard, 1956.

Pero el art. de Machlup tuvo una importante “consecuencia no intentada”. En la clase vacía del extremo apriorismo, apareció finalmente un individuo, un “existe al menos un x tal que x es...”. Y fue Rothbard (1957), quien reclamó que la recta interpretación de Mises es la de apriorista extremo, y que Machlup era un “hipotético-deductivo” más. Esta interpretación Rothbard de Mises fue la que prevaleció y aún prevalece de Mises, entre austríacos y no austríacos, aunque algunos estamos ahora tratando de hacer todo lo posible para explicar que no es así. (Zanotti-Cachanosky, 2013). Lo importante de todo esto a efectos de nuestro artículo es que la definición que da Rothbard para el extremo apriorismo deja poco espacio para el tema de los modelos como lo vamos a plantear.

2.5. Kirzner, 1973.

I. Kirzner, uno de los principales discípulos de L. von Mises, desarrolla en 1973³, por primera vez, una teoría unificada entre la empresariedad en Mises y la capacidad de aprendizaje de Hayek, en lo que llamó *alertness* –la capacidad de estar alerta a las oportunidades de ganancia en el mercado- y que sería luego clave para desarrollar la teoría del mercado como proceso *versus* el mercado como equilibrio (la competencia perfecta). Esto abría las puertas nuevamente a un esquema más abierto, donde la praxeología seguía siendo una *fundamental assumption* al estilo Machlup pero las condiciones para la tendencia a la coordinación, entre ellas la *alertness*, aparecían más como una hipótesis auxiliar de... ¿Un modelo?

I.

3. MÄKI Y LOS MODELOS EN ECONOMÍA.⁴

Es aquí donde las contribuciones de Uskali Mäki son básicas a efectos de todo lo que sigue y el objetivo de este artículo. Los elementos fundamentales de estas contribuciones son los siguientes:

³ Nos referimos a su clásico *Competencia y empresariedad* (Unión Editorial, Madrid, 1988.)

⁴ Un análisis detallado sobre el tema de los modelos en U. Mäki puede verse en Borella, A. “Análisis de la naturaleza y el papel de los modelos económicos. Los aportes de Popper, Lawson y Mäki a la cuestión”. Tesis de doctorado aprobada en la Universidad de Buenos Aires en 2011.

a) Mäki considera a Friedman como realista. (Mäki, 2009c, 2009d)
En efecto, si Friedman afirma que

“...The ultimate goal of a positive science is the development of theory” or “hypothesis” that yields valid and meaningful (i.e., not truistic) predictions about phenomena not yet observed. Such a theory is, in general, a complex intermixture of two elements. In part, it is a “language” designed to promote “systematic and organized methods of reasoning.” In part, it is a body of substantive hypotheses designed to abstract essential features of complex reality” (Friedman, 1953: 7)

y, más adelante, que

“...A hypothesis is important if it “explains” much by little, that is, if it abstracts the common and crucial elements from the mass of complex and detailed circumstances surrounding the phenomena to be explained and permits valid predictions on the basis of them alone” (Friedman, 1953: 14)

para concluir diciendo que

“...Complete “realism” is clearly unattainable”, (Friedman, 1953: 41)

entonces Friedman no estaría sino aclarando algo que es obvio: el mapa no es el territorio; las teorías abstraen de los fenómenos complejos los rasgos que consideran relevantes. (Si la defensa del realismo de los modelos implica correspondencia detallada con el mundo, esto es, “que sea el territorio”, tal defensa, dada la naturaleza de los modelos, es imposible. (Mäki, 2013, 3)) Es en ese sentido que tanto las ciencias sociales como las naturales construyen “modelos” que se dan en “condiciones ideales” (ciencias naturales) o presuponen el “*ceteris paribus*” (ciencias sociales). El famoso ejemplo de Friedman sobre la ley de la caída de los cuerpos, cuya predicción se cumple tal cual sólo “en condiciones ideales” es por ello uno de sus mejores ejemplos. Las idealizaciones falsas sirven al propósito de aislar teóricamente fragmentos causalmente significativos de la realidad compleja (Mäki, 2009a:4)

Él entiende, entonces, que la clave para la relectura de F53 está en volver a considerar la función de los supuestos falsos en los modelos económicos. (Mäki, 2009d, 63) (Musgrave, 1981)

b) Su distinción entre modelos subrogados y modelos sustitutos. (Mäki, 2008:140) Los modelos no “sustituyen” la realidad, sino que son imágenes “simples” de cosas *complejas*. Son vías indirectas de re-presentación de la realidad⁵. Son mundos de juguete que idealizan y simplifican un mundo complejo pero que sirven como puentes hacia él. Son vehículos, sistemas subrogados que pueden ser usados como representantes del sistema objetivo. (Mäki, 2008: 139-140; 2009a:12)

c) Modelos como representaciones

Los modelos son representaciones del mundo objetivo y como tales tienen dos aspectos: el representativo y el de semejanza. Este último no implica correspondencia detallada sino que “surjan cuestiones de semejanza” (Mäki, 2009a:10) El de representación refiere al modelo como subrogado explicitado en el punto anterior.

d) Su alusión a Nancy Cartwright.

Como es conocido, Nancy Cartwright, en su libro de 1983, sostiene que las leyes físicas “mienten” precisamente porque presuponen condiciones ideales que no se dan en la realidad compleja. El realismo de Cartwright reaparece cuando advierte que los físicos seleccionan condiciones de aplicabilidad relevantes de esas mismas leyes, para lo cual cita a Aristóteles. No es el objetivo de este

⁵ No es objetivo de este artículo el análisis del clásico “problema de la representación” en toda la historia de la filosofía, que, creemos, queda pendiente en los análisis de Mäki y sería objeto de análisis para otra oportunidad. Sobre el problema de la representación, ver Llano, A.: (1999) *El enigma de la representación*, Madrid: Síntesis.

ensayo juzgar tal posición, sino advertir cómo la utiliza Mäki: los modelos, tanto en ciencias naturales como en sociales, no necesariamente “mienten”, sino que mediante cláusulas como condiciones ideales seleccionan lo relevante de un mundo complejo. (Mäki, 2009a: 17-18)

Los supuestos falsos que incorporan los modelos en Mäki no son más que falsedades estratégicas. (Mäki, 2009b: 3). Pero el valor de verdad del modelo no debe juzgarse en función del valor de verdad de los supuestos. (Friedman, 1953) (Musgrave, 1981). Los portadores de verdad en este autor no son sólo entidades lingüísticas sino que los mecanismos pueden ser portadores de verdad, de donde se va a inferir en última instancia el valor de verdad del modelo. (Mäki, 2006: 15; 2010: 184; 2013: 5)

e) Aislamiento de factores relevantes.

Esa búsqueda de simplificación dentro de fenómenos complejos presupone compromisos ontológicos que, por supuesto, en ciencias sociales son muy importantes. (Aunque en Mäki no están suficientemente explicitados). De ese modo se distinguen las variables relevantes en un modelo y se deja de lado todo lo demás, potencialmente infinito, de fenómenos complejos (la similitud con Hayek (1967) es notable).

La simplificación propia del modelar no implica la creencia de que el mundo es simple, sino que es la manera para acceder a una realidad compleja. (Mäki, 2009a: 18)

Todas estas características se encuadran en su consideración MISS de los modelos (Models as Isolations and credible Surrogate Systems) (Mäki, 2009b). Que un modelo sea verdadero depende de que el comentario, parte del modelo, identifique el único mecanismo relevante presente en el modelo y que éste sea idéntico o suficientemente similar a aquel operante en el sistema objetivo. (Mäki, 2008: 140; 2010: 181)⁶

El aislamiento mediante las idealizaciones sirven al propósito de conocer algo sobre el mundo. (Mäki, 2008:131) El valor de verdad de los modelos no depende aquí del valor de verdad de las idealizaciones, que son a sabiendas falsas. Estas idealizaciones sirven para aislar el mecanismo que permite explicar algo sobre el mundo social complejo.

4. EL “IF...THEN” Y LA IRRELEVANCIA FÁCTICA DEL GRADO DE REALISMO DE LOS SUPUESTOS.

Con todas estas aclaraciones, volvamos a Friedman y a los austríacos, habiendo señalado ya que Friedman puede tener una interpretación realista.

La típica acusación, desde algunos austríacos, a los modelos de competencia perfecta, sosteniendo que éstos no son “realistas”, no sería correcta porque:

a) Desde la interpretación habitual de Friedman como instrumentalista, es obvio que la crítica es externa, no interna, esto es, alguien podría decir que por supuesto, que el modelo de competencia perfecta no es realista pero que predice “bien”, sobre todo teniendo en cuenta sus “hipótesis ad hoc” (teorías de la competencia monopolística, economía de la información, etc).

b) Pero considerando a Friedman como un defensor de modelos al estilo Mäki, podemos decir que la competencia perfecta ha intentado aislar un elemento relevante del mundo complejo, a saber, la racionalidad del agente, de tal modo que se puede razonar “as *if*” tal cosa fuera “verdadera”. De ese modo el “if then” es un modo de presentar “subrogadamente” la realidad: si el agente maximiza la utilidad de tal modo, entonces....

c) Hayek no dijo (esto es muy importante) que el modelo de competencia perfecta y-o que el presupuesto de conocimiento perfecto fuera “no realista” sino que estaba mal planteado. Esa es una crítica diferente. Dados sus presupuestos ontológicos (que él no los llamaría así) del mundo, el eje central del problema económico, que la economía debía asumir como ciencia, era el conocimiento

⁶ Nótese que en Mäki esto es parte de un método para acceder al mundo, pero si bien hay en él compromisos ontológicos, no hay una defensa explícita de una ontología en particular. Incluso aún cuando defiende el uso de modelos formales no sostiene que el mundo social sea un sistema cerrado. (Mäki, 2011a:3)

disperso.⁷ En términos lakatosianos, Hayek invierte lo que es el núcleo central y las hipótesis ad hoc en los esquemas neo-clásicos no austríacos (Zanotti, 2007). Por supuesto que hemos tomado de Hayek el tema de la información incompleta, dicen estos últimos. Pero en ese caso la siguen colocando como una hipótesis ad hoc de un núcleo central que sigue partiendo de la hipótesis de conocimiento perfecto. Por motivos ontológicos, Hayek invierte la cuestión. El núcleo central de la economía debe ser el supuesto de conocimiento disperso. La hipótesis auxiliar (esto es lo que se destaca en *Economics and Knowledge*) es la tendencia al aprendizaje.

Cuando a esto se agrega el tema de los precios como síntesis de conocimiento disperso y la propiedad como libre entrada al mercado (presupuesto institucional), y cuando Kirzner convierte el tema del conocimiento en la *alertness* empresarial, la cuestión –de la cual algunos austríacos no se dan cuenta– es que *no sabemos* en qué medida esos factores “se dan”; “son reales”, “son verdaderos” *en el mundo complejo*. Pero entonces, lo que la teoría del proceso de mercado afirma, ya como “modelo” es lo siguiente:

- La afirmación del conocimiento disperso;
- Las condiciones bajo las cuales ese conocimiento disperso tiende de una menor a una mayor (nunca perfecta) coordinación, las cuales son:
 - a) precios;
 - b) libre entrada al mercado;
 - c) tendencia al aprendizaje o *alertness* empresarial.

Por lo tanto, se podría afirmar que el mercado tiende a la coordinación “como si” $a + b + c$; o, de otro modo, “*si* $a + b + c$, *entonces* el mercado tiende a la coordinación”. Para afirmar ello, el grado de realidad *fáctica*, esto es, en qué medida se dan verdaderamente esas condiciones, en el mundo complejo, es irrelevante (Friedman). Se trata de una proposición universal: $(x) (Fx \text{ entonces } Px)$, esto es, si para todo x , x es $F (a + b + c)$, entonces tiende a la coordinación. Pero el grado en el cual existe algún mercado tal que $a + b + c$, esto es, $(Ex) Fx$, es irrelevante para afirmar el realismo del modelo en el sentido de Mäki: el modelo trata de representar universalmente lo que no sabemos en qué medida sucede en un mundo complejo. (Pero en Mäki *es al menos posible* que suceda⁸) O sea, *no es falso* que “**si** p ” entonces q , el asunto es que los austríacos no pueden saber a priori en qué medida “ p ” ($a + b + c$) se están cumpliendo en el mundo singular y complejo.

5. LA RELEVANCIA FILOSÓFICA DE LOS SUPUESTOS ONTOLÓGICOS PARA EL REALISMO.

Pero entonces, ¿por qué los austríacos tienden a afirmar intuitivamente la verdad de sus “modelos”? Porque lo que afirman es la verdad de supuestos ontológicos de la realidad social que están en un plano filosófico adicional al planteo epistemológico del modelo.⁹ Esos supuestos son:

⁷ En términos similares se presenta la crítica al uso indebido de los modelos *mainstream* en Lawson y su defensa del realismo. Puesto que realismo en este autor no implica modelos más detallados del mundo social, sino que realismo implica Realismo Crítico esto es, entre otras cuestiones, métodos que se ajusten al desarrollo de la Ontología Social que él defiende. (Lawson, 1997, 2003)

⁸ Sobre esta posibilidad pueden verse los “*even-if arguments*” en Mäki (2008, 2011b). Es preciso recordar que la defensa que hace Mäki es de un Realismo Posible de los modelos económicos, y no de un Realismo Actual de los mismos. (Mäki, 2013)

⁹ Algo análogo ocurre en Lawson quien sostiene que no es preciso defender la construcción de modelos matemáticos para acceder al reino social, y si bien desarrolla el método de explicación por contrastes, pareciera que la captación de tales mecanismos es también intuitiva. (Lawson, 2009: 229, nota 20). El método de explicación por contrastes pareciera no ser suficiente para explicar por qué o cómo sé que este mecanismo específico es el que subyace a los eventos que se presentan.

Pero más allá de las cuestiones metodológicas en discusión, está subyacente el debate ontológico y tal vez la discusión epistemológica pueda ser entendida como una cuestión puramente ontológica o incluso, quizás, ideológica.

- Las diversas teorías filosóficas con las cuales se explica el conocimiento disperso (el orden sensorial de Hayek (1976); la recurrencia hayekiana a la escuela escocesa para la coordinación espontánea (Gallo, 1987); el neokantismo en Mises para la praxeología (Mises, 1968); el neoaristotelismo de Rothbard (1976) para lo mismo, etc).
 - Que los precios cumplen su rol de coordinar conocimiento disperso “si” no son alterados por órdenes gubernamentales;
 - Que la propiedad privada implica libertad de entrada “si” no hay intervenciones estatales....
- Todo ello implica que, al considerar “verdadero filosóficamente”, que el conocimiento humano es disperso, entonces la “hipótesis auxiliar” más importante sea institucional: un mercado abierto, porque *entonces* los precios comunican conocimiento y *entonces* la propiedad cumple su rol. Es claro entonces que el “modelo austriaco”, como todos, es universal e independiente de las condiciones concretas de su aplicación, como todos los modelos, por lo demás, comenzando por los de la física clásica. Por ello debemos pasar al siguiente punto.

6. LAS CONDICIONES DE APLICACIÓN DEL MODELO

Hay que distinguir con precisión entre dos aspectos:

1. La teoría en tanto tal, modelizada, a nivel universal, donde no hay proposiciones de existencia singular;
2. La “aplicación” del modelo a un caso particular.

Este punto 2 corresponde a lo que Mill llamaba “otras causas concurrentes” o precisamente la aplicación de la teoría, que no correspondía a la teoría en sí misma. Machlup lo cita precisamente como ejemplo de sistema a priori, porque las *fundamental assumptions* siempre son a priori. La aplicación a un caso concreto, en Machlup, es a través de las *assumed conditions* que derivan en un “*deduced effect*” o predicción que Machlup llama ilustración. Corresponde a lo que Popper llamó condiciones iniciales.

En la EA, las *fundamental assumptions* corresponderían todas al modelo descrito con la estructura “if, then”, donde (a + b + c) son elementos esenciales de la teoría general. NO deben ser confundidos por ende con las circunstancias concretas donde el modelo “se aplica”, que, en la EA, se reduce a prácticamente una: una *assumed condition* institucional, a saber, la presencia de un mercado abierto, que en la realidad concreta será siempre una cuestión de grado muy difícil de medir y apreciar. O sea que la EA puede afirmar que en tal o cual circunstancia, si hay un mercado abierto entonces el mercado coordina, esto es (Ex) (Mx entonces Cx), o sea, existe al menos un x tal que x es mercado y entonces coordina.

No tenemos en este momento un criterio de demarcación para la apreciación válida de dicha condición institucional. Entramos allí en la apreciación hermenéutica y prudencial de los casos concretos, cosa que excede a los fines de este ensayo (recordemos que en el mismo tema, es donde Cartwright (1999) recurrió a Aristóteles).

7. CONCLUSIÓN

La EA no tiene por qué contraponer a los modelos neoclásicos con la teoría del proceso de mercado como si: a) esta última no fuera un modelo; b) esta última fuera más o menos realista que los modelos neoclásicos. La distinción pasa por la afirmación del conocimiento disperso en el núcleo central, y no como hipótesis ad hoc del supuesto de conocimiento perfecto, y el mayor realismo pasa por el debate filosófico que daría razones para sostener ontológicamente a una acción humana racional, intencional, pero falible y dispersa.

BIBLIOGRAFÍA

- Boettke, P. (Ed.) (1994), *The Elgar Companion to Austrian Economics*, Elgar.
- Boland, L. (1979) "A Critique of Friedman's Critique", *Journal of Economic Literature*, vol. 17: 503-22.
- Borella, A. (2011) "Análisis de la naturaleza y el papel de los modelos económicos. Los aportes de Popper, Lawson y Mäki a la cuestión". Tesis de doctorado aprobada en la Universidad de Buenos Aires.
- Caldwell, B. (1984) *Appraisal and Criticism in Economics*, Allen & Unwin, Inc.
- Cartwright, N. (1983) *How The Laws of Physics Lie*, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Cartwright, N. (1999), *The Dappled World, A Study of The Boundaries of Science*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Friedman, M. (1953) "The Methodology of Positive Economics", *Essays in Positive Economics*. Chicago: University of Chicago Press, 3-43.
- Gallo, E. (1987) "La tradición del orden social espontáneo, Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith"; *Libertas*, 6.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and Economic Order* (1958th ed.). Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1967) "The Theory of Complex Phenomena", *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1976) *The Sensory Order*, Chicago University Press.
- Hoppe, H.H. (1999) "Murray N. Rothbard: Economics, Science, and Liberty", *15 Great Austrian Economists*, Mises Institute.
- Hulsmann, J.G. (2007) *Mises, The Last Knight of Liberalism*, Mises Institute.
- Kirzner, I. (1992) *The Meaning of Market Process*, Routledge.
- Kirzner, I. (1975) "Hayek, Knowledge and Market Processes", *Perception, Opportunity and Profit*, University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1986) (Ed.) *Subjectivism, Intelligibility and Economic Understanding, Essays in Honor of Ludwig Lachmann*, New York University Press, 1986.
- Koppl, R. and Mongiovi, G., (Eds.) (1998) *Subjectivism and Economic Analysis, Essays in Memory of L. Lachmann*, Routledge.
- Kurrild-Klitgaard, P. (2001) "On Rationality, Ideal Types and Economics", *The Review of Austrian Economics*, 14: 2/3.
- Lachmann, L. M. (1977) *Capital, Expectations, and The Market Process*; Sheed Andrews and McMeel, Inc, Kansas City, Part 3.

Lavoie, D. (Ed.) (1990), *Hermeneutics and Economics*, Routledge.

Lavoie, D. (1994) "The Interpretative turn", *The Elgar Companion to Austrian Economics*, ed. by Peter J. Boettke, Elgar.

Lawson, T. (1997) *Economics and Reality*, London and New York: Routledge.

Lawson, T. (2003) *Reorienting Economics*, Great Britain: Routledge.

Lawson, T., (2009) *Ontology and Economics: Tony Lawson and his critics*, ed. by Fullbrook, London and New York: Routledge.

Llano, A.: (1999) *El enigma de la representación*, Madrid: Síntesis.

Machlup, F. (1955) "The Problem of Verification in Economics", *Southern Economic Journal*, 22(1), 1–21.

Mäki, U. (2006) "Remarks on models and their truth", *Storia del Pensiero Economico*, 1, 7-19.

Mäki, U. (2008) "Realism from the 'lands of Kaleva': an interview with Uskali Mäki", *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 1, 1, 124-146.

Mäki, U. (2009a) "Realistic realism about unrealistic models", *The Oxford Handbook of Philosophy of Economic*, Kincaid-Ross (eds.), New York: Oxford University Press, 68-98.

Mäki, U. (2009b) "MISSing the world. Models as isolations and credible surrogate systems", *Erkenntnis* 70, (1), 29-43.

<http://www.helsinki.fi/tint/maki/materials/2009,%20MISSing%20the%20world.%20Models%20as%20isolations%20and%20credible%20surrogate%20systems.pdf>

Mäki, U. (2009c) "Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Rereading and rewriting F53 as a realist statement", *The Methodology of Positive Economics: Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Mäki, U. (ed.), Cambridge: Cambridge University Press, 90-116.
<http://www.helsinki.fi/tint/maki/materials/maki,%20Unrealistic%20assumptions%20and%20unnecessary%20confusions.pdf>

Mäki, U. (2009d), "Reading the methodological essay in twentieth-century economics", *The Methodology of Positive Economics. Reflections on the Milton Friedman Legacy*, Mäki, U. (Ed.), United Kingdom: Cambridge University Press.

<http://www.helsinki.fi/tint/maki/materials/MyPhilosophyAlabama8b.pdf>

Mäki, U. (2010) "Models and truth: The functional decomposition approach", *EPSA Epistemology and Methodology of Science: Launch of the European Philosophy of Science Association*, Suarez-Donato-Redei (eds.), Dordrecht. Springer, 177-187.

Mäki, U. (2011a) "Scientific realism as a challenge to economics (and vice versa)" *Journal of Economic Methodology* 18(1), 1-12

Mäki, U. (2011b) "Puzzled by realism: a response to Deichsel", *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, (4)1, 42-52.

<http://ejpe.org/pdf/4-1-art-3.pdf>

<http://www.helsinki.fi/tint/maki/materials/ModelsEPSApubl09.pdf>

Mäki, U. (2013) “On the paradox of truth, or how not to obscure the issue of whether explanatory models can be true”, *Journal of Economic Methodology*, 20 (3), 268-279.

<http://www.helsinki.fi/tint/maki/materials/ResponseReissJEM2012.pdf>

Mises, L. von (1968) *La Acción Humana*, Sopec, cap. II.

Musgrave, A. (1981) ““Unreal assumptions” in economic theory: the f-twist untwisted”, *Kyklos*, Vol. 34, Fasc. 3, 377-387.

Rothbard, M. N. (1957) “In Defense of “Extreme Apriorism”, *Southern Economic Journal*, 23(1), 314–320.

Rothbard, M. N. (1976). *Praxeology: The Method of Austrian Economics*. In E. G. Dolan (Ed.), *The Foundations of Modern Austrian Economics*. Kansas City: Sheed and Ward, Inc.

Zanotti, G. (2007) “La importancia epistemológica de ‘Economics and Knowledge’ de Hayek”, Beltramino y Marchetti (compiladores): *La crítica como método*, Rosario: Fundación Libertad.

Zanotti, G.-Cachanosky, N. (2013) “The Epistemological Implications of Machlup’s Interpretation of Mises’s Epistemology”, *Journal of the History of Economic Thought*, forthcoming.