

XXII JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

Actas

Compilador: Ezequiel Merovich



XXII 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

IIIEP – BAIRE

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: iiiep-baires@econ.uba.ar

Actas de las XXII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas /
compilado por
Ezequiel Merovich. - 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. Merovich, Ezequiel, comp.
CDD 330.01

Contenido

EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR Y LA GOBERNANZA DE LA SUSTENTABILIDAD: CASO ACEITE DE PALMA EN ECUADOR.....	8
ACEVEDO, MARÍA EUGENIA	8
BURASCHI, MÓNICA	8
APORTES A LA CONCEPCIÓN DEL GÉNERO DEL SUJETO DE LA ECONOMÍA	16
ÁGUILA, NICOLÁS.....	16
TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INCLUSIÓN SOCIAL. ANÁLISIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS.....	23
ARONICA, SANDRA.....	23
LA ÉTICA, LA TEORÍA DE A DECISIÓN Y LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD INSTRUMENTAL MÍNIMA ...	30
BONATTI, PATRICIA	30
PRESENTACIÓN DE AVANCES DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR Y LA GOBERNANZA DE LA SUSTENTABILIDAD. SECYT, UNC 2016-2017	38
BURASCHI, MÓNICA	38
PERETTI, MARÍA FLORENCIA.....	38
AMATO, CELINA NOÉ.....	38
UN ESTUDIO DE CASO DE RACIONALIDAD ALTERNATIVA: LA EMPRESA AZ TURISMO	46
CARAVAGGIO, LEONARDO.....	46
TESORO, RAFAEL.....	46
TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO	54
CARRO , MARTÍN	54
EL LIDERAZGO EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN	69
CENTINEO ALESSI, CARMEN	69
HINDSIGHT BIAS, POSIBILIDADES DE PREDICCIÓN Y CRISIS ECONÓMICAS.	75
CESTEROS, SANTIAGO RODRIGO.....	75
EVOLUTIONARY ECONOMICS AND PRACTICAL REASON.....	87
CRESPO, RICARDO	87
EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA.	102
CUPPARI, RAFAELA.....	102
QUIÑONES BRUN, MARÍA.....	102
EL SUJETO COMO PROBLEMA EPISTEMOLÓGICO EN CONTABILIDAD: ALGUNAS REFLEXIONES.....	109
ESCOBAR DUQUE, JHON EDINSON.....	109
RODRÍGUEZ OTÁLORA, JORGE ALEXANDER.....	109
TOWARDS AN M THEORY IN ECONOMIC SCIENCES.....	118

FEINMANN, JAVIER.....	118
MODELOS EN INCERTIDUMBRE Y EL USO DEL TIEMPO.....	126
GARCÍA, ALFREDO.....	126
LA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LA ORGANIZACIÓN VIRTUAL.....	135
GARCÍA ARÁOZ, RODOLFO.....	135
COMPETENCIAS DIRECTIVAS QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DEL PROCESO DE SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR.....	143
GARCÍA ARÁOZ, RODOLFO (UCC).....	143
OLIVI, TERESA B.	143
LUCERO, ÁNGELES.....	143
LA DIGITALIZACIÓN: PROCESOS ORGANIZACIONALES Y PERSONAS.....	151
GARCÍA SIRIA, MIRIAM.....	151
LA TECNOLOGIA AL SERVICIO DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA. NUEVAS HERRAMIENTAS DIGITALES COMO IMPULSORES DE LA PRODUCCION ACADEMICA.....	157
GIGANTE, VANINA.....	157
LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LOS PROCESOS DE VIRTUALIZACIÓN.....	165
GIMÉNEZ, MIRIAM MÓNICA.....	165
EJES ORIENTADORES DE UN PENSAMIENTO CRÍTICO EN CONTABILIDAD.....	173
GIRALDO GARCÉS, GREGORIO A.	173
LA RETÓRICA EN LA NORMATIVA CONTABLE ARGENTINA: ANÁLISIS DE LA RT 21 Y LA CONSOLIDACIÓN DE LOS CENTROS DE SERVICIOS COMPARTIDOS EN GRUPOS ECONÓMICOS.....	181
GRECO, NORALI.....	181
CARISMA Y EMPRESA: ALGUNOS RASGOS DE LA ECONOMÍA DE COMUNIÓN EN LA ARGENTINA.....	189
GROPPA, OCTAVIO.....	189
MODELO MANAGEMENT: LA ÉTICA NEOLIBERAL EN EL ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN.....	197
HERRERA, PABLO.....	197
STEIN, NATALIA.....	197
HADDAD, VERÓNICA.....	197
APROXIMACIÓN A LA AUTOMATIZACIÓN EN LOS PROCESOS DE TRABAJO.....	213
HOFFMANN, GUILLERMO EDUARDO.....	213
STASSI, HÉCTOR MARTÍN.....	213
LÍMITES DE LA PRÁCTICA MODÉLICA: DE LA LÓGICA FORMAL A LA EVIDENCIA EXPERIMENTAL.....	221
HULSKAMP, IAN.....	221
LAS PRÁCTICAS PARA LA EVALUACIÓN Y/O MEDICIÓN DE LA CREATIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES: UN ANÁLISIS DE SU SIGNIFICADO Y APLICACIÓN.....	229
KASTIKA, EDUARDO.....	229
LA CONSTRUCCIÓN DE UNIDADES DE ANÁLISIS EN LAS INVESTIGACIONES EN ADMINISTRACIÓN.....	235
KASTIKA, EDUARDO.....	235
KOWALEWSKI, LILA.....	235

UN ANÁLISIS DE LAS PUBLICACIONES ACADÉMICAS VINCULADAS ESPECÍFICAMENTE CON LA CREATIVIDAD Y EL LUGAR QUE OCUPA LA CREATIVIDAD ORGANIZACIONAL EN ELLAS.....	242
KASTIKA, EDUARDO	242
SAMANDJIAN, ARIS	242
HAYEK Y LA ECONOMÍA EXPERIMENTAL.....	249
MEROVICH, EZEQUIEL.....	249
CONFLICTO DE ATRIBUCIÓN DE HALLAZGOS EN ECONOMÍA.....	255
MIRA, PABLO JAVIER	255
INTERPRETACIÓN DE TEORÍAS DEDUCTIVAS EN ECONOMÍA: UN COMENTARIO	262
MIRA, PABLO JAVIER	262
RACIONALIDAD EN ECONOMÍA Y EN CIENCIAS POLÍTICAS	270
MIRA, PABLO JAVIER	270
EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR Y LA GOBERNANZA DE LA SUSTENTABILIDAD: CASO SECTOR MADERERO EN ARGENTINA.....	285
MONDINO, ALFREDO JOAQUÍN.....	285
BURASCHI, MÓNICA.....	285
LOS DESAFÍOS PENDIENTES.....	296
MURO DE NADAL, MERCEDES	296
EL PODER Y LA SEXUALIDAD COMO VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL.....	303
OLIVERIO, EMMANUEL.....	303
GOBERNANZA EN LAS CADENAS DE VALOR SUSTENTABLES. ESTUDIO DE CASOS EN EL SECTOR HORTÍCOLA DE LA CIUDAD DE CORDOBA.....	312
ORTIZ FIGUEROA, ANA MARÍA	312
PERETTI, MARÍA FLORENCIA.....	312
UNA POSIBLE CLASIFICACIÓN DE LAS LEYES ECONÓMICAS	322
RAVIER, ADRIÁN	322
SUSTENTABILIDAD: UNA APROXIMACIÓN CRÍTICA DESDE INVESTIGACIONES REALIZADAS EN CÓRDOBA	338
ROMERO, MARIANO ANDRÉS.....	338
RECIPROCIDAD Y PREFERENCIAS INTERESADAS EN LOS OTROS EN CONDUCTAS EMPRESARIAS DE DISTINTOS SECTORES.....	344
RUIZ, JULIO.....	344
ANÁLISIS PRAXEOLÓGICO DE LA TEORÍA DE KEYNES.....	351
SALA, ALEJANDRO N.....	351
EXPLORANDO EL IAD: ¿SOLUCIÓN COOPERATIVA PARA LOS RECURSOS DE USO COMÚN?	364
SANTILLÁN, MARTÍN.....	364
ROJAS, MARA	364
LA TECNOLOGÍA DE LA AUDITORÍA	371



SCARANO, EDUARDO R.	371
UNA MIRADA INTERNACIONAL SOBRE DISTINTOS ENFOQUES EN LA ENSEÑANZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL	379
TORRES, FERNANDO GABRIEL	379

EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR Y LA GOBERNANZA DE LA SUSTENTABILIDAD: CASO ACEITE DE PALMA EN ECUADOR¹

Acevedo, María Eugenia **(FCE-UNC)**

Buraschi, Mónica **(FCE-UNC)**

INTRODUCCIÓN

La palma africana, cuyo nombre científico es *Elaeis Guineensis*, es originaria del Golfo de Guinea (África occidental). Se trata de una planta perenne que puede alcanzar hasta los 100 años pero que como cultivo sólo se le permite llegar hasta los 25. Es una especie propia de regiones tropicales; crece a altitudes por debajo de los 500 metros sobre el nivel del mar, aunque se desarrolla bien en regiones pantanosas.

La palma aceitera da el rendimiento por hectárea más alto entre todos los cultivos (Tinker, 2016), motivo por el cual se extiende su cultivo a países más allá del continente africano. Es ella una de las principales razones del importante crecimiento de la producción mundial de aceite de palma² y de palmiste³ de 2 millones de toneladas métricas (“tonnes”) en 1961 a más de 56 millones de toneladas en 2012.

Sin embargo, a pesar de las ventajas del cultivo de esta especie, su imagen en el mundo no es buena. Las historias sobre los horrores que provoca el cultivo de esta planta se esparcen por los medios de comunicación y espantan a los consumidores. Desde matanzas de orangutanes hasta grandes extensiones de selva incendiadas son noticias que no favorecen la promoción de este cultivo. Los impactos negativos de las prácticas no sustentables son incontables. Pero la palma se puede “hacer bien”. Y es aquí donde ingresa el concepto de sustentabilidad en esta industria.

Este documento tiene como objetivo utilizar el enfoque de la gobernanza de la sustentabilidad en la cadena de valor del aceite de palma a fin de identificar oportunidades de *upgrading* o mejoras en la sustentabilidad de la misma.

MARCO TEÓRICO

Desde la primera definición de Porter en 1980, el enfoque de cadena de valor fue evolucionando hasta llegar a incluir el concepto de sustentabilidad en lo que se conoce, desde una perspectiva logística, como Gestión Sustentable de la Cadena de Suministro (Sturgeon, 2011 [2009]). Entendemos por cadena de valor al conjunto de etapas que comprenden el proceso de producción de bienes y servicios (Kaplinsky y Morris, 2010 [2002]); en tanto que cuando las etapas se extienden fuera de las fronteras nacionales se está ante la presencia de cadenas globales de valor (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005).

¹ Este trabajo forma parte del Proyecto de Investigación 2016/2017: “El enfoque de cadena de valor y la gobernanza de la sustentabilidad”.

² Aceite de palma: es el aceite que se obtiene del mesocarpio del fruto de la palma aceitera.

³ Aceite de palmiste: es el aceite que se obtiene del prensado de la almendra del fruto de la palma aceitera. Se utiliza en la producción de margarinas, jabones y cosméticos.

Por su parte, el concepto de gobernanza también fue desarrollándose y tomando mayor importancia en vista de los nuevos desafíos que enfrentan las empresas en este mundo globalizado. Con el incremento de la complejidad en las cadenas de valor y en las estrategias de la industria comenzó a estudiarse la relación entre el “poder corporativo” (Gereffi, 2014, 13) y la toma de decisiones en las mismas. Así se incorpora el concepto de gobernanza, el cual hace referencia a la distribución del poder y control dentro de la cadena de valor, otorgando un marco de análisis de los arreglos entre los actores de la cadena así como también de la articulación con los requerimientos de actores externos a ella (Bush et al, 2015). Siguiendo esta línea, se adopta una definición amplia de gobernanza, entendida como “la regulación y coordinación de actividades por parte de instituciones públicas y privadas a través de una variedad de instrumentos formales e informales” (Boström et al, 2015, p. 2).

El concepto de gobernanza hace referencia a la distribución del poder y control dentro de la cadena de valor. Según Kaplinsky y Morris (2010 [2002]) es posible distinguir tres formas de poder y control en la cadena de valor, que ellos llaman “gobierno legislativo” (establecimiento de reglas y condiciones), “gobierno ejecutivo” (alguna forma proactiva de gobernanza, ya sea por cooperación o coerción) y “gobierno judicial” (control de conformidad con las reglas y condiciones).

La sustentabilidad es un constructo teórico utilizado por múltiples disciplinas, asociado a la capacidad para sobrevivir y a la adaptabilidad de los sistemas. En el ámbito empresarial se incorpora a través del enfoque conocido como “*Triple Bottom Line*” o “Triple Cuenta de Resultados”, haciendo alusión al ideal de asignar igual importancia a los aspectos económicos, sociales y ambientales (Elkington, 1997). El concepto de gobernanza de la cadena de valor es también aplicable a los criterios de sustentabilidad, como lo demuestran numerosos estudios de cadenas de valor sustentables (e.g. Seuring y Müller, 2008; Vera, 2016)

Para el análisis del caso se adopta la metodología propuesta por Fernández-Stark y Gereffi (2011) para el estudio de cadenas globales de valor. Esta metodología consiste en tres etapas: 1) descripción general de la cadena de valor, 2) análisis del contexto institucional y 3) identificación de oportunidades de *upgrading* o escalamiento. En el presente trabajo se pondrá énfasis en aquellos aspectos relacionados con la sustentabilidad.

DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA CADENA DE VALOR

Generalidades del Sector

En “Un panorama sobre el sector de palma africana”, documento elaborado en instancias de la Conferencia Mundial del Sector de Palma Africana (marzo de 2015), se menciona que la producción mundial del aceite de palma y de aceite de palmiste pasó de 2 millones de toneladas métricas en 1961 a más de 56 millones en 2012, siendo los principales impulsores: la alta productividad de la palma de aceite, el desarrollo de aplicaciones que trascienden su tradicional uso comestible y la producción de biodiesel.

La oferta se encuentra concentrada en pocos países, siendo Indonesia y Malasia los mayores productores de palma a nivel mundial, responsables de más del 80 % del mercado. En América, los principales países productores de palma africana son Colombia, Ecuador, Honduras, Brasil, Guatemala y Costa Rica.

Los principales países o regiones económicas importadores son India, China y la Unión Europea. En tanto que las mayores compañías de aceite de palma en el mundo son Wilmar (Singapur), Sime Darby (Malasia) y IOI Corporation (Malasia), de acuerdo a la misma fuente.

Por su parte, las principales compañías industriales o usuarias finales de la palma africana son Unilever y Nestlé. Sin embargo, existen otras compañías usuarias de interés del sector alimentario tales como Danone, Heinz y Mondelez.

Existen estándares internacionales de cumplimiento generalizado en la industria del aceite de palma sustentable, como por ejemplo las Guías de Principios y Criterios de la Mesa Redonda sobre Aceite de Palma Sostenible (RSPO, por sus siglas en inglés) y el Estándar RSPO de Certificación de la Cadena de Suministro.

En Ecuador

El mercado americano ha crecido en los últimos años, particularmente en Colombia, Brasil y Ecuador. Ecuador es el segundo productor regional de aceite de palma según datos del 2014 (Pro Ecuador, on-line).

El país cuenta con una superficie sembrada de aproximadamente 280.000 hectáreas, lo que representa un 4,2% de la superficie total destinada a la producción agropecuaria. La producción nacional en 2013 fue de 500.000 toneladas métricas, de las cuales el 43% se destinó a consumo nacional y el excedente a exportación (FEDAPAL, on-line).

Cadena de valor

Para caracterizar la cadena de valor, y a los fines de este artículo, se describen únicamente los eslabones de la misma que se consideran críticos en términos de sustentabilidad.

Plantaciones

La producción del aceite crudo de palma (CPO por sus siglas en inglés) comienza en las plantaciones. Aquí se pueden presentar diferentes configuraciones:

- pequeños productores independientes
- pequeños productores asociados
- grandes productores

Para el análisis del sector nos centraremos en una empresa en particular, que en Ecuador trabaja con pequeños productores asociados. La empresa cumple el rol de soporte técnico y asesor en temas de gestión, así como también en garantizar la implementación de lo requerido para cumplir con la ley y los estándares.

Aquí se deben considerar los insumos, los productores, la comunidad y el ambiente. En esta etapa de la cadena intervienen temas tan variados que van desde las semillas, la capacitación en buenas prácticas agrícolas o BPA (por ejemplo, en el caso de aceite orgánico certificado este punto es crucial para la obtención de la certificación), mecanismos de comunicación con la comunidad y las evaluaciones de Altos Valores de Conservación (fundamentales si se desea certificar sustentabilidad).

Extractor

Mediante la cosecha se obtienen los RFF (Racimos de Fruta Fresca) que son transportados a la planta extractora y, de seguirse las BPA, las hojas de la palma se incorporan nuevamente al suelo. Una vez en la extractora, los RFF son pesados y clasificados. Luego, atraviesan por un proceso de esterilización, que permite que el fruto se desprenda del raquis. A continuación, el fruto se macera en el proceso conocido como digestión, para facilitar el prensado que permite obtener aceite crudo de palma.

El CPO se almacena en tanques hasta su posterior envío al cliente o al proceso de refinación.

En el caso de tratarse de producción orgánica o de certificación de Cadena de Suministro de RSPO, deberá garantizarse la integridad del producto, ya sea que no exista contaminación en ninguna de las etapas mencionadas y/o la existencia de una única fuente certificada de aceite de palma.

Procesadoras

Se denomina procesadoras a aquellas compañías que elaboran nuevos productos a partir del aceite de palma, por ejemplo, fábricas de margarina, de snacks, de cosméticos, entre otras.

Este eslabón tiene un gran peso en la gobernanza de los criterios de sustentabilidad, ya que aquí se encuentran grandes industrias cuyas empresas poseen un alto poder de influencia en el mercado. Para mencionar algunos ejemplos, en esta etapa se incluyen: UNILEVER, Burger King, P&G, Nestlé, entre otras.

Gobierno y organismos internacionales

Se engloba aquí a aquellos organismos que dictan las regulaciones que deben cumplirse, así como las guías que establecen los estándares de la industria.

En el caso de la empresa analizada, para poder producir en Ecuador y comercializar el CPO como orgánico en Europa, debe cumplir con la Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador (Acuerdo Ministerial N°299) y las regulaciones del Consejo de la Unión Europea (834/2007 y 889/2008).

Pero existen además estándares con los que se hace necesario cumplir para poder competir en la industria del aceite de palma sustentable. Algunos de ellos son Fair Trade, Fair for Life, RSPO, entre otros. La empresa bajo estudio aplica las Guías de Principios y Criterios de la Mesa Redonda sobre Aceite de Palma Sostenible (RSPO) y el Estándar RSPO de Certificación de la Cadena de Suministro.

ANÁLISIS DEL CONTEXTO INSTITUCIONAL

El aceite de palma se utiliza en infinidad de productos, desde alimentos hasta combustible y, a pesar que la expansión de la industria ha generado un crecimiento económico considerable, también significó costos ambientales y sociales relevantes.

Las plantaciones se han establecido generalmente a expensas de bosques y turberas. Asimismo, la conversión de bosques en plantaciones tiene consecuencias devastadoras para la biodiversidad y la provisión de servicios del ecosistema. En muchos casos, tierras que tenían bosque primario o tierras que eran el hogar de

especies protegidas y biodiversidad fueron “limpiadas” para preparar el terreno para la palma. El ejemplo mayormente difundido es el de los orangutanes en la isla de Borneo. Sumado a esto, el establecimiento de la infraestructura necesaria (extractoras, caminos y casas para los trabajadores) también ha contribuido a la deforestación.

Las emisiones resultantes de la utilización de la quema como método de limpieza y preparación de la tierra son una fuente mayor de contaminación del aire. Además, la deforestación y el drenaje de los suelos de turba hacen la tierra más susceptible de los incendios. Ello, sumado a la práctica de la quema, incrementa de manera extraordinaria las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) y otros contaminantes.

Muchas de las plantaciones y proyectos de cultivo de palma se llevaron y en algunos casos se siguen llevando a cabo sin la consulta previa de las comunidades locales, sin tener en cuenta sus derechos a la tierra y a un ambiente no contaminado. Además, en muchos casos se abusa de los derechos de los trabajadores y sus familias.

Son éstas, entre otras causas, las que han llevado al desarrollo de mecanismos para garantizar la protección del ambiente, la biodiversidad y las comunidades. Algunos son de carácter obligatorio y otros de adhesión voluntaria. Hay iniciativas de la industria en conjunto con la sociedad civil y otras de los gobiernos.

Para el caso bajo estudio, las normas y regulaciones de carácter obligatorio son:

- ✓ Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador (Acuerdo Ministerial N°299)
- ✓ Regulaciones del Consejo de la Unión Europea (834/2007 y 889/2008).

En tanto que de las de adhesión voluntaria, se mencionarán únicamente las Guías de Principios y Criterios de la Mesa Redonda sobre Aceite de Palma Sostenible (RSPO, por sus siglas en inglés) y el Estándar RSPO de Certificación de la Cadena de Suministro.

GOBERNANZA

Este sector presenta un tipo de gobernanza de mercado (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) ya que se trata de un *commodity*. La transferencia de información y conocimiento requeridos para llevar adelante las acciones de la cadena son de baja complejidad, y es aquí donde se observan oportunidades de *upgrading*. Sin embargo, en el universo de actores involucrados en la misma hay un alto nivel de profesionalización que permite un flujo de información eficiente, lo que no impide que pueda ser mejorado.

En la cadena de valor, la gobernanza se aglomera especialmente en el eslabón del gobierno y organismos internacionales. Son ellos los que establecen las reglas de juego y los criterios de sustentabilidad, si bien se podría decir que las empresas que deciden cumplir con estándares voluntarios y el público que opta por consumir sólo productos con estos sellos también tienen un rol preponderante.

Como se mencionó antes, el concepto de gobernanza hace referencia a la distribución del poder y control dentro de la cadena de valor. Según Kaplinsky y Morris (2010 [2002]) es posible distinguir tres formas de poder y control en la cadena de valor, que ellos llaman “gobierno legislativo” (establecimiento de reglas y condiciones), “gobierno ejecutivo” (alguna forma proactiva de gobernanza, ya sea por cooperación o coerción) y “gobierno judicial” (control de conformidad con las reglas y condiciones).

En el caso aquí presentado, se pueden identificar los diferentes roles como sigue:

- ✓ Gobierno legislativo: Gobierno de la República del Ecuador, Consejo de la Unión Europea y RSPO
- ✓ Gobierno ejecutivo: la empresa que decide certificar
- ✓ Gobierno judicial: Autoridad de control/ ente certificador

Al analizar el caso de esta empresa que produce en Ecuador y comercializa en el mercado europeo, se observa la obligación de cumplimiento con la ley ecuatoriana y la legislación del Consejo de la UE, que desempeñan el rol legislativo. Para el primero, se debe observar la aplicación de lo establecido por la Normativa General para Promover y Regular la Producción Orgánica – Ecológica – Biológica en el Ecuador (Acuerdo Ministerial N°299). La misma establece el marco general para promover la investigación, la transferencia de tecnología, la capacitación y regula la producción, procesamiento, comercialización, etiquetado, almacenamiento, promoción y certificación de productos orgánicos de origen agropecuario, incluido la acuicultura, en el Ecuador.

En segundo lugar, la empresa cumple con lo dictado en dos regulaciones del Consejo de la Unión Europea, la EC 834/2007 sobre producción orgánica y etiquetado de productos orgánicos y la EC 889/2008 que detalla reglas para la implementación de la anterior.

La empresa decidió además sumar otras certificaciones para poder competir en el mercado, entre ellas los estándares establecidos por la organización RSPO. Si bien es cierto que se puede decir que, en su rol ejecutivo, la empresa toma la decisión de aplicar también estos estándares que no son mandatorios, no es menos cierto que en el mercado de este tipo de productos, las certificaciones de este tipo se están convirtiendo en la línea de base para el ingreso.

Por último, la autoridad de control o ente certificador tienen un rol judicial. Son estas organizaciones las que se encargan del monitoreo de las empresas y garantizar que cumplen con la legislación aplicable y los estándares. Ellas tienen el poder de contralor y de otorgar (o no) el tan buscado sello que certifique la integridad del producto.

Identificación de oportunidades de *upgrading*

Al inicio de esta sección se mencionó la oportunidad de *upgrading* en la cadena de valor del aceite de palma en el caso bajo estudio en particular. Se observan oportunidades de mejora en distintos aspectos, generalmente asociadas a las exigencias establecidas por la legislación y los estándares.

Las exigencias son bastantes específicas en términos de cómo se espera que se lleve a cabo el trabajo, por lo que ofrecen una oportunidad de mejora en los procesos que lleva a cabo la empresa, especialmente mediante la clarificación de roles y responsabilidades, la preparación de planes y programas y el establecimiento de sistemas de control y monitoreo.

Asimismo, la actualización frecuente de las regulaciones y estándares fomenta la innovación en los procesos y los productos. También se esperan estándares mínimos de comportamiento en relación a aspectos sociales y de manejo del negocio no sólo para la empresa sino también para los terceros que se relacionan con ella, lo que promueve un mejoramiento general de la industria y no sólo de la empresa que pretende obtener el certificado.

Por último, pero no por eso menos importante, se deben mencionar los costos asociados a la obtención de estas certificaciones. Por un lado, está el pago al ente certificador. Generalmente, está el costo de la certificación más algunos posibles costos adicionales como por ejemplo en el caso de que sea necesario realizar estudios de laboratorio. Además, en el caso de productos orgánicos, el certificado debe ser renovado anualmente lo que implica por supuesto costos de renovación. Sumado a ello, siempre existen costos generados para adaptarse o ajustarse a los requerimientos, tales como infraestructura, elaboración de documentos, mantenimiento de registros, entre otros.

CONCLUSIONES

El análisis de la cadena de valor del aceite de palma en Ecuador mediante la metodología de la gobernanza de la sustentabilidad en las cadenas globales de valor permite identificar varias oportunidades de *upgrading*, específicamente si se considera el mercado de productos sustentables⁴ y orgánicos.

Aquellas empresas que quieren vender sus productos con etiqueta orgánica en la Unión Europea, no sólo deberán atenerse las regulaciones de este mercado, sino que también deberán considerar cumplir con los estándares que se han convertido en líneas de base de la industria. Sin embargo, estas exigencias no deben verse como obstáculos para la industria sino como oportunidades de mejora para la empresa que decide certificar y para la industria en general.

BIBLIOGRAFÍA

Boström, M; A. Jönsson; S. Lockie; A. Mol y P. Oosterveer (2015) Sustainable and responsible supply chain governance: challenges and opportunities. *Journal of Cleaner Production* (107), 1-7.

Bush, S; P. Oosterveer; M. Bailey y A. Mol (2015) Sustainability governance of chains and networks: a review and future outlook. *Journal of Cleaner Production* (107), 8-19.

Conferencia Mundial del Sector de Palma Africana (marzo de 2015) *Un panorama sobre el sector de palma africana*. Bogotá, Colombia.

Elkington, J. (1997). *Cannibals with Forks: the Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone Publishing.

FEDAPAL, Fundación de Fomento de Exportaciones de Aceite de Palma (s.f) Sitio web <http://fedapal.com/web/>

Fernández-Stark, K. y G. Gereffi (2011). *Manual de Desarrollo Económico Local y Cadenas Globales de Valor*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/05/14dic2012dukecggcmanualdelqvcversionlarga-120202184128-phpapp02.pdf>

⁴ Se hace esta distinción ya que los estándares de RSPO para aceite de palma sostenible permiten la agricultura no orgánica.

Gereffi, G., J. Humphrey y T. Sturgeon (2005) The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12(1), 78-104.

Gereffi, G. y K. Fernández-Stark (2011). Global Value Chain Analysis: a primer. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University.

Gereffi, G. (2014) Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy* 21 (1), 9-37.

Kaplinsky, R. y M. Morris, 2010 [2002]. *A Handbook for Value Chain Research* (Trad. G. Canale y J. Caló. Un manual para la investigación de cadenas de valor, IDRC. <http://www.proyectaryproducir.com.ar/wp-content/uploads/2010/04/Kaplinsky-Manual-completo-Rev-4-2010doc.pdf>

Pro Ecuador (s.f.) Sitio web www.proecuador.gob.ec/

Seuring, S. y M. Müller (2008) From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production* 16 (15), 1699-1710.

Sturgeon, T. (2011 [2009]) De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía* (2), 11-38. <http://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/1027/947>

Tinker, R. C. (2016). *The Palm Oil Book*. Wiley Blackwell.

Vera Martínez, P. S. (2016). Gobernanza y desarrollo sustentable: el caso de la industria del cemento en México, en *XV Asamblea General de la Asociación Latinoamericana de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración*, Medellín, Colombia.

APORTES A LA CONCEPCIÓN DEL GÉNERO DEL SUJETO DE LA ECONOMÍA

Águila, Nicolás **(CIEPP)**

En un trabajo previo presentamos una crítica a la concepción de sujeto dominante en economía (Águila et al., 2015). En ese momento, mostramos que tanto los economistas clásicos como neoclásicos (consideración que podría ser extendida a gran parte de quienes se reconocen como heterodoxos/as), consideraban al sujeto como un ente abstracto, carente de determinaciones personales, y ontológicamente previo a la sociedad, aislado y autosuficiente que, a partir de su accionar consciente y voluntario (ya sea tomado como egoísta por naturaleza o bien derivado a partir de una estructura axiomática), produce a la sociedad y sus instituciones.

Esta estructura de pensamiento fue cuestionada por autores/as del mismo *mainstream* quienes reconocieron la impotencia explicativa de su teoría para dar cuenta de la división sexual del trabajo⁵. No obstante, su propuesta de solución deja inmutados los fundamentos conceptuales y metodológicos de la teoría neoclásica en tanto adhiere exteriormente a las mujeres como un agente con preferencias *naturalmente* distintas, que quedan determinadas como amas de casa a partir del proceso de maximización de la utilidad conjunta del hogar en función de sus (des)ventajas comparativas respecto de los varones⁶.

Al modelizar al hogar como una unidad armónica, cuyo proceso maximizador puede ser subsumido en la figura del jefe de familia altruista (dada la imposibilidad de agregar curvas de utilidad), la diferencia genérica queda nuevamente borrada. Al mismo tiempo, tampoco logran dar cuenta de la incorporación de las mujeres al mercado laboral, en tanto el resultado óptimo-racional mantiene a las mujeres en la condición de amas de casa.

⁵ Cabe destacar que esta preocupación no se les presentó sino hasta el momento en el cual la división sexual del trabajo empieza a debilitarse, esto es, frente al problema empírico de la entrada masiva de las mujeres al mercado laboral. En este contexto, el texto de Gary Becker (1981), el más representativo de la denominada Nueva Economía del Hogar, aparece como una desvergonzada apologética de la división sexual del trabajo que se encuentra lejos de las asépticas descripciones de la teoría “pura”.

⁶ Como no podía ser de otra manera, en este planteo las identidades sexo-genéricas que escapan a las categorías de “varón” y “mujer” (en una concepción binaria que identifica unívocamente identidad y orientación sexual) se presentan como “desviados” aunque, por supuesto, sea en referencia al concepto estadístico...

Un desarrollo posterior dentro del propio *mainstream* critica que la dinámica intra-hogar, lejos del mundo armónico de Becker (1981), se caracteriza por el conflicto. Sostienen entonces que la herramienta apropiada para modelizar el comportamiento conflictivo al interior del hogar es la teoría de juegos, que permite considerar la influencia de las acciones de otros agentes en el proceso de optimización y en sus resultados. No obstante, más allá del cambio en la metodología de la modelización matemática, estos desarrollos no presentan ninguna crítica sustancial al abordaje neoclásico tradicional, en tanto sostienen sus fundamentos teóricos y epistemológicos.

Desde nuestra perspectiva, el problema consiste en la consideración apriorística del sujeto que lo presenta como se nos aparece: como *naturalmente* sexo-generizados y *abstractamente* libres. Como planteó Marx:

“Cuanto más lejos nos remontamos en la historia, tanto más aparece el individuo —y por consiguiente también el individuo productor— como dependiente y formando parte de un todo mayor (...). Solamente al llegar el siglo XVIII, con la “sociedad civil”, las diferentes formas de conexión social aparecen ante el individuo como un simple medio para lograr sus fines privados, como una necesidad exterior. Pero la época que genera este punto de vista, esta idea del individuo aislado, es precisamente aquella en la cual las relaciones sociales (universales según este punto de vista) han llegado al más alto grado de desarrollo alcanzado hasta el presente. El hombre es, en el sentido más literal, un ζῷον πολιτικόν no solamente un animal social, sino un animal que sólo puede individualizarse en la sociedad. La producción por parte de un individuo aislado, fuera de la sociedad (...) no es menos absurda que la idea de un desarrollo del lenguaje sin individuos que vivan juntos y hablen entre sí.” (Marx, 2011b, p.4).

Por este motivo, debemos invertir el análisis, es decir, no partir del sujeto individual, sino de la organización del proceso de vida humano en este contexto histórico particular que, en tanto proceso mediado por el trabajo, nos pone frente al estudio de la organización del trabajo social.

En el modo de producción capitalista, la organización del trabajo social se realiza de manera indirecta, esto es, ningún individuo le impone a otro cuánto, cómo ni qué producir⁷. Esta forma fragmentaria y atomizada de realizar la producción social implica que, a diferencia de la idea “robinsoneana” del sujeto neoclásico, ningún individuo es autosubsistente, por lo que debe acudir al intercambio mercantil para proveerse de los valores de uso necesarios para su reproducción⁸.

Así, en la sociedad capitalista los vínculos entre los productores no se presentan como vínculos directamente sociales, sino que se encuentran mediados por la mercancía, portados como un atributo de ella. Esta relación indirecta entre las personas tiene como forma necesaria de realizarse una relación directa entre personificaciones. El acto de compra-venta, que determina a la conciencia y la voluntad de los individuos

⁷ En este apartado nos reapropiaremos del desarrollo de Marx (2011) a partir de la lectura de Juan Iñigo Carrera (2008).

⁸ En este texto nos restringiremos a discutir la forma específica que adquieren los vínculos sociales en el modo de producción capitalista, y por lo tanto la forma específica que adquiere la subsistencia. No obstante, vale la pena destacar que la imposibilidad de autosubsistencia es una característica genérica del ser humano en tanto ser social.

como la de individuos libres, es la forma que adopta la enajenación de su conciencia en la mercancía (Iñigo Carrera, 2008).

Hasta aquí, presentamos un mundo en el cual las relaciones de dependencia personal, así como las características personales de los individuos no juegan ningún rol. Es ésta la imagen que presenta la economía neoclásica, al detenerse en las apariencias de la circulación, en el momento del mercado. No obstante, debemos avanzar un poco más para llegar a las determinaciones del capital y poder explicarnos las determinaciones específicamente capitalistas de las relaciones de dependencia personal.

El objeto del modo de producción capitalista no es la producción de valores de uso para la satisfacción de necesidades humanas, sino la valorización del valor, es decir, la acumulación de capital. El núcleo de este proceso es el aumento cuantitativo de la magnitud inicial desembolsada de dinero que permitirá poner en marcha una capacidad mayor de regir el trabajo social. Para tal fin, nos enfrentamos a que la forma necesaria de realizarlo es a partir de la compra-venta de la única mercancía cuya particularidad reside en que su valor es menor al valor de las mercancías que produce: la fuerza de trabajo. En este punto, surge la pregunta de cuál es y qué determina al valor de la fuerza de trabajo. No obstante, en este momento ya podemos reconocer un punto fundamental en relación a nuestra pregunta, que consiste en el hecho de que es el capital el sujeto de la producción social, y no los/as individuos/as, que son tales en tanto órganos de aquél.

Como toda mercancía, el valor de la fuerza de trabajo se determina por el tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario, realizado de manera privada e independiente requerido para su producción y reproducción. Para nosotros, esto involucra dos aspectos: la reproducción y la producción de la fuerza de trabajo.

Por un lado, la *reproducción* de la fuerza de trabajo consiste en el consumo de los medios de vida que el individuo necesita para su conservación y, por lo tanto, el valor de la fuerza de trabajo consiste en el valor de dichas mercancías. En tanto reproducción de la fuerza de trabajo, el individuo necesita consumir los medios de vida que le permitan reponer el gasto de cerebro, músculos, etc., invertidos en la jornada previa y presentarse en iguales condiciones productivas al día siguiente⁹. Así, los valores de uso necesarios por el individuo incorporan una dimensión histórica, cultural, moral y geográfica.

⁹ “El consumo productivo del obrero y su consumo individual son, como se ve, fenómenos totalmente distintos. En aquél, el obrero actúa como fuerza motriz del capital y pertenece al capitalista; en éste, se pertenece a sí mismo y cumple funciones de vida al margen del proceso de producción. El primero da por resultado la vida del capitalista; el segundo, la vida del propio obrero. (...) El aspecto de la cosa cambia, si en vez de fijarnos en un capitalista y en un obrero aislados enfocamos la clase capitalista y la clase obrera en su totalidad (...). Así, pues, dentro de los límites de lo absolutamente necesario, el consumo individual de la clase obrera vuelve a convertir el capital abonado a cambio de la fuerza de trabajo en nueva fuerza de trabajo explotable por el capital. Es producción y reproducción del medio de producción indispensable para el capitalista, del propio obrero. El consumo individual del obrero es, pues, un factor de la producción y reproducción del capital, ya se efectúe dentro o fuera del taller, de la fábrica, etc., (...). No importa que el obrero efectúe su consumo individual en su propio provecho y no en gracia al capitalista. (...) La conservación y reproducción constante de la clase obrera son condición permanente del proceso de reproducción del capital. El capitalista puede dejar tranquilamente el cumplimiento de esta condición al instinto de propia conservación y al instinto de perpetuación de los obreros.” (Marx, 2011, p. 480-81, subrayado en el original).

Por otro lado, encontramos la necesidad de *producción* de la fuerza de trabajo, es decir, la producción en continuo de vendedores de fuerza de trabajo para satisfacer las demandas de valorización permanente de capital. Esta, a su vez, puede ser analíticamente separada en dos: en primer lugar, la necesidad de producción de los individuos portadores de fuerza de trabajo (la reproducción biológica de la especie) y; en segundo lugar, las necesidades de producción original de una subjetividad productiva determinada, es decir, la formación de un individuo capaz de desplegar un trabajo determinado (de mayor o menor complejidad)¹⁰. Esta división cumple fines únicamente expositivos, ya que no existe un individuo sin determinadas características, y no existen determinadas características sin un individuo que las encarne.

En relación a la primera: “Dada la condición de individuos independientes que tienen los trabajadores en el modo de producción capitalista, la producción de nuevas generaciones de trabajadores se encuentra, ante todo, privadamente a cargo de sus padres” (Iñigo Carrera, 2004, p.29). Por lo tanto, los valores de uso que deben consumir los/as hijos/as de la familia obrera hasta alcanzar la edad productiva forman parte del valor de la fuerza de trabajo de los adultos que se encuentran económicamente activos.

Hasta aquí, hemos podido prescindir de las diferencias genéricas en tanto no juegan ningún rol en la determinación de la existencia de los roles sociales descriptos. Por este motivo, debemos seguir avanzando para respondernos de dónde brota la división sexual del trabajo.

En los albores del capitalismo, cuando la esperanza de vida era muy baja y la mortalidad infantil muy alta, se requería de una producción casi constante de hijos para satisfacer la demanda de trabajo requerida para la valorización permanente del capital. Esta condición confinaba a las mujeres a la reproducción biológica al interior del hogar durante toda su vida reproductiva (que en muchos casos coincidía con su vida efectiva), ya que los tiempos de embarazo, de trabajo de parto y otros, les impedían participar en continuo del proceso productivo, convirtiéndolas en una traba para la valorización permanente de capital. En cambio, en virtud de su superioridad física relativa¹¹ y el carácter poco científicamente controlable del trabajo centrado en la intervención de la fuerza y la pericia manual del obrero en el proceso de trabajo, el varón quedaba determinado como vendedor casi exclusivo de fuerza de trabajo.

Así se constituye la familia como ámbito privilegiado de reproducción biológica, en el cual priman las relaciones directas entre los miembros del hogar. De esta forma, las mujeres quedan determinadas como esposas y madres, y los medios de vida que necesitan para reproducirse entran, al igual que el de los/as hijos/as, en el valor de la fuerza de trabajo del varón adulto.

¹⁰ “La fuerza de trabajo solo puede existir en el individuo y su reproducción debe ser simultáneamente producción y valorización de las cualidades y habilidades humanas deseadas, así como adaptación de estas a los estándares de vida externamente impuestos por el mercado de trabajo. Tan imposible como trazar una separación entre el ser vivo individual y su fuerza de trabajo, es trazar una línea entre las dos caras del trabajo reproductivo” (Federici, 2013, p. 164).

¹¹ En este punto, a diferencia de la economía neoclásica, no estamos afirmando un carácter natural ni exógeno de la mencionada superioridad física que es, evidentemente, un producto social, histórico y cultural. Más adelante nos detendremos brevemente en este punto.

Ahora bien, así no sólo se está determinando a las mujeres a un determinado papel social, sino que se está creando a las mujeres en tanto sujeto a ocupar ese rol. Consideramos al carácter sexuado de la reproducción biológica de la especie humana como la base material biológica que sirve de sostén ideológico a la imposición, bajo esta forma concreta determinada históricamente de familia, en una norma heterosexual¹². Pero en tanto base material, es ella misma un producto histórico¹³.

Justamente por su exclusión de la venta inmediata de la fuerza de trabajo, las mujeres (así como los/as niños/as) eran individuos libres pero encontraban su libertad restringida al ámbito de las relaciones jurídicas privadas, para la compra-venta de mercancías. No eran libres para el ámbito de las relaciones jurídicas públicas, es decir, no eran ciudadanas en tanto se encontraban sujetas a relaciones de dependencia personal respecto del varón adulto vendedor de fuerza de trabajo. De esta manera, las relaciones de dependencia personal se presentan inequitativamente como una relación de subordinación real (aunque no formal) de la mujer al varón.

Por otra parte, nos encontramos con que en el modo de producción capitalista las necesidades de producción de la subjetividad productiva individual son de una complejidad creciente. En un primer momento, se requería que la formación de la fuerza de trabajo tenga lugar, principalmente, al interior del hogar. A medida que avanza históricamente el desarrollo de la producción de plusvalía relativa, la formación de la futura fuerza de trabajo pasa a adquirir progresivamente un carácter social general y se desarrolla la escolaridad formal, pero todavía sin prescindir totalmente de las relaciones directas (padre y madre) en ese proceso. Por lo tanto, aquí aparece la determinación del rol de las madres en tanto cuidadoras y formadoras de la subjetividad de los/as niños/as¹⁴.

No obstante, la formación de los niños poco tiene que ver con la de las niñas. Por el contrario, la construcción de la subjetividad y la corporalidad es una práctica generizada que responde a necesidad de formación de atributos productivos diferentes en función del rol social a desempeñar. De esta manera, los atributos que requerirán los niños son aquellos que les permitirán personificar la venta de su mercancía fuerza de trabajo, es decir, los de la competencia¹⁵. Así, es desde este momento que esa mercancía se empieza a formar, física y subjetivamente. Por el contrario, las mujeres

¹² Por motivos de espacio quedará por fuera del alcance de este trabajo, pero queríamos agregar que la norma posee, adicionalmente, la característica de la monogamia.

¹³ En este texto nos concentraremos en los mecanismos de subjetivación de los géneros, pero debemos tener presente que los propios sexos son también productos históricos: "La naturaleza humana de los hombres/mujeres no evoluciona de la biología en un proceso lineal, monocausal, sino que es el resultado de la historia de la interacción entre las mujeres/hombres con la naturaleza y entre sí. Los seres humanos no se limitan a vivir, los animales viven. Los seres humanos producen sus vidas. Esta producción tiene lugar en un proceso histórico. En contraste con la evolución en el mundo animal (historia natural) la historia humana es historia social desde el principio." (Mies, 1999, p.31, traducción propia).

¹⁴ El rol de cuidadora no se restringe al de los niños. Si bien no podremos profundizar al respecto, también incluye a los adultos mayores y a quienes pierden sus capacidades productivas de manera temporal o indefinida. A la vez, se requiere de un proceso de transformación técnico-material de las mercancías compradas para hacerlas consumibles por la familia trabajadora que es principalmente realizado por las mujeres (cocinar, lavar, etc)

¹⁵ A nuestro juicio, esto se manifiesta de manera clara en los deportes jugados por los varones, apuntados a desarrollar la solidaridad bajo la forma de su contrario (la competencia) y a estimular el desarrollo de la fuerza física.

son formadas para desarrollar una subjetividad cariñosa, sumisa y proveedora de cuidados, propia de su futuro rol social como esposas/madres. Esta lógica formativa no se reduce al ámbito familiar, sino que se extiende al conjunto de las instituciones sociales, siendo las educativas de fundamental relevancia.

Considerando lo planteado hasta aquí, podemos afirmar que la determinación de la familia obrera, lejos de ser un resabio feudal o una estructura patriarcal ahistórica, se determina por la propia acumulación de capital y a su medida. No es una estructura preexistente funcional a la valorización de valor, sino que es el propio desarrollo de la plusvalía relativa el que la produce y la transforma a su paso. Si bien la forma de la familia trabajadora se presenta como igual a la de modos de producción previos, su contenido es radicalmente transformado por el capitalismo.

No obstante, este esquema se ve profundamente revolucionado con los cambios en la organización mundial de la producción que tienen lugar desde los setenta. Principalmente porque genera las condiciones no sólo de posibilidad, sino de necesidad de la incorporación masiva de las mujeres al mercado laboral a escala global. Si bien por motivos de espacio quedará por fuera del desarrollo de este trabajo, cabe destacar que la estructura que hemos expuesto se ve profundamente transformada, en tanto se empiezan a difuminar la división sexual del trabajo y, con ella, se atiende a un proceso de progresiva homogeneización de los atributos productivos y de sus formas de expresión (Águila, 2015). De este modo, se empieza a asistir a la disolución de las relaciones de dependencia personal como tendencia histórica del capitalismo. Finalmente, el conjunto de estas tendencias provoca la emergencia política de identidades sexo-genéricamente disidentes y el cuestionamiento de la norma heterosexual y monógamica.

Esta situación empieza a desplegar una contradicción, ya que la reproducción de la discriminación de las mujeres (tanto por fuera como en el mercado laboral) tenía como base material a la división sexual del trabajo. En la medida en que las mujeres empiezan a ingresar en plenitud al mercado laboral, éstas se empiezan progresivamente a borrar. En otras palabras, el resultado de este proceso implica una tendencia a la homogeneización de los atributos productivos (por ejemplo, a través de la igualación de los años de escolarización) cuyo resultado es la disolución gradual de las diferencias de género como factor diferenciador de la fuerza de trabajo y de la brecha salarial. Así, se va transformando la subjetividad de mujeres y varones, revolucionando los estereotipos de géneros tradicionales y abriendo lentamente paso a una forma de conciencia universal.

En conjunto, en este trabajo nos hemos propuesto dar algunos pasos hacia una comprensión del sujeto que parta de la formación económica de la sociedad y pueda dar cuenta de su lugar en ella. Entendemos que el desarrollo de este abordaje y la profundización sobre sus implicancias teóricas puede ser el puntapié para repensar a la economía sin caer en una naturalización del comportamiento humano ni en una consideración apriorística del sujeto como un dato exógeno.

BIBLIOGRAFÍA

Águila, N (2015). "Transformaciones en el valor de la fuerza de trabajo: El paso de una determinación familiar simple a una determinación familiar compuesta", VIII Jornadas de economía crítica, Río Cuarto, Septiembre 2015.

Águila, N; Bonals, S y Cesana, P (2015). Aproximaciones al sujeto de la ciencia económica. En XXI Jornadas de epistemología de la economía, Buenos Aires, Octubre 2015.

Becker, G (1981). Tratado sobre la familia. Alianza Editorial, Madrid.

Federici, S (2013). Revolución en punto cero. Trabajo doméstico, reproducción y luchas feministas. Disponible en [http://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Revolucion en punto cero-TdS.pdf](http://www.traficantes.net/sites/default/files/pdfs/Revolucion%20en%20punto%20cero-TdS.pdf)

Iñigo Carrera, J (2004). Trabajo infantil y capital. Imago Mundi, Buenos Aires.

Iñigo Carrera, J (2008). El capital: Razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia. Imago Mundi, Buenos Aires.

Marx, K (2011 [1867]). El capital. Crítica de la economía política, Tomo I. Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Marx, K (2011b [1953]). Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858. Siglo XXI editores, México D.F.

Mies, M (1994 [1986]). Patriarchy and accumulation on a world scale. Women in the international division of labour. Zed Books, Londres.

TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN PARA EL DESARROLLO Y LA INCLUSIÓN SOCIAL. ANÁLISIS DE POLÍTICAS PÚBLICAS

Aronica, Sandra

**Facultad de Ciencias Económicas (FCE). Universidad Nacional de Córdoba
(UNC)**

INTRODUCCIÓN

Ya es un hecho innegable que las TIC y en particular las tecnologías móviles, pueden dar lugar a usos sociales positivos para mejorar la calidad de vida. La ONU, el Banco Mundial o el Foro Económico Mundial, son organismos que están llevando a cabo numerosos estudios sobre el papel de las TIC en el desarrollo y reconocen su incuestionable contribución a la inclusión social, ya que están cambiando la forma en la que se crea, comparte y difunde la información, la manera en que nos comunicamos, trabajamos y nos recreamos.

Se entiende por inclusión/exclusión social al grado en el que individuos, familias o comunidades son capaces de participar activamente en la sociedad, ejerciendo un cierto control sobre sus propios destinos (Navarro, 2012). En ello influirán una variedad de factores ligados a los recursos económicos, como el empleo, el acceso a servicios básicos como la salud, la educación o la justicia, el acceso a la vivienda, la cultura, la carencia de redes de apoyo formales e informales, la imposibilidad de potenciar los talentos y habilidades personales, etc. Por lo tanto, se entiende que la inclusión social no es solo una cuestión de poseer un determinado nivel de recursos, sino también poder decidir ante diferentes oportunidades de vida, tanto individuales como colectivas.

Las TIC están posibilitando la participación de individuos y colectivos tradicionalmente aislados o marginados, en los procesos decisorios y la creación de nuevas oportunidades económicas, tal y como destaca el informe de la ONU (2008): «...*Los teléfonos móviles han conferido más poder a la población y han alentado el espíritu empresarial en los países en desarrollo. Permiten a los usuarios acceder a información relativa a la educación, la salud y el empleo, realizar transacciones bancarias y mantener los lazos familiares y sociales...*»

En los últimos años gran cantidad de países de América Latina se embarcaron en el desafío de integrar las tecnologías en las aulas y 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. Estas iniciativas también apuntaron a la inclusión social y a la mejora de la calidad educativa, acompañadas de la incorporación de TIC en los procesos de enseñanza aprendizaje (Dusel, 2011). En Argentina el estado ha hecho esfuerzos para disminuir la brecha digital, difundiendo en la población el uso de las TIC de manera equitativa, a través de políticas que brinden a las personas la posibilidad de una mayor cultura digital.

Hablar de inclusión social a través de las TIC, requiere pensar en su opuesta: la exclusión social a través de las TIC. La exclusión digital se apoya en factores como la discrepancia en la infraestructura, la desigualdad en los recursos económicos entre las diferentes poblaciones y regiones, del mismo modo que

entre las zonas urbanas y las rurales; la edad, siendo el factor generacional muy importante, debido a la tendencia a que las personas más jóvenes sean quienes, en mayor medida, utilizan las innovaciones tecnológicas, a diferencia de algunas personas mayores a las que se les dificulta esta inclusión; el género, las personas con discapacidad, el territorio, la educación, entre otros. (Colombia Digital, 2012).

DESARROLLO

TIC. ¿Factor inclusivo o exclusivo?

El trabajo, el mercado, los procesos productivos, la política, la educación, los medios de comunicación, la vida cotidiana, etc. se han transformado con la incorporación de las TIC. De este modo, dentro de las opciones que conlleva el uso de las TIC en las sociedades, algunos expertos plantean, con optimismo, que el acceso y uso de las TIC y especialmente de Internet, posibilitarán la disminución (e incluso la desaparición) de la brecha digital y por ende, de la brecha social. Otros mantienen una concepción un poco más realista, en tanto plantean que solamente en la medida en que la brecha social y las estructuras que la determinan disminuyan, podrán cerrarse las diferencias en el acceso y uso de las TIC (Colombia Digital, 2012). En esta segunda postura se refuerza la idea de que la brecha digital es una forma más de las diferencias sociales que estructuran la sociedad; de tal manera que se justifica revisar los estudios que muestran que la existencia de grandes diferencias sociales dificulta e impide el desarrollo de la sociedad de la información. En esta perspectiva autores como Van Dijk y Hacker (2003), entre otros, manifiestan que “la reducción de la brecha digital está supeditada de una forma muy importante a la reducción de diferencias sociales tales como las de carácter educativo o las relativas a nivel de ingresos”.

Tal y como destaca el informe de “Innovar para incluir” perteneciente al Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (Pnud, 2009): *“La reducción de la brecha digital, por tanto, debe ser una cuestión abordada adecuadamente, construyendo políticas públicas para integrar y generar capacidades, ya no solo en los sujetos “desconectados”, sino también entre los que tienen acceso a las TIC pero no logran aprovecharlas para obtener el bienestar que se desprende de estas”*. Las consecuencias de no pertenecer al mundo tecnológico ya no se remiten únicamente a su manejo, sino que afectan a la capacidad general del sujeto para interactuar con la sociedad, así como la de generar bienestar, satisfacción y una buena calidad de vida para sí mismo y su familia.

Por lo tanto, para reducir la brecha digital es necesario crear condiciones para que las personas con menor posibilidad de acceso y uso a las TIC tengan la capacidad de hacerlo y, así, generar nuevos conocimientos, mediante la utilización de tecnología, que les permita a dichas personas transformar sus condiciones, (Argentina Comparte y Colombia Digital, 2012).

Según los parámetros de IDRC (2011), se pueden englobar las diferentes iniciativas TIC que fomentan la inclusión social principalmente en tres ámbitos: 1) Las relacionadas con la e-economía, que en su sentido más amplio, se refiere al uso de las TIC en la innovación de productos y procesos a través de todos los sectores de la economía, que durante la última década se han presentado como

uno de los motores principales de la productividad y el crecimiento en la economía global.

2) Los facilitadores electrónicos como la salud y la educación, dos elementos relevantes en la nivelación, representan áreas en las que la implementación de las TIC impacta directamente en el surgimiento de sociedades más equitativas.

3) Los relacionados con la ciudadanía electrónica, es así como las TIC posibilitan una participación como ciudadanía activa y se establecen nuevas formas de interacción entre gobierno y ciudadanos a través de las TIC.

La educación, como lo destaca la publicación de las Naciones Unidas, en el marco de la iniciativa eLAC (VV.AA. 2008) aparece como el primer y mejor ámbito de influencia en la consecución de un mayor desarrollo a través de las TIC. Así, se da lugar a nuevos conceptos como “e-learning” (educación electrónica) y “m-learning (educación móvil), que ponen en la discusión el papel, el estatus y la credibilidad de la educación formal y sus instituciones ante la inclusión de las TIC en las aulas.

A la universalización del uso de las TIC en términos de igualdad, se suma la necesidad de innovar en la integración de éstas al sistema educativo para lograr aprendizajes de calidad. Así, se plantean nuevas barreras por superar, relacionadas con la democratización, la equidad y la calidad; que deben ser puestas en consideración a la hora de medir el éxito en la innovación TIC de los sistemas educativos. Por una parte, los estados tienen la necesidad de incluir a las TIC dentro del sistema educativo, sin dejar de lado su potencialidad democratizadora e igualadora en términos de calidad, y, por otra parte, deben superar las brechas digitales (Lugo, 2010).

Tanto la Organización de las Naciones Unidas (ONU) como la Unesco, plantean que el acceso a las TIC es una forma de inclusión en la nueva sociedad de la información en la que nos encontramos inmersos. Así el objetivo número ocho del “Informe sobre los objetivos de desarrollo del milenio” de la ONU orienta a “*dar acceso a los beneficios de las nuevas tecnologías, en particular los de las tecnologías de la información y las comunicaciones*” y en dos de las cumbres mundiales sobre la sociedad de la información, celebradas en Ginebra (2003) y Túnez (2005), también se insistió en la importancia de hacer accesibles a todos, los beneficios económicos, sociales y educativos de los adelantos tecnológicos, con el fin de mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Políticas públicas y educativas TIC en Argentina.

En lo que respecta a las políticas TIC destinadas a promover su integración en la educación, las acciones se consolidan como políticas públicas en la medida que se proponen reducir la brecha digital que caracteriza a la región. Para ello, en sus planes de acción se establecen ciertos elementos que buscan favorecer e incentivar el uso de estas en el sistema educativo, mediante: la formación del profesorado, la disponibilidad de contenidos digitales y aplicaciones, la creación de redes de apoyo, el énfasis puesto en la investigación y el desarrollo, y la promoción de comunidades de práctica. La literatura especializada en políticas TIC, en particular en el campo de la educación, identifica grandes componentes o conjuntos de aspectos que organizan el complejo entramado de decisiones y factores que confluyen finalmente en el diseño e implementación de dichas políticas: gobierno, estrategia y gestión; acceso y conectividad; cultura digital; apropiación, desarrollo y distribución de contenidos digitales educativos.

Estos componentes no son excluyentes entre sí dentro de las políticas TIC sino que constituyen las principales dimensiones donde se presentan los mayores

desafíos que se deben afrontar. El acceso y la conectividad son considerados uno de los primeros pasos de las políticas de incorporación de las TIC en el ámbito educativo y la condición necesaria, aunque no suficiente, del proceso de integración. Luego de la provisión de equipamiento y conectividad a las escuelas es indispensable crear una “Cultura digital” en estudiantes y docentes. En la medida que crece el acceso a mayor cantidad de contenidos y herramientas con dispositivos más sencillos y económicos, se van creando nuevas prácticas culturales de las que participa gran parte de los actores escolares también en su vida cotidiana extraescolar, lo que propicia la “Apropiación de las TIC”. La integración de las TIC en el currículo implica que las políticas TIC tienen que ser acompañadas por políticas pedagógicas específicas, que tiendan directamente a la mejora de los aprendizajes de los estudiantes (aprender sobre las TIC, con las TIC o a través de). Actualmente, la existencia de políticas promovidas por organismos internacionales confiere responsabilidades a los Estados en lo que se refiere a la promoción en el acceso, uso y apropiación de las TIC en sus regiones, con el fin de crear mecanismos que disminuyan la brecha digital y que, por ende, favorezcan la igualdad de oportunidades y la inclusión social. Así mismo, diferentes organismos internacionales han dedicado sus esfuerzos a promover directrices y a definir políticas y líneas de acción que contribuyan a impulsar el derecho de acceso a las tecnologías para todos los ciudadanos, entre los que se destacan la ONU, la UNESCO, la Unión Europea y la OCDE. 0

Los países de América Latina y el Caribe avanzaron a ritmos diferentes en el desafío de integrar las tecnologías en las aulas desarrollando estrategias para la inserción de las TIC a través de iniciativas públicas o proyectos apoyados por organismos multilaterales y organizaciones no gubernamentales nacionales o internacionales. Si bien muchos de ellos iniciaron ese proceso en los primeros años de la década de 2000, solo en los últimos años las han concretado y solo cuatro países de América Latina y el Caribe se encuentran en una segunda etapa de generación de estrategias digitales. Entre las experiencias pioneras, que continúan vigentes en América Latina, se encuentran los siguientes programas (SITEAL, 2014):

- en Costa Rica, el Programa de Informática Educativa del Ministerio de Educación Pública y la Fundación Omar Dengo (PIE MEP-FOD) iniciado en 1988 y centrado en la programación.
- en Chile, se gestó a partir de 1992 la Red Enlaces, pionera como modelo de redes escolares.
- en México, la Red Escolar comenzó a gestarse durante la segunda mitad de 1990 y consistía en una comunidad escolar basada en Internet;
- en Brasil, el Programa Nacional de Tecnología Educativa (ProInfo), se inicia a mediados de la década de 1990 y se basa en equipamiento y capacitación docente.
- en Argentina, Educar comienza en el 2000, como el primer portal educativo nacional público de la región;
- en Uruguay, el Plan de conectividad educativa de informática básica para el aprendizaje en línea (Ceibal) inicia en 2007 con la distribución gratuita de una computadora portátil por cada estudiante y docente de la enseñanza primaria pública;

En Argentina el punto de partida de las políticas TIC también se ubica en los años noventa y está ligado con la integración de la informática y las telecomunicaciones en todos los campos de desarrollo, inclusive el educativo. Las primeras experiencias comenzaron con programas o líneas de acción que formaron parte de políticas que privilegiaban la atención a los sectores más

vulnerables y cuya estrategia era garantizar mayor equidad en el acceso a las herramientas digitales. El modelo de distribución y localización del equipamiento informático dentro de la escuela que caracterizó dichas experiencias fue el denominado “modelo de laboratorio”, para lo cual los esfuerzos se concentraron en la provisión de computadoras, y acciones complementarias a estas, como acondicionamiento o construcción de laboratorios de informática, así como políticas focalizadas de capacitación docente y de incorporación de las TIC a las prácticas educativas.

El programa “argentin@internet.todos” creado en 1998, fue el más importante en el ámbito nacional en esa época y permitió la instalación de centros tecnológicos comunitarios (CTC), distribuidos en todo el territorio nacional. A partir de dicho momento se sucedieron una serie de programas, muchos de ellos enfocados directamente a la educación tales como: el Programa de Mejoramiento de la Enseñanza Media (PRODYMES II) y el Plan Social Educativo (PSE), ambos desarrollados con un fuerte componente de equipamiento y el Programa RedEs, desarrollado durante los años 1998 y 1999 y centrado en la distribución de equipamiento informático a través del armado de laboratorios o gabinetes de computación.

Durante el período comprendido entre el año 2003 y hasta el año 2009 se implementaron en nuestro país los siguientes:

- Programa de Mejoramiento de la Enseñanza Media II (PROMSE).
- Programa de Apoyo a la Política de Mejoramiento de la Equidad Educativa (PROMEDU);
- Proyecto de Mejoramiento de la Educación Rural (PROMER).
- Programa Integral para la Igualdad Educativa (PIIE) iniciado en 2004.
- Programa para el Fortalecimiento Pedagógico de las Escuelas beneficiarias del PIIE (FOPIIE), desarrollado durante el período 2006 a 2009.
- Sin embargo, el antecedente directo del actual Programa “Conectar Igualdad” fue el “Programa Inclusión Digital Educativa”, del Ministerio de Educación, que durante el 2010 entregó netbooks y a partir del año 2011, este Programa se unificó a Conectar Igualdad, completándose en forma paulatina las entregas de equipos a los diferentes ciclos educativos a partir de ese año.

En el sitio oficial de “Argentina Comparte” (Diciembre, 2015), publicaba como políticas TIC vigentes en Argentina:

- Programa MIPC que gestionaba la instalación de Centros de Enseñanza y Acceso Informático (CEAs) en todo el país.
- El Programa Nacional Con Vos en la Web tiene como objetivo la educación y concientización sobre el uso responsable de las TIC.
- El Programa Conectar Igualdad (Decreto 459/10), es una iniciativa implementada en conjunto por Presidencia de la Nación, la Administración Nacional de Seguridad Social (ANSES), el Ministerio de Educación de la Nación, la Jefatura de Gabinete de Ministros y el Ministerio de Planificación Federal de Inversión Pública y Servicios. Tiene como objetivo reducir las brechas digitales, educativas y sociales en toda la extensión de nuestro país para recuperar y valorizar la escuela pública.
- Y como complemento a estos programas, estaba el Plan Argentina Conectada, una iniciativa del Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios que contaba con un Plan Integral de Conectividad que entre sus objetivos proponía brindar conectividad al 100% de las escuelas públicas entre los años 2011 y 2015.

CONCLUSIONES

Cada vez más estudios, muestran la estrecha relación entre brecha digital y desigualdades sociales, por lo cual es muy importante que estas dos situaciones no se traten como problemas aislados, ya que si se apuesta a una reducción en la brecha digital es fundamental establecer condiciones para que quienes estén expuestos a pocas posibilidades de acceso y uso de las TIC, tengan la capacidad de hacerlo.

Para disminuir la brecha digital se insiste en difundir en la población el uso de las TIC de manera equitativa mediante la acción estatal, no de una forma aislada, sino con programas integrales que brinden a las personas la posibilidad de una mayor participación social.

Los gobiernos deben asumir un papel activo, no solo como reguladores de la industria de las telecomunicaciones, si no también promoviendo y ejecutando proyectos relativos a la adopción de TIC con impactos favorables en los sectores de la población menos favorecidos socialmente.

No se puede olvidar que tanto iniciativas privadas como estatales pueden aportar a la reducción de la brecha digital; sin embargo, pese a las iniciativas y directrices que diferentes sectores puedan tomar, es necesario reconocer que las TIC no tienen virtudes intrínsecas para eliminar las desigualdades que generan exclusión; evidentemente, se requieren otras condiciones de naturaleza política, cultural, social, económica y educativa que propicien el desarrollo de las capacidades para generar nuevas oportunidades.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARGENTINA COMPARTE. Sitio oficial que reúne en un sólo sitio todas las políticas públicas estatales orientadas a la juventud.

COLOMBIA DIGITAL (2012). Tecnologías de la información para la inclusión social: una apuesta por la diversidad. Bogotá. Colombia. Capítulo 4: Límites y posibilidades de las TIC en la inclusión social. Corporación Colombia Digital.

CEPAL (2010b). «Las TIC para el crecimiento y la igualdad: renovando las estrategias de la sociedad de la información». En: Informe para la Tercera Conferencia Ministerial sobre la Sociedad de la Información de América Latina y el Caribe. Lima, 21-23 noviembre 2010. 113 p.

DUSSEL, I. (2011). “Aprender y enseñar en la cultura digital.” VII Foro Latinoamericano de Educación. Experiencias y aplicaciones en el aula. Fundación Santillana.

FUNDACION TELEFONICA. (2012). Tic, desarrollo y negocios inclusivos. Informe 12. Barcelona. España.

GUERRA, M.; JORDÁN, V. (2010). CEPAL: Políticas públicas de la Sociedad de la Información en América Latina: ¿una misma visión? Comisión Económica para América Latina y el Caribe y Unión Europea. Chile.

IDRC. (2011). Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo, Oficina Regional para América Latina y el Caribe. ICT4D Américas. Descripción del programa 2006-2011

KRAMER, W. J.; JENKINS, B.; KATZ, R. S. (2007). The Role of the Information and Communications Technology Sector in Expanding Economic Opportunity. John F. Kennedy School of Government de la Harvard University. Iniciativa de responsabilidad social de la empresa. Cambridge (Massachusetts).

- LAGO, S. (2012). "Inclusión digital en la educación pública argentina. El Programa Conectar Igualdad". Revista Educación y Pedagogía. ISSN 0121-7593. Universidad de Antioquia - Facultad de Educación.
- LUGO, M.T. (2010). "Las políticas TIC en la educación de América Latina. Tendencias y experiencias. Revista Fuentes, 10, 2010; pp. 52-68.
- NAVARRO, S. (2012). TIC, desarrollo y negocios inclusivos. Fundación Telefónica. Editorial Ariel. España.
- ONU (2008). Organización de las Naciones Unidas. Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Informe sobre la Economía de la Información 2007-2008: «Ciencia y tecnología para el desarrollo: El nuevo paradigma de las TIC».
- ONU. (2011). Organización de las Naciones Unidas. Objetivos de desarrollo del milenio: Informe de 2011. Nueva York.
- PNUD. (2009). Innovar para incluir: jóvenes y desarrollo humano. Informe sobre desarrollo humano para Mercosur 2009-2010. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Diciembre, 2009. Argentina.
- SITEAL (2014). "Informe sobre tendencias sociales y educativas en América Latina". Instituto Internacional de Planeamiento de la Educación de la UNESCO en Buenos Aires y la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura.
- UNESCO. (2010).
- VAN DIJK, J. & HACKER, K. (2003). The Digital Divide as a Complex and Dynamic Phenomenon. En: The Information Society, No. 19 Taylor & Francis Inc.
- VV.AA. (2008). Panorama Digital 2007 de América Latina y el Caribe. Naciones Unidas y CEPAL.

LA ÉTICA, LA TEORÍA DE LA DECISIÓN Y LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD INSTRUMENTAL MÍNIMA

Bonatti, Patricia **(CERADEC-IADCOM-FCE-UBA)**

LA ÉTICA

El debate acerca de la racionalidad está presente en toda la historia de la filosofía, desde Platón, Aristóteles, pasando por San Agustín, Santo Tomás en la Edad Media, el racionalismo moderno de Descartes, con la Escuela de Frankfurt y su racionalidad crítica, Adorno y Max Horkheimer, la racionalidad discursiva de Jürgen Habermas etc. Esto no pretende ser una lista exhaustiva sino dar idea de la pluralidad de enfoques.

En el marco de la Administración, y más precisamente en Teoría de la Decisión se debaten los aspectos éticos de las decisiones. Uno de los temas que suele atravesar las reflexiones y debates sobre la teoría de la decisión es el referido a los valores éticos que no forman parte de la teoría. Existen opiniones y creencias opuestas. ¿Es legítimo que la Teoría de la Decisión incorpore esos valores? ¿La Teoría de la Racionalidad Instrumental Mínima es tan mínima que es trivial? ¿Casi inexistente? ¿Es anti-ética?

Las teorías clásicas de la racionalidad plantean la diferencia entre las “cuestiones de hecho” y las “cuestiones de valor”. Esta distinción implica que las cuestiones de hecho pueden ser ratificadas o refutadas racionalmente mientras que las cuestiones de valor son subjetivas. Y aquí se abre el debate ya que hay enfoques que precisan que en las cuestiones de valor debe también aplicarse la racionalidad.

Se sostiene desde la filosofía de la ciencia que toda racionalidad debe ser ética. Diferentes autores señalaron la insuficiencia de la teoría de la racionalidad instrumental mínima.

(Gómez, 1995,80); “Pero por otro lado, tal como ya indicamos, la fundamentación de una racionalidad ética parece imposible desde el modelo de una racionalidad valorativamente neutra, reducida a un conjunto de reglas de la lógica deductiva incapaz de operar, tal como enfatizó Hempel, en el dominio de los juicios acerca de valores y fines. La fundamentación racional de una ética es reemplazada, en consecuencia, por un conjunto de decisiones pre-rationales acerca de tales valores y fines”.

Karl Otto Apel con su ética del discurso afirma que la racionalidad está en crisis porque se la ha reducido a una racionalidad puramente instrumental, cuyo caso extremo y más notable es el de la racionalidad científico-tecnológica. Este autor sostiene que considerar valorativamente neutra la racionalidad instrumental imputada a la ciencia tiene como consecuencia la obsolescencia de la racionalidad ética. Esto se debe a que toda discusión acerca de valores y normas para la acción ha sido dejada de lado (Apel, 1979, 307-348)

Jürgen Habermas y la racionalidad comunicativa sostiene que si la conducta racional se reduce a incrementar la probabilidad de llevar una acción instrumental exitosa, el interés por los objetivos se estaría considerando un único valor relacionado con lo fáctico, que es la economía de medios para alcanzar los objetivos. Habermas, (1990, 37).

Estos dos pensadores, plantean que la reducción de la racionalidad a su dimensión instrumental impide poner en discusión los fines y valores que guían

las acciones de los decisores. La racionalidad instrumental, valorativamente neutra no es suficiente. Se necesitan acuerdos de fines y medios que sean compartidos por la comunidad, con una reflexión crítica y permanente. Se considera a la teoría de la racionalidad instrumental mínima como insuficiente, hay que explicitar los valores.

LA TEORÍA DE LA DECISIÓN

Con los estudios sistemáticos de Taylor y Fayol luego de la Revolución Industrial el modelo económico neoclásico era el de decisor como un agente racional. Este agente racional persigue como propósito la maximización de su utilidad, es decir el hombre económico.

A partir del año 1947, von Neuman y Q Morgenstern darán nacimiento a la primera teoría normativa, con sus axiomas y teoremas. Revisada y completada luego por J. Savage, Allais, Herstein y Milnor, Luce y Raiffa, Jensen entre otros. Subyace aquí el concepto de racionalidad del agente económico que actúa con sus preferencias conocidas, definidas e invariables. Su objetivo se ajusta siempre a la maximización de la utilidad de sus resultados monetarios.

A comienzos de los años 70, cambia el escenario del mundo cuando entra en escena el fenómeno de la globalización, los mercados tradicionales comienzan a estancarse, surge el problema competitivo. Se comienzan a cuestionar los supuestos neoclásicos de la racionalidad del decisor.

Los estudios psicológicos más importantes comenzaron en la Universidad hebrea de Jerusalén, con los investigadores israelíes Daniel Kahneman y Amos Tversky atacando las prescripciones de la Teoría de la Elección Racional y los axiomas de las teorías normativas. Así se fueron detallando y comprobando con experimentos de laboratorio, las llamadas trampas o sesgos a la hora de decidir, que nos lleva a un mapa de racionalidad limitada. Kahneman (Premio Nobel de Economía en el año 2002) y sus colaboradores catalogaron esas trampas en contextos de riesgo e incertidumbre además de precisar funciones de comportamiento.

Tversky y Kahneman con *Prospect Theory* pasaría a ser el centro de los estudios empíricos sobre la toma de decisiones, que está relacionada con el análisis del comportamiento en situaciones de riesgo e incertidumbre. La Cumulative Prospect Theory propone una teoría para describir la toma de decisiones reales, Tversky y Kahneman profundizarán y darán nuevas dimensiones a las ideas de racionalidad acotada iniciada por Simon en su *Cumulative Prospect Theory* (CPT).

Lejos de haber “demostrado la irracionalidad humana” como han sugerido estudios superficiales, han tomado distancia de la noción irrealística de racionalidad perfecta indicando las vías para construir modelos en base a racionalidad acotada

En la actualidad la psicología entiende que el proceso de decisión está compuesto por dos sistemas de pensamiento: uno el intuitivo y el otro de razonamiento (Kahneman, 2003). El primero procesa los estímulos más rápido. Con bajo esfuerzo y utilizando mecanismos heurísticos como de asociatividad o relacional entre los objetos que están siendo analizados para tomar la decisión. El segundo queda para los cálculos conscientes. Realizados con esfuerzo y aprendizaje. Esto da una mejor aproximación a determinar cómo deciden los seres humanos.

Para nosotros los hallazgos de Kahneman no anulan las teorías normativas sino que la complementan. El conocer los mecanismos que en general son intuitivos, quizás inconscientes nos abre la oportunidad de nuestra propia reflexión para

minimizar esos sesgos (parecería muy osado pretender anularlos) y así ir acercando el proceso a la pretendida objetividad.

El enfoque pretende conjugar en un modelo íntegro y sistémico, relacionado con la psicología, que sirva a la hora de decidir.

SIMON, LA TEORÍA AMPLIA DE LA RACIONALIDAD HASTA LA TEORÍA DE LA RACIONALIDAD INSTRUMENTAL MÍNIMA

Simon Herbert, (1989) presenta el concepto de racionalidad olímpica y racionalidad intuitiva. La primera es algo irreal, pues el decisor no puede contar con el pleno dominio de las condiciones para decidir. No puede elaborar un mapa completo de alternativas para elegir el curso de acción que le cumpla con la función de utilidad. Es decir, se observó que las elecciones de los individuos no siempre eran coherentes y que no siempre eran racionales (en el sentido de la racionalidad perfecta). De allí surge su “racionalidad limitada” y el concepto de “satisfacción” en lugar de la “maximización”. La racionalidad intuitiva incorpora el juicio y la buena intención de los seres humanos. Para Simon los decisores se dan por satisfechos pues no pueden aspirar a conseguir el “máximo”. Los límites de la racionalidad son la preocupación central de la teoría administrativa porque es el límite entre los aspectos racionales y no racionales del comportamiento social humano.

Elster, (1988) expone la Teoría amplia de la racionalidad y Pedro Pavesi (1997) la Teoría de la racionalidad instrumental mínima. Estas dos teorías tienen en común que los objetivos, propósitos de toda situación de decisión son definidos por el decisor y no se imponen objetivos de orden ético, político o social. Ambas teorías entienden que la ética es trascendental y que toda expresión de objetivos es racional si existe una deliberación previa para su fijación. Cada decisor tendrá sus razones. Da lugar a la desobediencia. El decisor puede tener objetivos éticos y objetivos no éticos. Será su propia ética, moral, etc., que le impondrá sus valores, y no la teoría en sí misma.

Elster entiende que la acción racional es aquel tipo de acción relacionado con razones, las cuales comprenden tanto creencias como deseos. Las tres condiciones básicas para la acción racional son:

a) Que las razones sean razones para la acción b) Que las razones sean de hecho la causa de esa acción para la cual son razones c) Que las razones sean las causa de esa acción de modo “correcto” Así caracteriza una “teoría estricta” de la racionalidad (Thin theory)

Incluye esta teoría como un mecanismo de explicación y lo considera como válido en cuanto a poder utilizarlo en el afán de comprender la realidad, el universo de decisión y lo considera además como un mecanismo superador. Para Elster la racionalidad plena no se logra alcanzar al momento de la decisión. Habla de una racionalidad imperfecta (1989), pues para él, el decisor que persigue sus fines, en general no los alcanza con el grado de efectividad que podamos asegurar de racionalidad plena, sin por esto ser irracional.

Existen debilidades individuales y del marco decisorio que son los culpables de no poder alcanzar esa racionalidad plena.

Elster dedica en sucesivas obras a analizar los problemas y restricciones que van surgiendo en torno a la racionalidad.

En “Ulises y las sirenas. Estudios sobre racionalidad e irracionalidad” (1979), ofrece el relato de Homero con el canto de las sirenas:

Plena racionalidad: Los cantos de Sirena le fueran indiferentes (Luego del mecanismo instalado)

Irracionalidad: Desconocer su debilidad y caer seducido y apartado de su senda. El individuo siempre decide sus fines, sus objetivos. No es irracional reconocer debilidades en la voluntad. Es racional valerse de trucos para neutralizar esa debilidad.

Otro tipo de Racionalidad: La Racionalidad Indeterminada. Cuando un decisor no tiene una conducta irracional porque no puede elegir una alternativa que maximice su utilidad. Según Elster esta situación puede deberse a :

- a) Incertidumbre. No pueden evaluarse los cursos de acción por falta de información
- b) Por interacción estratégica. Aquí intervienen otros actores que están influenciando la decisión. Teoría de los Juegos. Según Elster. “no hay modo en que un jugador pueda formarse una creencia racional de lo que hará el otro” (1999, 21)
- c) Imposibilidad de priorizar las preferencias .A nuestro juicio el más frecuente.

Según Elster sería una racionalidad indeterminada. No irracional.

Irracionalidad de las preferencias: En “Uvas amargas. Estudios sobre la subversión de la racionalidad” (1983): Utiliza la fábula de la zorra y las uvas, en cuanto a que la zorra se ve imposibilitada de alcanzar las uvas para satisfacer su hambre, uvas que están a punto justo- habilita un mecanismo inconsciente que la protege , que hace que vea a las uvas incomibles. Este mecanismo la ayuda, la protege ante la frustración de no poder cumplir son su objetivo.

Aquí incorpora las emociones, y sostiene que pueden ser apropiadas o adecuadas siempre en función a las creencias que las provocan. De aquí se depende que puede darse el caso de una emoción racional basada en creencias irracionales y/o una emoción irracional basada en una creencia racional. Es así que entonces no requerimos a la ética para calificar una conducta como racional.

Pavesi en su trabajo Esbozo de una teoría mínima de la racionalidad instrumental mínima presentado en la VIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA (1997, 196-204), sostiene que quiere sentar las bases para una teoría de la racionalidad menos exigente que la racionalidad mínima que propone Cherniak (1986) o la racionalidad débil de Elster (1983), hasta tanto exista una teoría de la racionalidad mínima o no; débil o fuerte pero reconocida por la comunidad científica para ser considerada apta para la conducta racional en el ámbito de la administración de organizaciones.

Pavesi en el apartado 8.3 agrega que “el decididor no está capacitado para ejercer su preferencia entre dos o más cursos de acción, por cualquier causa o razón” (Pavesi, 1997,4). Y continúa, “el punto crucial de la teoría de la decisión, de la acción o de la racionalidad: la inhabilidad para definir una preferencia lo que da lugar a lo prescriptivo”. En la tesis se propone que si bien es prescriptivo, quien tenga que decidir explicita cuáles son los valores ya que según Pavesi en el apartado 8.5 los valores “son subjetivos y pueden cambiar a través del tiempo. El decididor no es congelado: va cambiando y cambian sus fines, sus valores, sus evaluaciones, sus criterios” (Pavesi, 1997, 4). “Lo que nos importa aquí es la racionalidad del actor (sujeto)” (Pavesi, 1997, 5 apartado 8.7 entre ellos, no hay unilateralidad en la relación en los términos de Weber y Parsons. La racionalidad es, así esencialmente subjetiva y nada más que subjetiva”. Y continúa en el apartado 2 “en segundo lugar, los condicionamientos sociales y éticos son interpretados y aceptados o no por el sujeto”. (Pavesi, 1997, 6) esta es una razón para explicitar valores, creencias y preferencias, no es suficiente la reflexión.

En la misma página punto 4 in fine sostiene “Lo importante es que los fines son propios del sujeto: tiene el derecho a los fines que quiera, tiene el derecho a no aceptar fines de otros y aún del medio social en que está inmerso: es libre” (Pavesi, 1997, 6).

CONCLUSIONES

En este trabajo hemos abordado un poco de historia y caracterización de la problemática de la Teoría de la Decisión relacionada con la ética y la Teoría de la Racionalidad Instrumental Mínima.

Hemos analizado con más profundidad la Teoría amplia de Elster y la Teoría Mínima de Pavesi para detallar la postura de la Teoría de la Decisión que utilizamos en los abordajes del proceso decisorio.

Distinguimos taxativamente los ámbitos de la racionalidad y de la ética. Como dice Elster la bondad ética no puede ser un criterio para definir la racionalidad de los deseos, creencias y decisiones. Y como bien dice Pavesi racionalidad y ética son conceptos totalmente independientes. Se puede ser racional y ético y racional y no ético.

Los fines, los propósitos los define el decisor. Y según su moral, su ética, definirá objetivos éticos u objetivos no éticos. el sujeto tendrá o no tendrá en cuenta postulados éticos o morales de acuerdo a su personalidad o a su particular visión del mundo.

Ética y racionalidad son claramente conceptos independientes, lo que implica una toma de posición en una discusión muy antigua. Se puede ser racional y ético o racional y no-ético pero siempre se es racional mientras haya un mínimo de deliberación.

Entonces para que una decisión sea racional se requiere una deliberación del ser humano, para eliminar los actos impulsivos que están fuera del ámbito de la racional.

Así llegamos a la deliberación para definir medios que puedan cumplir los objetivos y calificarlo de racional. Cada decisor tendrá sus razones para fijar sus fines, serán para él racionales y para otros pueden no serlo.

El ser humano con su propia y única estructura mental, con sus sentidos y las ilusiones cognitivas propias y del contexto, hace lo mejor que puede: Tratar de accionar la alternativa elegida para cumplir con sus fines, sus objetivos.

Siempre se optimiza, en el mundo percibido por el actor.

Pero esos fines son propiedad exclusiva del decisor, en función a sus creencias, mapa mental, estructura genética, pasado, etc. todas las variables que confluyen en el pensamiento y razonamiento a la hora de decidir

El decisor no puede abarcar todo el universo en cuestión, como así también no puede jamás estar con la certeza de poder analizar el mundo real, siempre habrá distorsiones, mínimas o máximas, siempre estará aumentado o disminuido en intensidad, en variables, en relaciones, etc., que provengan de su emoción, de su propio intelecto y razonamiento conjugándose con los del contexto referencial. La ética es trascendental pero los fines son del individuo. El ser humano tiene la libertad de desobedecer, de mentir, de lograr el mejor provecho en aras de otro decisor, o de la sociedad.

Una organización, una empresa, una entidad de bien público, la comunidad, la sociedad en la que actuamos puede y “debe” imponer fines éticos, pero no una metodología que nos ayude a la hora de decidir.

Estamos de acuerdo que en toda organización, toda comunidad, etc. la libertad de uno termina donde comienza la libertad del otro, por lo tanto esos fines

tendrán que ser discutidos entre los sujetos a los efectos de llegar a un acuerdo, a fines compartidos y con valores incluidos. .

Para algunos pensadores no existen métodos o instrumentos a-valorativos. La Teoría de la Decisión no impone los fines. No incluye valores.

Los marcos perceptivos son estrechos, sesgos, únicos. Racionalidad intrínseca e las conductas. Las decisiones de mentir.

Considerando las relaciones medios-fines y costo-beneficio si procuramos ponernos en un instante en la posición de cualquiera decisor de la historia, es evidente que su conducta resulta comprensible e indiscutiblemente “racional”. Aunque ello signifique mentir descaradamente, dilapidar dineros o comprometer imagen, cada uno fue perfectamente racional y se orienta a cumplir otros fines, a preservar sus puestos, su dignidad personal, el reconocimiento de los pares, etc. Dentro de la historia, todas las conductas adquieren pleno sentido. Solo fuera de la historia advertimos esas estafas, etc. con el lente del observador que es diferente al del actor. Entonces cambiamos los fines, y si cambiamos los fines se trata de otra decisión.

Tenemos inhabilidad para ampliar el horizonte decisorio y/o considerar activos intangibles. Una variación en el horizonte decisorio puede modificar la decisión.

Padecemos las influencias de las rutinas y reglas. Marcos perceptivos de las jerarquías de la organización. Marcos perceptivos de la comunidad.

A veces la decisión no tiene fines intrínsecamente antiéticos “per se” pero pueden tener consecuencias antiéticas y ello no, porque los involucrados fueran personas malvadas, deshonestas o incompetentes. Pueden ir cerrándose a la percepción de los aspectos éticos como consecuencia de marcos perceptivos estrechos y/o potenciados por factores de contexto.

No es la idea de exonerar de culpa o responsabilidad a los decisores en general, solo reflexionar en la posibilidad de que esto suceda Lo que suele llamarse ceguera ética.

La ceguera ética describe una situación en la cual el decisor pierde la habilidad de percibir las dimensiones éticas el caso y por ende resulta altamente vulnerable al riesgo de incurrir en conductas moralmente reprobables.

Los seres humanos filtramos el mundo a través de nuestros sentidos primero y luego a través de nuestra mente que está compuesta por nuestra estructura genética, cultural, nuestro pasado, nuestras experiencias únicas y que nos definen con nuestra personalidad, nuestro carácter, nuestras emociones, y por último y no menos importante los marcos del entorno. Reflexionar sobre nuestras limitaciones, ejercitarnos en el rol del abogado del diablo, añadir los consejos y las mirradas de otros decisores involucrados, animarnos a cuestionar, sobre todo a los procedimientos standard, a las rutinas automáticas cotidianas que no hacen más que estrecharnos los marcos, buscar las señales de alarma que a veces sentimos y no profundizamos por el objetivo inconsciente de nuestra mente de simplificación que siempre está presente. Si conformamos un equipo decisorio, tener muy presente los riesgos de conformidad propios de las decisiones grupales.

Vamos desarrollando nuestros propios mapas cognitivos, nuestros propios procedimientos para adentrarnos en la complejidad que debemos enfrentar, y así vamos navegando en ese mundo, mundo que no es objetivo. Así simplificamos el proceso de decisión y seguimos avanzando hasta elegir la alternativa y convertirla en acción. Pero ese proceso está teñido de nuestra propia subjetividad, no solo en la determinación de los fines y medios sino en la descripción de las variables que forman parte de ese proceso. A través de

nuestro propio lente individual y subjetivo. Tenemos limitaciones, hacemos foco en lo que nos emociona, en lo que más nos interesa, y una única delimitada decisión se ve diferente según sea el decisor involucrado. Entonces estaremos en presencia de marcos perceptivos que condicionarán la percepción “objetiva” que en realidad es un fenómeno de laboratorio, y no una descripción del mundo que nos rodea.

Decisor subjetivo. Decisor que jamás será objetivo. Decisor que será racional si efectuó una deliberación en la situación de decisión y que impondrá sus propios fines a la situación, que serán éticos o no éticos según su propia moral, su propia ética.

BIBLIOGRAFÍA

Bonatti, Patricia (Coordinadora) (2011). *Teoría de la Decisión*. Buenos Aires: Pearson-Prentice Hall.

Cherniak, Christopher, “Minimal Rationality”, MIT Press, Cambridge, 1986.

Elster, Jon (1989) *Ulises y las sirenas. Estudios sobre la racionalidad e irracionalidad*. México: Fondo de Cultura Económica.

Elster, Jon (1988) *Uvas amargas. Sobre la subversión de la racionalidad*. Barcelona: Editorial Península.

Elster, Jon (1999) *Juicios salomónicos. Las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*. Madrid: Gedisa.

Gómez, Ricardo J. (1995) *Neoliberalismo y pseudociencia*. Buenos Aires: Lugar Editorial

Habermas, J. (1990) *Teoría de la acción comunicativa*, Primera edición 1981, Taurus, Buenos Aires.

Kahneman, Daniel (2003) Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *The American economic review*, 93(5), 1449-1475

Pavesi, Pedro F.J. “Esbozo de una Teoría Mínima de la Racionalidad Instrumental Mínima” Trabajo presentado a las III Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA, 16 de Octubre 1997.

Pavesi, Pedro F. J. “Bunge y las Teorías de la Elección Racional: Una discusión”, trabajo presentado a las IV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA, 9 de Octubre 1998.

Simon, Herbert (1989) *Naturaleza y límites de la razón humana*. México: Fondo de Cultura Económica.

Notas/Revistas:

“Antes de tomar una gran decisión”, Daniel Kahneman, Dan Lovallo y Oliver Sibony, *Harvard Business Review*, Junio 2011

“Todo es relativo”, Gary Hamel, *Revista Gestión*- Marzo Abril 2005.

Presentación de avances del Proyecto de Investigación: EL ENFOQUE DE CADENA DE VALOR Y LA GOBERNANZA DE LA SUSTENTABILIDAD. SECYT, UNC 2016-2017

Buraschi, Mónica **(FCE-UNC)**

Peretti, María Florencia **(FCE-UNC)**

Amato, Celina Noé **(CONICET)**

INTRODUCCIÓN

Es habitual encontrar en la literatura que la adopción de criterios de sustentabilidad en las organizaciones es resultado de su interacción con los diversos *stakeholders* o partes interesadas, entre los que se cuentan clientes, proveedores y gobierno, por mencionar algunos. La teoría de los *stakeholders* o partes interesadas impulsada por Freeman (1984) resalta la existencia de diversos grupos interesados en el accionar de la empresa. Numerosos autores vinculan a la RSE con una actitud comprometida hacia sus *stakeholders* (Hopkins 1998, 2003; Jackson y Hawker 2001; Van Marrewijk 2001, 2003; AECA 2004; Dahlsrud 2006) Sin embargo, identificar al *stakeholder* relevante es muchas veces un proceso complejo en aquellas actividades que presentan encadenamientos múltiples.

El enfoque de cadena de valor (CV) resulta de utilidad cuando se desea representar la complejidad de los procesos productivos actuales a fin de identificar puntos de intervención. Así por ejemplo, es considerado una herramienta para “diversificar la producción y ampliar la participación en aquella parte de la estructura productiva que tiene mayor intensidad en conocimientos o cuya tasa de crecimiento de la demanda es más elevada” (CEPAL 2014: 85). También es referido como una manera de lograr la inserción de las Pymes en los procesos productivos, fortalecer el tejido industrial y mejorar la relación entre los sectores público y privado mediante la generación de conglomerados, (CEPAL 2014: 86) o como una forma de aprendizaje de la interacción entre comprador y vendedor (Humphrey 2004: 2).

En la literatura sobre CV se distinguen dos enfoques principales: un enfoque horizontal, que se concentra en la relación entre las diferentes etapas, los procesos y los actores que intervienen desde la producción hasta el consumo final por un solo producto, y un enfoque vertical, que se ocupa de temas específicos tales como la eficiencia, las políticas y procedimientos, la gobernanza, etc. (Scott 2014).

Desde el enfoque horizontal, el concepto de sustentabilidad fue relacionado con el de CV en el ámbito de la Logística, a través del concepto de *Sustainable Supply Chain Management* o Gestión Sustentable de la Cadena de Suministros, que implica “la gestión de los materiales, la información y los flujos de capital, así

como, la cooperación entre empresas a lo largo de la cadena de suministro, a la vez que toman en cuenta los objetivos de las tres dimensiones del desarrollo sostenible, es decir, económica, ambiental y social” (Seuring y Müller 2008: 1700) con el fin de “satisfacer las necesidades de las partes interesadas y mejorar la rentabilidad, la competitividad y la capacidad de recuperación de la organización en el corto y largo plazo”. (Ahi y Searcy 2013: 339).

Entre los temas específicos que considera el enfoque vertical, el aspecto de la gobernanza de la cadena de valor resulta de especial interés para identificar aquellos eslabones que ejercen el poder de “configurar activamente la distribución de ganancias y riesgos en una industria” (Gereffi 2014: 13), que presumiblemente serán los mismos que determinen los criterios de sustentabilidad de toda la cadena. En este sentido, los tipos de gobernanza (Gereffi et al. 2005: 83-84) se describen como:

- Mercado: el regulador de las relaciones es el precio. Una de sus características es que el costo por cambiar la relación con otro proveedor/socio es bajo. Sin embargo, lo anterior no significa que los vínculos de mercado sean transitorios, éstos pueden mantenerse en el tiempo a través de la repetición de operaciones.
- Modular: se caracteriza porque el proveedor produce según las especificaciones del cliente, asumiendo el proveedor la responsabilidad de las competencias tecnológicas del proceso. Sin embargo, en el proceso se suele emplear maquinaria genérica lo que implica que no requiere una inversión específica para satisfacer los criterios del cliente.
- Relacional: caracterizada por relaciones de dependencia entre proveedor y cliente, así como de mayor especificidad en los activos empleados en el proceso.
- Cautiva: se caracteriza por relaciones entre pequeños proveedores y grandes compradores, en las que suele haber un alto seguimiento y control por parte de las empresas líderes.
- Jerarquía: caracterizada por la integración vertical de las actividades; con control de la administración que desciende de los directivos a los subordinados o de la matriz a las filiales.

La gobernanza de la sustentabilidad también ha adquirido una importancia creciente en la literatura y en los instrumentos de gestión, evaluación y reporte de la sustentabilidad. El concepto tridimensional (económico, social y ambiental) de la sustentabilidad fue evolucionando más recientemente hacia el enfoque ESG (*Ecological, Social and Governance*), popularizado por el GRI (*Global Reporting Initiative*), la organización internacional que promueve la estandarización de los reportes de sustentabilidad a nivel mundial. Este enfoque reemplaza la dimensión económica, que se da por sentada, por la dimensión de la gobernanza, la cual es definida como “los arreglos que una compañía establece para garantizar la integridad de los procesos de gestión” (GRI 2013: en línea). La cuarta edición de las guías del GRI (G4), lanzadas en mayo de 2013, pone especial énfasis en la dimensión de la gobernanza entre los aspectos estratégicos de la organización. Esto puede observarse, por ejemplo, en la cantidad de indicadores de gobierno en relación al total de indicadores del G4: 22 de 58 en total, lo que representa casi un 40% (Buraschi, Peretti y Amato 2015).

En los abordajes teóricos encontramos también representaciones gráficas de la sustentabilidad que consideran a la gobernanza, también llamada dimensión

político-institucional, como la cuarta dimensión de la sustentabilidad (O'Connor 2006; Gallopin 2006; Rocuts, Jiménez Herrero y Navarrete 2009).

A pesar de estos avances, los mecanismos de evaluación y control de la sustentabilidad muchas veces se encuentran desconectados de los sistemas de control de gestión, siendo necesario profundizar la investigación empírica en cuanto a los factores que inciden en la integración de la sustentabilidad en la estrategia de la empresa (Gond 2012).

En las organizaciones cordobesas, según lo relevado por nuestro equipo en investigaciones anteriores, el ideal de la sustentabilidad organizacional está muy presente en la percepción de los empresarios. Esto es especialmente notorio cuando se evalúan aspectos relacionados a un plano ideal o ético. En cuanto a las acciones desarrolladas por las organizaciones, no siempre van en consonancia con esta percepción de los empresarios y no adquieren la misma fuerza que en el plano ideal para lo cual se argumenta que existen diferentes barreras que impiden pasar de la convicción a la acción (Amato, Buraschi y Peretti 2015). En virtud del marco teórico propuesto, interesa ahora contextualizar las percepciones, acciones y barreras utilizando el enfoque de cadena de valor, a partir de identificar el eslabón que ejerce la gobernanza y los demás *stakeholders* que influyen en la configuración de los criterios de sustentabilidad relevantes para la actividad.

En este sentido, la pregunta de investigación que nos planteamos es: ¿Cómo influyen la gobernanza y las partes interesadas en la adopción de criterios de sustentabilidad en las cadenas de valor que operan en Córdoba, Argentina?

Las hipótesis que nos planteamos para el desarrollo de la investigación, en todos los casos referidos al contexto de la Provincia de Córdoba, son las siguientes:

H1: El eslabón de la cadena de valor que ejerce la gobernanza es el que determina los criterios de sustentabilidad a adoptar por el resto de los eslabones de la cadena

H2: La aplicación de criterios de sustentabilidad por parte de un eslabón de la cadena es afectada por las demandas específicas de los stakeholders para dicho eslabón, en particular la normativa impuesta por el Estado en sus distintos niveles.

H3: Los mecanismos más utilizados para garantizar el cumplimiento de los criterios de sustentabilidad se refieren a la exigencia de estándares con auditoría externa

El aporte esperado del proyecto radica en proponer un abordaje integral de las fuerzas que interactúan en el establecimiento de criterios de sustentabilidad que ayude a la evaluación y el control de los mismos a lo largo de la cadena de valor.

Como antecedente de este abordaje mencionamos el trabajo realizado por este equipo como parte del macroproyecto internacional de ALAFEC titulado "Adopción de criterios de sostenibilidad en las cadenas de valor de Latinoamérica", en el cual se analizó la cadena de valor de las empresas embotelladoras de bebidas gaseosas localizadas en Córdoba, Argentina y dio lugar a la producción de tres capítulos de libro con referato internacional que se encuentran en proceso de revisión (Amato et al, s.f., Buraschi et al, s.f. y Peretti et al, s.f.).

IMPACTO DEL PROYECTO

A través del análisis de los mecanismos de gobernanza de la sustentabilidad que utilizan las empresas para garantizar el cumplimiento de los criterios establecidos a lo largo de la cadena de valor y la correspondencia de estos criterios con las demandas de los *stakeholders*, se espera contribuir a la difusión de prácticas sustentables y lograr una mayor aplicación de las mismas a lo largo de toda la cadena de valor.

Por otra parte, el proyecto permitirá aportar casuística que servirá de base para análisis comparativos con empresas de otros países en el marco del macroproyecto ALAFEC en el cual participa el equipo, el cual persigue el objetivo de aportar conocimiento sobre el estado actual de la adopción de criterios de sustentabilidad en las empresas latinoamericanas insertas en cadenas de valor globales con el fin de sugerir lineamientos de política pública pertinentes. Además, las conclusiones de este trabajo se publicarán en libros colectivos con referato doble ciego, permitiendo una trascendencia internacional de la actividad de nuestra Universidad.

OBJETIVOS

Objetivo general:

Analizar los mecanismos de gobernanza de la sustentabilidad que utilizan las empresas para garantizar el cumplimiento de los criterios establecidos a lo largo de la cadena de valor y la correspondencia de estos criterios con las demandas de los *stakeholders*.

Objetivos específicos:

- Analizar casos seleccionados de cadenas de valor en función de su gobernanza.
- Relevar la normativa gubernamental aplicable a las cadenas de valor estudiadas en lo que se refiere a la promoción de la adopción de criterios de sustentabilidad
- Esbozar la estrategia de sustentabilidad de las empresas pertenecientes a las cadenas seleccionadas
- Relevar los mecanismos de gobernanza que utilizan las empresas analizadas para garantizar el cumplimiento de la estrategia de sustentabilidad a lo largo de la cadena
- Extraer lineamientos que puedan servir de guía a otras empresas de nuestro medio para la gobernanza de la sustentabilidad
- Aportar casuística que sirva de base para análisis comparativos con otros países en el marco del macroproyecto ALAFEC

MATERIALES Y MÉTODOS

La organización de la producción y el consumo más allá de las fronteras nacionales ha sido estudiada a través de diversos modelos, tales como el de Gestión de la Cadena de Suministros (más conocido como Supply Chain Management - SCM), el de Cadenas Globales de Commodities (CGC), el de

Cadenas Globales de Valor (CGV) y el de Redes de Producción Global (RPG) (Bush et al 2015).

El modelo de CGV (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005), busca explicar o predecir cómo los distintos nodos de agregación de valor de una actividad productiva se vinculan dentro de una economía a nivel territorial-espacial. Las cadenas de valor locales y regionales también se encuadran dentro de cadenas de valor globales, por lo que el enfoque es aplicable en cualquiera de estas escalas, sea ésta local, regional o global. (Sturgeon, 2011 [2009]).

En la literatura sobre cadenas de valor se distinguen dos enfoques principales: un enfoque horizontal, que se concentra en la relación entre las diferentes etapas, los procesos y los actores que intervienen desde la producción hasta el consumo final por un solo producto, y un enfoque vertical, que se ocupa de temas específicos tales como la eficiencia, las políticas y procedimientos, la gobernanza, etc (Scott, 2014). La existencia de estas dos dimensiones de análisis derivó en un cuarto modelo: el de RPG, tendiente a integrar las dos dimensiones en un solo marco de análisis. Los autores de esta corriente sostienen que este modelo permite una mejor comprensión de la organización económica global enfatizando la naturaleza social y territorial de la producción y el consumo (Bair, 2008; Hess, 2004). Se argumenta que en la actualidad los modelos de CGC, CGV y RGV tienden a converger entre sí, distinguiéndose en conjunto del SCM (Bush et al, 2015).

Todo análisis de cadenas globales de valor enfatiza que los productores locales aprenden mucho de los compradores globales sobre cómo mejorar sus procesos de producción, lograr calidad muy buena y constante y aumentar la velocidad de respuesta. El conocimiento requerido para mejorar parte de los clientes y desciende por la cadena. Sin embargo, las oportunidades de mejora (*upgrading*) local varían según la forma en que las cadenas son gobernadas (Humphrey y Schmitz, 2002) y el proceso para lograr dicha mejora no es automático sino que requiere de intervención estatal (Dalle et al, 2013).

Empleando el enfoque de caso de estudio, se aplicará una metodología de análisis que integre las propuestas de Gereffi y Fernández-Stark (2011), CEPAL (2014) y Kaplinsky y Morris (2010 [2002]) para caracterizar las cadenas de valor y su gobernanza. A partir de la metodología propuesta por Fernández-Stark y Gereffi (2011) para el estudio de cadenas globales de valor se abordará el estudio en tres etapas: 1) descripción general de la cadena de valor y su gobernanza, 2) análisis del contexto institucional y 3) identificación de oportunidades de *upgrading* o escalamiento.

De esta manera, una vez caracterizada la cadena de valor y su gobernanza, se realizará posteriormente una investigación documental sobre la normativa legal vigente aplicable a la actividad productiva en particular, específicamente en lo que se refiere a la promoción de la adopción de criterios de sustentabilidad y de manera paralela se realizará investigación documental de los reportes publicados por las empresas (si hubiera disponibles) a fin de deducir su estrategia de sustentabilidad y su aplicación en los diversos eslabones de la cadena. Los indicadores reportados se sistematizarán a través del modelo

desarrollado en Amato et al (2015), producción derivada de los Proyectos SECYT del equipo durante los períodos 2012/2013 y 2014/2015.

Del relevamiento anterior surgirán los mecanismos de gobernanza utilizados en aquellos casos en que los indicadores son reportados por empresas de diversos eslabones de la cadena. Si el caso lo requiere, se complementará la investigación documental con entrevistas a participantes clave en la cadena y/o autoridades gubernamentales.

AVANCES

Siguiendo la metodología de trabajo propuesta, se han analizado diferentes casos de cadenas de valor que operan en parte en la provincia de Córdoba. En este sentido, el equipo viene desarrollando algunos casos pertenecientes a distintas industrias, a saber: plantas embotelladoras de gaseosas, pymes de producción hortícola, pymes de la industria automotriz, industria de los biocombustibles y cadena de valor de la madera.

En esta primera etapa de trabajo, se ha avanzado sobre la caracterización de cada una de las cadenas de valor, identificando los principales actores de las mismas, los criterios de sustentabilidad incorporados, las demandas de los distintos stakeholders asociados a cada cadena y particularmente se ha determinado el tipo de gobernanza ejercido dentro de la cadena y se avanzó en la identificación de cuáles son los stakeholders que determinan los criterios de sustentabilidad.

La caracterización realizada de cada una de estas cadenas de valor se presentan en diferentes ponencias, resaltando la particularidad de que todas responden a un marco teórico y metodológico en común que está presentado en este artículo.

BIBLIOGRAFIA

- AECA, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. (2004) Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa. Documentos AECA, Madrid.
- Ahi, P. y C. Searcy (2013). A comparative literature analysis of definitions for green and sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production* 52, 329-341.
- Amato, C. N.; Buraschi, M. y Peretti, M. F. (2015). Orientación de los empresarios de Córdoba-Argentina hacia la sustentabilidad y la responsabilidad social empresarial: identificación de variables asociadas a cada constructo. *Contaduría y Administración* 61 (1), 84–105.
- Amato, C. N.; Buraschi, M. y Peretti, M. F. (s.f.) Estrategias de las empresas líderes para implementar y promover criterios de sostenibilidad en las cadenas de valor en Latinoamérica. Capítulo de libro en dictamen.
- Bair, J. (2008) Analysing global economic organization: embeded networks and global chains compared. *Economy and Society* (37), 339-364.

- Buraschi, M.; Peretti, M. F. y Amato, C. N. (2015) La gestión de la sustentabilidad en las cadenas de valor internacionales. Ponencia. XXI Jornadas de Epistemología de las Cs. Ec., FCE-UBA, 5 al 7 de octubre.
- Buraschi, M.; Peretti, M. F. y Amato, C. N. (s.f.) La cadena de valor del embotellado de bebidas gaseosas en Córdoba, Argentina. Capítulo de libro en dictamen.
- Bush, S.; P. Oosterveer; M. Bailey y A. Mol (2015) Sustainability governance of chains and networks: a review and future outlook. *Journal of Cleaner Production* (107), 8-19.
- CEPAL, Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2014) Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial, Santiago de Chile. Recuperado de: <http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36743/S20131092.pdf?sequence=4>
- Dahlsrud, A. (2006). How Corporate Social Responsibility is defined: an Analysis of 37 Definitions. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management* 15, 1–13.
- Fernández-Stark, K. y G. Gereffi (2011). Manual de Desarrollo Económico Local y Cadenas Globales de Valor. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University <http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/05/14dic2012dukeceggcmanualdelgvcversionlarga-120202184128-phpapp02.pdf> [agosto 2014]
- Dalle, D.; Fossati, V. y Lavopa, F. (2013) Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor? CEI. *Revista Argentina de Economía Internacional* (2). Disponible en: http://www.cei.gob.ar/userfiles/nota1_0.pdf [junio 2016]
- Freeman, R.E. (1984) *Strategic Management: a Stakeholder Approach*, Boston: Pitman.
- Gallopin, G. (2006) Los indicadores de desarrollo sostenible: Aspectos conceptuales y metodológicos. Ponencia. Seminario de expertos sobre Indicadores de Sostenibilidad en la formulación y seguimiento de políticas. Fodepal. Santiago de Chile.
- Gereffi, G. (2014) Global value chains in a post-Washington Consensus world, *Review of International Political Economy* 21(1), 9-37.
- Gereffi, G. y Fernandez-Stark, K. (2011) Global value chain analysis: a primer. Center on Globalization, Governance and Competitiveness, USA. Recuperado de: http://cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12(1) febrero, 78-104
- GRI, Global Reporting Initiative (2013). G4 Sustainability Reporting Guidelines. Disponible en: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/Spanish-G4-Part-Two.pdf>
- Gond, J.-P., Grubnic, S., Herzig, C., y Moon, J. (2012). Configuring management control systems: Theorizing the integration of strategy and sustainability. *Management Accounting Research* 23, 205-223.
- Hess, M. (2004) 'Spatial' relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness. *Progr. Human Geography* (28), 165-186.
- Hopkins, M. (1998). *The Planetary Bargain: Corporate Social Responsibility Comes of Age*. Macmillan: London.
- Hopkins, M. (2003). *The Planetary Bargain – CSR Matters*. Earthscan: London.

- Humphrey, J. (2004). Upgrading in global value chains. World Commission on the Social Dimension of Globalization, OIT, Ginebra. Working Paper 28. Recuperado de: http://www.oit.org/wcmssp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_079105.pdf
- Jackson, P. y Hawker B. (2001). Is Corporate Social Responsibility Here to Stay? <http://www.cdforum.com/research/icsrhts.doc>
- Kaplinsky, R y Morris, M (2010 [2002]) *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton: Instituto de Estudios de Desarrollo. Versión en Español recuperada de: <https://pablosaraviatasayco.files.wordpress.com/2013/02/kaplinsky-manual-completo-rev-4-2010doc.pdf>
- O'Connor, M. (2006). The 'Four Spheres' framework for sustainability. *Ecological Complexity* 3(4), 285-292
- Peretti, M. F.; Amato, C. N. y Buraschi, M. (s.f.). La cadena de valor del embotellado de bebidas gaseosas en Córdoba, Argentina. Capítulo de libro en dictamen.
- Raikes, P.; M. Jensen y S. Ponte (2000) Global commodity chain analysis and the French filiere approach: comparisons and critique. *Economy and Society* (29), 390-417.
- Rocuts, A, Jiménez Herrero, L, y Navarrete P. (2009). Interpretaciones visuales de la sostenibilidad: Enfoques comparados y presentación de un Modelo Integral para la toma de decisiones. *Revista Internacional de Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo* 4. Recuperado de: <http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/8527/rocuts.pdf>
- Scott, G. (2014) Agregando valor a las cadenas de valor. *Revista de Administração de Empresas* 54(1) Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020140107>
- Seuring, S. y M. Müller (2008) From a literature review to a conceptual framework for sustainable supply chain management. *Journal of Cleaner Production* 16 (15), 1699-1710.
- Sturgeon, T. (2011 [2009]) De cadenas de mercancías (*commodities*) a cadenas de valor: construcciones teóricas en una época de globalización. *Eutopía* (2), 11-38. Disponible en: <http://revistas.flacsoandes.edu.ec/eutopia/article/view/1027/947> [junio 2016]
- Talbot, J. (2009) The comparative advantages of tropical commodity chain analysis, In: Bair, J, (Ed.) *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford: Stanford University Press. 93-109.
- Van Marrewijk, M. (2001). *The Concept and Definition of Corporate Social Responsibility*. Triple P Performance Center: Amsterdam.
- Van Marrewijk, M. (2003). Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: between agency and communion. *Journal of Business Ethics* 44: 95–105

Un estudio de caso de racionalidad alternativa: La empresa AZ Turismo¹⁶

Caravaggio, Leonardo

Tesoro, Rafael

Introducción

En base al estudio de una empresa de turismo radicada en Buenos Aires, República Argentina, se pretende determinar si existe un comportamiento racional en el agente, económicamente sostenible pero no estrictamente homo economicus.

El agente afirma tener un comportamiento solidario, pero: ¿Es esto realmente beneficioso para la sociedad? ¿Es sostenible su comportamiento? ¿Es un comportamiento homo economicus velado vía la publicidad que genera presentarse como empresa “solidaria” al estilo de la RSE filantrópica?

El realismo del homo economicus es cuestionable. Hay ejemplos muy concretos, y significativos, que lo contradicen: desde la realidad cotidiana y pequeña de la economía familiar, pasando por una colecta, hasta los valores de antiguas culturas (como el “Ubuntu” de los pueblos de Sudáfrica, o el Sumak Kawsay, o “buen vivir”, de nuestros pueblos andinos), y la ayuda humanitaria a gran escala. Además, no es menor el hecho de que el comportamiento del homo economicus es un postulado del que parte la teoría neoclásica convencional, antes que una conclusión a la que se llegue.

Es importante considerar conceptualmente la lógica de la reciprocidad por un lado, y de la gratuidad por otro, dos conceptos relacionados, pero no exactamente iguales. El concepto de reciprocidad que se utiliza en economía, fue planteado por Rabin (1993), se trata de una respuesta que va más allá del cálculo costo-beneficio. Dicho concepto forma parte de lo que se llama preferencias sociales o preferencias interesadas en el otro (Fehr y Fischbacher, 2002; Cooper y Kagel, 2009). Luigino Bruni (2010) agrega que es una actitud que lleva a ponderar no sólo un resultado, sino el camino que lleva al mismo, y a estar atento a lo que ocurre con otros seres humanos (en diferencia a la

¹⁶ Los nombres han sido modificados para mantener el anonimato.

tradicional función de utilidad, que no contempla “externalidades en el consumo”¹⁷.

A partir de la conceptualización anterior, donde se supera el cálculo económico, conviene preguntarse por el concepto de don y su vinculación con la gratuidad. Para Akerlof (1982), “don” era lo que excedía la exigencia de la transacción de mercado. Bruni (2000) plantea que gratuidad significa que el agente no sigue una racionalidad auto-interesada, no exige garantías ex ante, pero como le interesa el otro (y por lo tanto su respuesta) sí verifica la respuesta ex post.

Entonces, puede haber un aspecto de “don” para romper el aislamiento y establecer una relación con el otro. Como el don excede el cálculo económico existe la posibilidad de que ese encuentro genere una novedad y un cambio desde los propios involucrados en el encuentro. Obsérvese que también puede haber don sin gratuidad, en el que se genera obligación de reconocimiento, sumisión. Como por ejemplo en el “potlatch” del famoso trabajo de Mauss (1925).

Una mera “limosna” (mal entendida), aunque dona gratis, no logra romper la lógica de la repetición de lo idéntico, no instala una novedad radical, no altera las potencialidades (Buchanan, 1975).

Esa dimensión de la gratuidad está presente incluso si no hay un “otro” al que dirigir el don, como cuando los niños juegan “gratuitamente” o el anciano limpia y ordena su propia habitación “gratuitamente”.

La gratuidad, prepara, abre caminos de reciprocidad y experiencia compartida. Es necesario considerar el valor y la dignidad de la persona como tal, como imperativo ético, aunque no sea un conocido (pariente o amigo). El consumidor crítico y solidario avalará a su tiempo, con sus propias decisiones, al productor que se conduzca de manera digna, sobria y ética.

Es interesante advertir que la mentalidad “reciprocante” no se modeliza adecuadamente desde el punto de vista de las restricciones: un homo economicus con restricciones más severas, en atención a su medio natural y social, desde una moral más estricta. El homo reciprocante tiene otro objetivo como guía de su comportamiento, es una redefinición bastante más radical del habitual problema económico, ya que genera nuevas posibilidades, una dinámica algo más imprevisible, y horizontes de cooperación que pueden extenderse en horizontes insospechados en un primer momento.

¹⁷ La reciprocidad no es “precio cero” o “filantropía”; no es “regalo promocional” (“descuento”); tampoco es un “don puro” (este último, contrapuesto al deber del mercado y el intercambio contractual de equivalentes).

Estas características (Reciprocidad y Gratuidad) están presentes en los actores de la economía Social, o en aquellos que están auténticamente comprometidos con la Responsabilidad Social de la Empresa...

Tras analizar y visitar la empresa AZ, luego de varias entrevistas y la revisión de material de trabajo elaborado por la propia empresa, se logran identificar ciertos elementos que permitirían afirmar que estamos ante un caso de racionalidad alternativa con potencialidad para generar impactos positivos en el ambiente.

La Empresa AZ Turismo

La empresa AZ Turismo, es una agencia de Turismo creada en el año 2001. Está radicada en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y cuenta con una sucursal en San Nicolás, Provincia de Buenos Aires. En la actualidad, año 2012, cuenta con siete empleados en relación de dependencia. La empresaria, fundadora y actual gerente de AZ Turismo es la licenciada en turismo Gabriela Benitez.

La idea de fundar AZ Turismo surge, según el relato de Gabriela, como consecuencia de la idea de poder hacer algo, desde la actividad profesional, que sea beneficioso para la sociedad en general y especialmente de las personas en condición de pobreza. En ese momento trabajaba como Gerente en una empresa de turismo. Pero al estar trabajando en relación de dependencia, no podía concretar esa idea como deseaba. Pues no le era posible tomar muchas de las decisiones en la forma que ella hubiera querido. Resuelve entonces para poder avanzar con estos criterios, fundar su propia empresa. En consecuencia hay indicios suficientes para investigar si AZ Turismo nace para dar respuesta a las preferencias sociales de su fundadora.

AZ Turismo nace en el año 2001. El desafío que se planteó frente a la crisis de ese año en Argentina, fue el de rediseñar la forma de hacer turismo. Buscando este objetivo de aportar a la promoción de lugares con menos desarrollo y generar conciencia en los clientes. De esta manera surge el "Turismo Solidario"¹⁸. La idea del TS comienza con los colegios que contrataban viajes a Misiones a través de AZ Turismo, a los que se les propone en vez de permanecer toda la estadía en Puerto Iguazú, que es una ciudad con un desarrollo turístico muy importante, pasar alguna noche en Monte Caseros en la región de Las Flores que es uno de los lugares menos desarrollados y con más problemas económicos de esa provincia. De esta forma se lograba incentivar el desarrollo económico local, pequeños restaurants, manufacturas regionales, creando excursiones, etcétera.

18 En adelante TS.

Así, la idea de que su actividad resultara beneficiosa también para las personas en condición de pobreza, que Gabriela buscaba, se concreta en nuevas actividades y puestos de trabajo para la gente del lugar. Aunque probablemente al cliente le represente un mayor costo, porque los emprendimientos del lugar no trabajan a la escala óptima o porque no tienen todos los elementos de confort que desearía. Y aunque a AZ Turismo le represente un mayor esfuerzo por organizar esa estadía y crear excursiones, y al cliente un mayor riesgo por adquirir un paquete menos conocido, ambos (empresa y cliente) deciden hacerlo porque saben que de esa manera ayudan a estas personas y el desarrollo económico del lugar. Ambas conductas exceden el mínimo requerido en las transacciones del mercado de servicios turísticos. Cabe preguntarse entonces si estas conductas pueden catalogarse como intercambio de dones según lo plantea Akerlof (1982). Normalmente una empresa de Turismo se limita a ser el mediador entre el turista y las prestadoras (“hoteles, líneas aéreas, establecimientos gastronómicos, etc.) El trabajo de hacer contacto con una prestadora nueva en el mercado, o con un grupo de gente que todavía no tiene establecida su empresa es un costo en que AZ Turismo decide incurrir, que puede interpretarse como un don hacia las comunidades locales. El riesgo al que el turista se somete también puede leerse en términos de dones. El turista debe sobre todo confiar en la empresa de Turismo porque estos nuevos establecimientos, o nuevos lugares usualmente no son conocidos, no tienen página de internet, ni un nombre que garantice la satisfacción de lo contratado. Por otro lado también hay un riesgo asociado al cambio de mentalidad que implica vacacionar no solo pensando en descansar en la playa, sino buscando además conocer nuevos lugares, costumbre y personas. Esto para la empresa AZ Turismo puede también ser visto como un intercambio de dones entre la empresa y el pasajero, que genera un don conjunto hacia la comunidad local receptora de la actividad.

Estas son decisiones que marcadamente apuntan a dar respuesta a las preferencias interesadas en el otro. Preferencias con las que la empresa nace, según el relato de la empresaria, ya que implican poner a las personas en el centro, más allá de un simple interés económico, poniendo especial énfasis en el cuidado del medio ambiente, y del desarrollo de una cultura solidaria.

La empresa, según su relato, se propone contribuir a la erradicación de la pobreza, creando nuevos puestos de trabajo, de una forma directa, comprometiéndose con los habitantes de un lugar, ayudándolos a que ellos generen nuevas opciones de turismo. Esto requiere una mayor conexión local con las zonas a ser visitadas. Sin embargo este esfuerzo que realiza la empresa, se convierte en inversión porque en las comunidades de recepción este tipo de gasto turístico genera un efecto multiplicador, que beneficia también a la empresa que lo inicia. Si el negocio de los nuevos proveedores locales prospera, la agencia de Turismo y sus pasajeros serán las primeras receptoras de los beneficios del crecimiento de ese negocio. Usualmente, la gente del lugar al ver que existe la posibilidad de ofrecer un servicio a los visitantes tiene disposición a mejorar las condiciones y ampliar la oferta. De esta forma se logra que se revaloricen las culturas comunitarias locales, lo que en definitiva es el sentido del turismo, en opinión de la entrevistada, quien refuerza esta idea afirmando que si

el turista termina comiendo en el mismo restaurant de comidas rápidas que tiene a dos cuadras de la casa, es seguramente por una cuestión de que no está dispuesto a asumir el riesgo que le supone comer en un lugar que no conoce y nadie le recomienda, pero si la agencia de TS hace el nexo presentándole a los productores locales, todos salen ganando. De esta forma los viajeros comparten activamente en la cultura del lugar que visitan, recorriendo sus lugares, conociendo a su gente, comiendo la comida típica, etc. Podría entenderse que los prestadores locales reciben el “don” de la empresa de TS que se esfuerza por generar desarrollo local, y conseguir clientes, como así también el esfuerzo de mayores costos y más riesgo por parte de los turistas. Si este don es aceptado y se inicia el intercambio, de allí surge nuevo valor.

El aporte del Estado

En la experiencia relevada, parece que la respuesta social de la empresa cobra una relevancia especial, dado que la empresa subsiste en un entorno social, se nutre de él (clientes, trabajadores, talentos, proveedores, etc.), y encuentra uno de sus fundamentos en la función social que debe cumplir. Y que para poder llevar a cabo el objetivo primordial de la empresa, todos tienen algo que aportar, Gabriela Benitez desde la gerencia, los empleados cada uno en su sector, el departamento de contabilidad que trabaja externamente, los proveedores o prestadores de servicios que se vinculan con la agencia, los clientes que de a poco van también cambiando su mentalidad, e incluso la competencia. Esto genera en consecuencia el fin buscado por la empresa: la reciprocidad y la comunión entre culturas. De esta manera se persigue en cada transacción una estrategia *win-win* (Nielsen, 2009) de lo contrario no es un negocio justo.

Es interesante destacar que una situación en la que todos ganen no necesariamente surge de intercambios auto-interesados, en el que voluntariamente todos cedan algo para ganar aún más con lo obtenido (La “economía del Bienestar” explica con rigor analítico la conveniencia del trueque, en este sentido)... Los planteos alternativos en economía (desde economía solidaria, pasando por la colaborativa, hasta los planteos más ambiciosos de la economía civil) entienden que también es posible una economía desde la reciprocidad, consciente del otro y de su propia situación.

Los responsables de la empresa también se ocuparon de difundir este tipo de conducta, que para ellos -según sus respuestas- implica un “cambio cultural”. Las actividades relacionadas con esta difusión se concretaron en encuentros de empresarios, Para ello dedicaron recursos al estudio, la investigación y una pequeña sistematización de la experiencia de TS. Pero esta actividad no se restringió al TS, según su relato se aplicó a la “cultura del dar” leyendo, aprendiendo, y buscando vivirla con los más cercanos.

La experiencia en el campo del TS fue creciendo, y AZ Turismo se dio la tarea de plasmar esa experiencia conceptualmente. Esta tarea se desarrolló a partir de la formación universitaria de varios de sus miembros (licenciaturas en turismo a nivel universitario). AZ turismo tuvo varios años a una empleada dedicada exclusivamente a estas tareas. En consecuencia, las actividades de escribir, desarrollar e investigar sobre el tema, excedieron claramente lo que el mercado le exige a una pyme.

En el relato de la empresaria, el TS también es una respuesta concreta al concepto de "turismo sostenible global", que considera un justo equilibrio de los impactos producidos por el turismo en cada aspecto: económico, medioambiental y socio cultural. El TS también busca colaborar con la ecología, realizando intervenciones que sean menos invasivas, menos agresivas, con el medio ambiente local.

Un ejemplo de esto es la participación de AZ en 2002 en el primer foro mundial de "Turismo Solidario y Comercio justo" en la ciudad de Johannesburgo. La asistencia en dicho foro presentó para Turismo AZ la posibilidad de generar nuevas relaciones con organismos internacionales, organizaciones de base, ayudando de esta forma a desarrollar la experiencia de un turismo con la capacidad de ayudar a los más necesitados.

Al llegar el momento del segundo foro internacional de "Turismo Solidario y Comercio Justo", que se realizó en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, México en 2006, AZ Turismo decide afrontar el costo de enviar un representante, no tanto por lo que allí esta persona pueda aprender sino más bien con la intención de ofrecer a otros todo lo aprendido en esos cuatro años de experiencia.

Esta participación excede la conducta esperada de una PyME de Turismo: Era una inversión que apostaba al crecimiento del TS, sin pensar en cómo esa inversión iba a retornar, ya que escapaba a la posibilidad de cálculo de hipotéticos flujos futuros de ganancias o pérdidas¹⁹. Lo que es interesante destacar es que este tipo de criterios también sean operativos desde el sector privado.

También le permitió a AZ Turismo entablar diálogo con la Secretaría de Turismo de la Nación quien le pidió colaboración a la agencia para desarrollar el TS en Argentina (La Secretaría de Turismo renombró al proyecto como "Turismo Comunitario"). Se decidió que la persona que venía trabajando el tema de TS en

19 Podemos recordar que este tipo de decisiones está presente en algunos criterios de Evaluación Social de Proyectos: Dado un objetivo "imperativo" (vinculado a cuestiones de tipo ético, como los DD.HH., o los "Objetivos del Milenio"), no se analiza tanto el beneficio (difícil de cuantificar), como el "Mínimo Costo" para cumplirlo (el cumplimiento no presentaría grados: se cumple, o no).

AZ Turismo se incorpore al Ministerio de Turismo, donde trabajó durante dos años elaborando una aproximación conceptual a su praxis, relevando experiencias similares.

Que AZ haya explorado la posibilidad de recrear, aunque quizás en forma limitada, su propia experiencia en ámbitos públicos no deja de ser significativo, en cuanto al alcance de su inquietud y propuesta.

No existe un beneficio directo asociado a la colaboración que la empresa brindó al Sector Público. Tampoco hay elementos de los cuales surja que lo hizo obligada por el Estado, o que su colaboración fuera condición necesaria para acceder a determinado mercado. Es más, en un momento dado, la persona que se especializó en investigar sobre este tema, dejó la empresa para incorporarse al sector público: las autoridades estatales habían detectado otras experiencias similares, y optaron poder profundizar en esta tendencia que se insinuaba, lo que demandaba una dedicación de tiempo mayor a la que se venía destinando desde una actividad voluntaria.... Se hizo necesario dedicarse con mayor ahínco a esa tarea, decisión que de acuerdo a las entrevistas fue iniciativa de la empresa.

En consecuencia puede afirmarse que la motivación es intrínseca, y está vinculada con poder ayudar a otros a través del TS. Este es un ejemplo de cómo la reciprocidad no está basada en realidad en una respuesta mutuamente conveniente por parte del otro, sino en actuar con cierta generosidad, confiando que la respuesta desde la buena voluntad también contribuirá a abrir nuevas posibilidades, deseables en un sentido económico, pero fundamentalmente en un nivel antropológico y ético. De esta forma más que volver en una respuesta que genere ganancias para la empresa, lo que sucede es que la reciprocidad lleva al otro a actuar de la misma manera.

Conclusiones

Se puede intuir de lo antedicho que estamos frente a un caso de economía alternativa, o complementaria, contrapuesta a una economía de la acumulación. Es posible entender una circulación de los recursos desde una cosmovisión nueva: Una “cultura del dar” (incluso aunque haya contraprestaciones monetarias), desde agentes conscientes de su propia dignidad (sin necesidad de alcanzar niveles suntuarios de consumo) hacia agentes que busquen fortalecer la propia dignidad, aún con austeridad. Es claro que una economía así planteada solo sería sostenible desde una antropología similar. Tanto a nivel teórico como práctico. Una concepción que necesariamente desinstale de las actitudes “inmune” en las que las personas se refugian y desde las que operan cotidianamente (con el objetivo de la autosuficiencia, pasando por el oportunismo, hasta el desinterés por los semejantes).

Se pudo observar que la empresa creció, se mantuvo, afrontó desafíos; pudo hacer una colaboración con los pobres, como se había planteado en un principio, y no solo con donaciones en dinero, que cuando se pudo se hicieron, sino también orientando la actividad de la empresa en un sentido solidario, dando fuentes de trabajo ya sea con la iniciativa de TS, o dando trabajo directamente en la empresa a personas que lo necesitaban.

Bibliografía

Bruni, L. (2010), "Sobriedad, pobreza y gratuidad",

<http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/1001-sobriedad-pobreza-y-gratuidad.html>

Bruni, L. (2000), "Humanizar la Economía" Ciudad Nueva

Buchanan, J. M. (1975): The Samaritan's dilemma. In: Altruism, morality and economic theory. In: E.S. Phelps (ed.), New York: Russel Sage foundation. 71-85.

Cooper y Kagel (2009), "The Role of Context and Team Play in Cross-Game Learning," (online appendix), Journal of the European Economic Association, vol 7.

Fehr y Fischbacher (2002), "Why social preferences matter". The Economic Journal.

Mauss, M. (1925), "Ensayo sobre el don".

Nielsen, Richard P. (2009) "Varieties of Win-Win Solutions to Problems with Ethical Dimensions" Journal of Business Ethics. Vol. 88, Nº. 2, 333-349

Rabin, M. (1993) "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics," Amer. Econ. Rev., 83, 1281—1302.

TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO EN EL MERCADO DE TRABAJO ARGENTINO

Carro , Martín

(IIE – FCE – UBA)

TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

Más allá de la mención a la calidad del factor trabajo en diferentes autores a lo largo de la historia del pensamiento económico, es recién en la segunda mitad del siglo XX que surge lo que conocemos como Teoría del Capital Humano. Encontramos entre sus principales exponentes a T.W. Schultz, G. Becker y J. Mincer.

Schultz (1961), a partir de ciertas observaciones que despiertan su interés (la explicación de la tasa de crecimiento de algunas economías como Europa de la posguerra o la curva que relaciona la edad con los ingresos que era más inclinada en los trabajadores más calificados), llega a una definición de capital humano. Lo define como la acumulación de todas las inversiones en educación formal, en formación en el trabajo, en salud, migración y cualquier factor que incremente las remuneraciones, mediante un aumento de la productividad del individuo. La idea central que introduce es que la educación no es meramente un bien de consumo, sino que gran parte de ese gasto es en realidad inversión, porque se espera un retorno su adquisición. Así, la inversión en capital humano se convierte, para los autores mencionados, en la principal causa de las diferencias de productividad e ingresos entre los individuos. Además, tiene efectos directos en el crecimiento económico. Sin embargo, no será éste último el foco de nuestro trabajo sino que buscaremos una explicación y contrastación de cómo operan estas teorías en el mercado de trabajo. De esta forma Schultz abre el juego sobre lo que también se denomina “Economía de la Educación”.

Gary Becker es uno de los quienes toma ese legado en los ´60. Uno de sus aportes fue la distinción entre formación general y formación específica, refiriéndose ésta última a la formación que se adquiere en el puesto de trabajo. La formación general es aquella que aumenta la productividad en todas las empresas, mientras que la formación específica, la eleva solamente en las empresas que la proporcionan. Si bien ninguna formación es enteramente general o perfectamente específica, Becker concluye que la primera la pagan los individuos percibiendo menos ingresos, como inversión para obtener un mayor salario futuro; mientras que la formación específica queda a cargo de la empresa o el empleador, ya que al individuo no le proporciona una mayor productividad para competir en el mercado laboral, por lo que únicamente esa empresa se apropia de lo generado por el diferencial de productividad de tal tipo de formación.

Otro economista que continúa con los refinamientos metodológicos de la Teoría del Capital Humano es Jacob Mincer, buscando presentar datos que den sustento a esta teoría. A partir del análisis de los datos de la dispersión del ingreso por edad y por formación, arriba a diferentes conclusiones. Se encuentra entre las principales que las diferencias que surgen entre ocupaciones suelen estar relacionadas con la diferente formación requerida por cada uno de esos

trabajos, es decir con la educación formal. En cambio, las diferencias intra-ocupacionales tienen que ver con el concepto de capital humano extendido a la experiencia adquirida en el trabajo. De este razonamiento se desprende la famosa ecuación de Mincer, en la que la educación y la experiencia laboral son las principales variables explicativas de una variación en el ingreso.

$$\ln(Y) = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 \text{Exp} + \beta_3 \text{Exp}^2 + \varepsilon$$

Y: ingreso.

S: educación.

Exp: experiencia.

En estos tres autores se sintetiza la Teoría del Capital Humano que propone una cadena educación-productividad-salarios, donde la relación causal corre en ese sentido.

Cabe la aclaración de que esta teoría descansa en los supuestos neoclásicos, donde los mercados (incluido el de trabajo) son perfectos, se vacían, los agentes son racionales, tienen acceso a toda la información y buscan maximizar su utilidad. Entonces, las decisiones individuales de inversión explicarán sus ingresos ya que la productividad enlaza esas dos variables pero siempre en un contexto de mercado de trabajo con curvas de oferta con pendiente positiva y demanda con pendiente negativa. Por lo tanto, en este enfoque no queda otro lugar para la explicación del desempleo, más que éste sea producto de la decisión del individuo de no trabajar a cambio del salario que corresponde a la productividad adquirida por la formación obtenida. En estas explicaciones, se omite la incertidumbre o las expectativas de los agentes y el desempleo involuntario.

TEORÍAS ALTERNATIVAS

Sin la necesidad de abandonar algunos de los supuestos de la corriente neoclásica, pero incorporando la incertidumbre y mirando el problema de la contratación desde el lado del empleador que demanda fuerza de trabajo, más que del lado de los trabajadores que deciden invertir en educación para tener mayores ingresos futuros, surgen diferentes teorías que critican la explicación brindada anteriormente. Estas visiones, rompen principalmente con el esquema de que existe una relación causal entre educación, productividad y salarios. Esa es la razón por la que, a pesar de hacer hincapié en diferentes cuestiones, las englobamos en una misma sección: comparten esa crítica a la Teoría del Capital Humano. Nos referimos, concretamente, a la Teoría de la Selección o Señalización [Spence (1973), Stiglitz (1975)], la Teoría de la Competencia por los Puestos de Trabajo [Thurow (1972)] y la Teoría de los Mercados Laborales Internos y Segmentados [Doeringer y Piore (1970) y Gordon, Reich y Edwards (1973)].

Para Spence, el empleador se enfrenta con un problema de información al contratar un empleado: desconoce la productividad del individuo. Por eso, recurre a diferentes señales: la educación, la edad, el sexo. Estas le dan pistas sobre las características de las personas que harán menos costosa la formación en el trabajo para ese puesto. Así, la educación no necesariamente aumenta la productividad de los individuos, sino que brinda señales que los empleadores toman en consideración para resolver su problema de contratación de un empleado, en el que cuentan con información asimétrica. El típico ejemplo de señales a partir de determinado nivel educativo se basa en la idea de que alguien con más educación formal tiene cierta disciplina, puntualidad, etc. que

hacen que sea fácilmente adaptable al trabajo, más allá de la especificidad de la formación.

Stiglitz incorpora el hecho de que la diferenciación (el proceso de selección para elegir de manera óptima los empleados) también tiene un costo para el empleador. Además, los individuos, conscientes de que su gasto en educación puede repercutir en mayores ingresos futuros, toman al gasto en educación como una inversión. Pero ésta tiene un riesgo, y la aversión al riesgo es una cuestión que también debe tomarse en cuenta. Esta combinación de variables determinará diferentes equilibrios posibles. No haremos una descripción exhaustiva de éstos, solamente la mención de que estos terminarán repercutiendo en la distribución del ingreso y/o en la eficiencia (en el sentido de Pareto).

A partir de este punto, las siguientes teorías las presentamos como complemento de la teoría de la señalización porque entendemos que la educación continúa cumpliendo el rol de dar señales y se incorporan elementos totalmente compatibles con esta teoría.

Para Thurow (1972), en el mercado laboral, suele predominar una competencia por puestos de trabajo, no una competencia salarial. Esto quiere decir que el mecanismo de funcionamiento general es que los puestos de trabajos buscan a determinadas personas, en vez de que las personas buscan determinado trabajos. Desde el modelo neoclásico, las personas buscan trabajos y el salario es la variable de ajuste que hace que se alcance el pleno empleo. En este caso, los salarios están basados en las características del puesto de trabajo, sin dar lugar a esa característica de la flexibilidad de los salarios.

Para determinar quién trabajará en cada puesto y con cada ingreso, los trabajadores son ordenados en una fila, según su nivel de educación, de mayor a menor. Luego, son elegidos para los puestos de mayores salarios, los trabajadores de mayor nivel educativo. Aquí, el rol de la educación es certificar cierto entrenamiento que pueda servir en la elección de la persona para cada puesto. Por eso lo relevante es el nivel de educación relativo, no el absoluto. Esto explica que se incrementen las exigencias de credenciales de formación a lo largo del tiempo para un puesto de trabajo de idénticas características e igual productividad que en el pasado. Sucede porque las personas deciden elevar su nivel educativo para ganar en la competencia con el otro.

Por último, dentro del abanico de teorías críticas a la del Capital Humano, presentamos la teoría de los mercados laborales internos y segmentados [Doeringer y Piore (1970) y Gordon, Reich y Edwards (1973)]. Esta teoría expone la existencia de, además de mercados externos (los competitivos, analizados hasta el momento), mercados de trabajo internos: unidades administrativas donde el precio y la asignación de la fuerza de trabajo se rigen por normas y procedimientos.

Ambos mercados están conectados por puertos de entrada y salida. Es decir, la persona que entra a una empresa pasa del mercado de trabajo externo a uno interno. Pero, ¿qué caracteriza a estos mercados de trabajo internos? La segmentación: proceso de división del mercado de trabajo interno a la empresa en sub mercados o segmentos, distinguidos por las diferencias en las características y reglas de comportamiento por las que se rigen. Estos mercados están segmentados principalmente por características de estabilidad. Por un lado, está los trabajos primarios, que requieren desarrollo de hábitos de trabajo, de ciertas habilidades adquiridas en él, y donde los salarios son relativamente altos y existen diferentes “escalones” dentro de este segmento; y por otro, el mercado secundario, donde no se precisan hábitos de trabajo estable, los

salarios son bajos, la rotación es alta y prácticamente no hay “escalones” de jerarquía dentro de este segmento.

Dentro del sector primario se puede diferenciar entre trabajos subordinados, caracterizados por la disciplina y la responsabilidad bajo reglas; y trabajos independientes, caracterizados por la creatividad y la iniciativa propia. Estos últimos trabajos los ocupan las personas que alcanzan los niveles educativos más altos.

Todas las teorías mencionadas dan lugar a que exista una correlación positiva entre los años de educación y los ingresos laborales. La diferencia radica en las causas de esa relación. La Teoría del Capital Humano las atribuye a una relación causal entre esas variables, mediada por la productividad que brinda la educación. Las demás teorías niegan la relación educación-productividad-salarios, defendiendo la idea de que dicha relación es tal debido a la existencia de otros factores que determinan tanto la educación como los ingresos, lo cual no implica que no tengan una correlación positiva. Es decir, que la educación es una evidencia más palpable de otras cuestiones que hacen que esos mismos individuos más educados sean los que más ingresos reciben por su trabajo.

ANÁLISIS EMPÍRICO EN EL MERCADO LABORAL ARGENTINO

Ecuación de Mincer

En primer lugar, realizamos regresiones con el software econométrico STATA, poniendo al logaritmo natural del salario como variable explicada y agregando diferentes variables explicativas a las de la clásica ecuación de Mincer, para “limpiar” todo lo posible el efecto de la educación y la experiencia en el crecimiento del salario. El objetivo es evitar que la educación esté captando en realidad el efecto de otra variable que sea causante tanto de un aumento en la educación como en los ingresos, como señala Adrogué (2003).

Se hicieron regresiones con la base de datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de los terceros trimestres de 2003, 2009 y 2014. Se tomaron en cuenta a los asalariados mayores de 18 años y menores de 65. Las principales variables explicativas son, como se mencionó en la presentación de la ecuación, los años de educación, la experiencia y la experiencia al cuadrado, esta última para captar la curvatura en el perfil de ingresos generada con la mayor experiencia. Para el cálculo de la experiencia, se utilizó la edad menos 18. Si bien en muchos estudios es usual calcularla como la edad menos los años de educación, al tratarse de la Argentina, se optó por esta opción suponiendo que la mayoría trabaja a partir de la finalización de la secundaria o de los primeros años de la educación universitaria/terciaria.

Luego, se generaron diferentes variables dicotómicas que puedan ser posibles causales de un incremento en los salarios. Estas fueron: hombre, para saber si es hombre o mujer, formal, para distinguir entre trabajos formales e informales, público, distinguiendo entre trabajos en el sector público o en el sector privado y la distinción de si el establecimiento de trabajo es grande o pequeño. En esta variable se tomó como establecimiento pequeño los que contaban con hasta 5 trabajadores. Además se agregó la variable multicotómica región (6 regiones que distingue la EPH) y todas las interacciones posibles entre 2 variables. Como se explicaba más arriba, esto permitió “limpiar” lo más posible el efecto de la educación y la experiencia en el incremento de los salarios. Luego, se fueron quitando una a una para cada año según sean significativas o no. Aquí se muestra el resultado obtenido del efecto que produce la educación y la

experiencia en los salarios²⁰. Debe leerse: en qué porcentaje varía el salario por un año más de cada variable explicativa.

Porcentaje de variación del ingreso por variable explicada

2003	Efecto en el salario (% en que varia)	p-value
Educación	6,90%	0,000
Experiencia	3,09%	0,000
Experiencia al cuadrado	-0,04%	0,000
2009	Efecto en el salario (% en que varia)	
Educación	9,29%	0,000
Experiencia	2,43%	0,000
Experiencia al cuadrado	-0,04%	0,000
2014	Efecto en el salario (% en que varia)	
Educación	6,31%	0,000
Experiencia	1,72%	0,000
Experiencia al cuadrado	-0,02%	0,000

Tabla 1. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Más allá de los números en sí, nos parece importante resaltar la significatividad de las variables y el signo esperado en todos los años testeados, incluso con la introducción de muchas otras variables explicativas y sus interacciones.

A partir de este análisis puede verse que la teoría del capital humano tiene alguna evidencia empírica en el mercado de trabajo argentino de nuestros días. Sin embargo, como ya se dijo, esta teoría deja poco lugar para explicar el desempleo y los cambios en el poder adquisitivo, a menos que se deban a un cambio en la productividad adquirida en la formación (tanto formal como en la formación en el trabajo).

Sobreeducación

Siguiendo el trabajo de Pérez (2004) decidimos investigar el fenómeno de la sobreeducación en Argentina para los mismos años. Existen 3 métodos para medir la sobreeducación.

Método objetivo: Se basa en una determinación externa (generalmente efectuada por analistas ocupacionales) de los niveles educacionales requeridos para cada puesto de trabajo. A partir de allí se compara la educación requerida por el puesto con la que posee cada trabajador.

Método subjetivo: consiste en que el nivel requerido lo informe el mismo trabajador, quien conoce su puesto de trabajo. Sin embargo, la EPH no cuenta con esta pregunta por lo que es imposible aplicarlo.

Método estadístico: La educación requerida por el puesto de trabajo se mide por la distribución de los niveles educativos dentro de cada ocupación. En su trabajo, Pérez decide tomar la moda para determinar el nivel educativo adecuado para cada calificación y exigir un mínimo de un 60% de trabajadores con ese nivel. Si no se alcanza se irá ampliando a los niveles más cercanos a la moda hasta alcanzar ese porcentaje. Los que hayan alcanzado un nivel educativo mayor al de la moda para esa calificación, serán considerados sobreeducados.

²⁰ Las salidas de STATA completas se muestran en el ANEXO.

Si bien ninguno de los métodos está a salvo de problemas, no tenemos información para el método subjetivo ni contamos con una clasificación exhaustiva para cada puesto de trabajo en la Argentina realizada por analistas ocupaciones. Por eso, en principio utilizamos el método estadístico tal como lo utiliza Pérez (con la moda y la exigencia del 60%), restringiendo el universo de análisis a los ocupados asalariados.

Separamos en 4 categorías de calificación del trabajo según el Clasificador Nacional de Ocupaciones del INDEC –Versión 2001: profesionales, técnicos, operativos y no calificados y por otro lado, agrupamos a los encuestados en diferentes niveles de educación según sus años de educación y nivel educativo alcanzado. Esto nos permitió establecer qué nivel de educación podemos considerar sobreeducado para cada categoría. Se muestra como ejemplo la tabla formada con los datos del tercer trimestre del 2014. Los recuadros sombreados indican a los trabajadores que se consideran con educación adecuada teniendo en cuenta que es la moda extendiendo los recuadros a que se llegue al 60%. Estos resultados se mantienen para todo el periodo analizado.

Porcentaje de trabajadores de cada nivel educativo por calificación

3er trim. 2014	Profesionales	Técnicos	Operativos	No calificados	Nivel sobre total de población
Sin educación	0,00%	0,00%	0,25%	0,64%	0,30%
Primaria incompleta	0,08%	0,49%	2,88%	7,06%	3,43%
Primaria común completa	1,06%	3,09%	16,51%	26,31%	15,82%
Primaria EGB completa	0,00%	0,00%	0,25%	0,38%	0,23%
Secundaria incompleta	0,98%	4,34%	16,17%	24,58%	15,38%
Secundaria polimodal incompleta	0,00%	0,03%	0,73%	1,00%	0,63%
Secundaria completa	6,80%	15,83%	34,54%	28,58%	27,69%
Superior universitaria incompleta - Terciario y Universitario	9,89%	16,13%	15,51%	8,93%	13,38%
Superior universitaria completa - Terciario	8,61%	35,91%	7,27%	2,05%	10,76%
Superior universitaria completa - Universitario	62,92%	22,11%	5,53%	0,44%	11,14%
Superior universitaria completa - Posgrado Universitario	9,67%	2,07%	0,36%	0,02%	1,24%
Calificación sobre total	7,35%	16,89%	48,10%	27,65%	100,00%

Tabla 2. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Correspondencia entre nivel de educación y categoría de calificación ocupacional

	Profesionales	Técnicos	Operativos	No calificados
Sin educación	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria incompleta	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria común completa	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria EGB completa	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado
Secundaria incompleta	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Secundaria polimodal incompleta	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Secundaria completa	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Superior universitaria incompleta - Terciario y Universitario	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Terciario	Subeducado	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Universitario	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Posgrado Universitario	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado	Sobreeducado

Tabla 3. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Correspondencia entre nivel de educación y categoría de calificación ocupacional

En este caso se somborean los sobreeducados. Los de posgrado universitario se consideran adecuadamente educados en la categoría profesional ya que es la calificación educacional más alta. De lo contrario, quienes tengan un posgrado completo serían siempre sobreeducados.

Si bien utilizando el método estadístico “ciego” son estos los resultados mostrados, nos pareció coherente combinarlo con el método objetivo, dado que el problema del método estadístico es que la cantidad de personas con determinado nivel educativo son las que definen el nivel educativo adecuado para cada tipo de trabajo. En este caso, entendemos que tanto las personas con un terciario completo trabajando en un puesto de trabajo de calificación técnica, como los de nivel universitario incompleto trabajando en puestos con calificación operativa, pueden considerarse sobreeducados. De este modo la tabla de correspondencia entre nivel de instrucción y tipo de ocupación quedaría como en la tabla 4.

	Profesionales	Técnicos	Operativos	No calificados
Sin educación	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria incompleta	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria común completa	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Subeducado
Primaria EGB completa	Subeducado	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado
Secundaria incompleta	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Secundaria polimodal incompleta	Subeducado	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Secundaria completa	Subeducado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado	Adecuadamente educado
Superior universitaria incompleta - Terciario y Universitario	Subeducado	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Terciario	Subeducado	Sobreeducado	Sobreeducado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Universitario	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado	Sobreeducado
Superior universitaria completa - Posgrado Universitario	Adecuadamente educado	Sobreeducado	Sobreeducado	Sobreeducado

Tabla 4. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Aclarado el método utilizado, mostramos los resultados del porcentaje de asalariados sobreeducados para ambos métodos.

Sobreeducación con ambos métodos y tasa de desocupación.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Estadístico	10,52%	10,53%	10,91%	11,65%	12,25%	12,51%	13,00%	13,41%	14,17%	14,09%	14,93%	14,47%
Objetivo	22,51%	22,93%	22,60%	24,24%	24,67%	25,26%	25,60%	26,38%	27,38%	27,49%	28,25%	27,84%
Tasa de desocupación	16,15%	13,13%	11,12%	10,09%	7,52%	7,77%	9,09%	7,45%	7,23%	7,62%	6,82%	7,53%

Tabla 1. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

La existencia de sobreeducación nos puede dar alguna evidencia empírica que corrobora las teorías críticas a la Teoría del Capital Humano. Afirmamos esto, sobre todo desde el lado de la Teoría de la Competencia por los Puestos de Trabajo, que explicaría una competencia por estar lo más adelante posible en la fila que describe Thurow, por más que el nivel educativo no sea necesario para el puesto de trabajo.

Es común (y lo hace Pérez en su trabajo) relacionar la sobreeducación con el desempleo. Sin embargo, en el periodo analizado, en el cual el desempleo cae muchísimo, la sobreeducación mantiene una tendencia creciente, como lo muestran los siguientes gráficos.

Método estadístico y desocupación

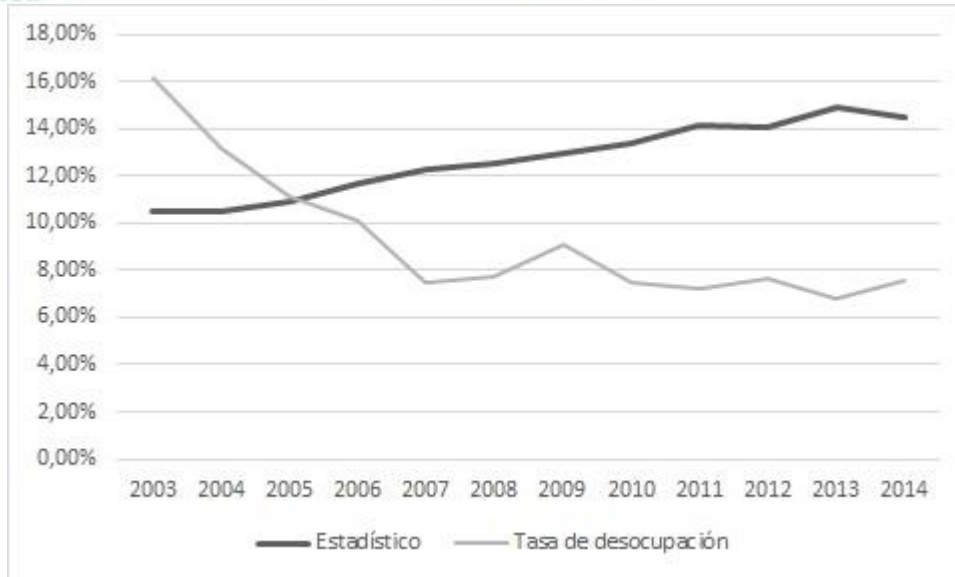


Gráfico 1. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.
Método objetivo y desocupación

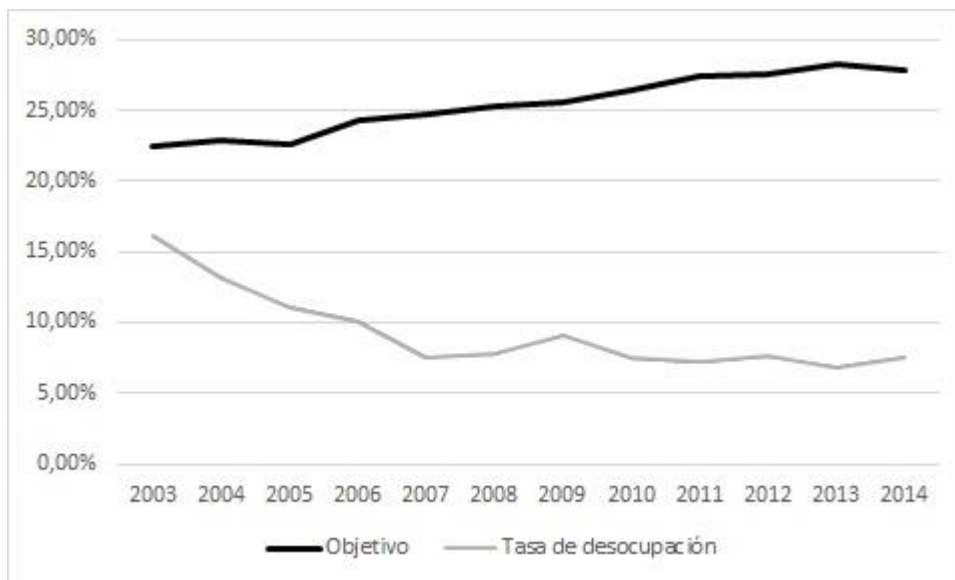


Gráfico 2. Fuente: elaboración propia en base a datos de la EPH.

Podemos decir que estos datos refuerzan la teoría de Thurow. Lo hacemos pensando en una competencia por posicionarse en los primeros puestos de la fila que genera una calificación mayor a la requerida en el puesto de trabajo. De todos modos esto también genera un aumento en la remuneración obtenida, justamente por ocupar esos primeros puestos. Cabe aclarar que ese aumento en la remuneración por ocupar los primeros lugares de la cola, desde esta óptica es independiente del aumento en la productividad que pueda generar la educación.

REFLEXIONES FINALES

Pese a las limitaciones que presentan estos indicadores, creemos que aportan elementos para el estudio del mercado de trabajo en la Argentina, sobre todo en cuanto a la relación entre educación y empleo.

Tanto Pérez (2004) como Maurizio (2001), que hacen su análisis para un periodo de alto desempleo, sostienen que la sobreeducación creció al punto que superó la generación de puestos de trabajo con mayor calificación. Sin embargo, esta tendencia se mantuvo de forma creciente para el periodo analizado, en el que cae el desempleo. Entonces, se pone en cuestión la fuerte relación entre el fenómeno de la sobreeducación y el desempleo.

Entonces, se verifica la hipótesis de que las decisiones de educación pasa por lograr mayores ingresos, tal como afirma la teoría del capital humano, pero que es absolutamente compatible con estar lo más adelante posible en la fila de Thurow.

En la explicación de la sobreeducación en Argentina puede haber jugado un rol importante las amplias e inclusivas posibilidades de educación que existen en el país, a diferencia de otros donde educarse es mucho más caro, como también el tipo de fuerza de trabajo que se demanda: más o menos calificada, para la industria, para el sector agropecuario, etc. Por eso, y en coincidencia con Pérez (2004), decimos que se pone un interrogante a la efectividad de las políticas que se centran únicamente en la escolarización como medio para acceder al trabajo. Estas políticas no hacen más que generar oferta de fuerza de trabajo calificada, basándose en la Teoría del Capital Humano, pero esta fuerza de trabajo necesita ser demandada para que no haya desempleo; y que esa demanda debe estar orientada a trabajos calificados para que no haya sobreeducación.

Quedará para futuras investigaciones, además de profundizar el estudio sobre la educación y el empleo y su incidencia en la oferta de la fuerza de trabajo, recabar sobre la demanda y qué factores la determinan en Argentina

ANEXO

Source	SS	df	MS			
Model	1459,26589	12	121,605491	Number of obs =	6003	
Residual	1762,55175	5990	,29424904	F(12, 5990) =	413,27	
Total	3221,81764	6002	,536790676	Prob > F =	0,0000	
				R-squared =	0,4529	
				Adj R-squared =	0,4518	
				Root MSE =	,54245	

logsal	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
educa	,0689871	,0020722	33,29	0,000	,0649249	,0730494
expe	,0309393	,0023878	12,96	0,000	,0262583	,0356203
expe2	-,0004291	,0000532	-8,07	0,000	-,0005334	-,0003248
hombre	,2145101	,0149423	14,36	0,000	,1852179	,2438023
region						
40	-,4267296	,0222495	-19,18	0,000	-,4703466	-,3831125
41	-,4706524	,0297742	-15,81	0,000	-,5290207	-,4122842
42	-,3059504	,025881	-11,82	0,000	-,3566865	-,2552143
43	-,1927058	,0201829	-9,55	0,000	-,2322716	-,15314
44	,0896874	,0280429	3,20	0,001	,0347133	,1446616
formal	,4091121	,0176223	23,22	0,000	,3745661	,4436582
public	-,0562021	,0177282	-3,17	0,002	-,0909558	-,0214485
pequem#c.educa						
1	-,0173059	,0016275	-10,63	0,000	-,0204965	-,0141154
_cons	4,958896	,0369979	134,03	0,000	4,886366	5,031425

Salida STATA, ecuación de Mincer de 2003.

Source	SS	df	MS			
Model	2492,88696	28	89,0316773	Number of obs =	10300	
Residual	2215,07362	10271	,215662898	F(28, 10271) =	412,83	
				Prob > F =	0,0000	
				R-squared =	0,5295	
				Adj R-squared =	0,5282	
Total	4707,96058	10299	,457127933	Root MSE =	,4644	

logsal	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
educa	,0929257	,0049899	18,62	0,000	,0831446 ,1027068
expe	,024345	,0028205	8,63	0,000	,0188162 ,0298738
expe2	-,0003953	,0000625	-6,32	0,000	-,0005178 -,0002727
hombre	,4153547	,053735	7,73	0,000	,3100237 ,5206858
hombre#c.educa					
1	-,0263131	,0028775	-9,14	0,000	-,0319535 -,0206727
hombre#c.expe					
1	,009971	,003241	3,08	0,002	,0036181 ,016324
hombre#c.expe2					
1	-,0001857	,0000708	-2,62	0,009	-,0003244 -,000047
gba	-,1398092	,04992	-2,80	0,005	-,2376621 -,0419563
noa	-,3730553	,0464066	-8,04	0,000	-,4640213 -,2820893
nea	-,2818429	,0558949	-5,04	0,000	-,3914077 -,1722781
cuyo	-,1688367	,0565227	-2,99	0,003	-,2796322 -,0580412
patag	,296754	,0475742	6,24	0,000	,2034993 ,3900086
region#c.educa					
40	-,0124468	,0045752	-2,72	0,007	-,0214151 -,0034785
41	-,0225468	,0052993	-4,25	0,000	-,0329345 -,0121591
42	-,0170475	,005298	-3,22	0,001	-,0274326 -,0066624
43	-,0220843	,0040593	-5,44	0,000	-,0300412 -,0141273
44	-,0182256	,0046731	-3,90	0,000	-,0273859 -,0090654
formal	,8545474	,0532037	16,06	0,000	,7502578 ,9588369
public	-,3140143	,0907056	-3,46	0,001	-,491815 -,1362136
formal#c.educa					
1	-,0105745	,0034812	-3,04	0,002	-,0173984 -,0037507
pequem#c.educa					
1	-,0114089	,0035883	-3,18	0,001	-,0184426 -,0043752
public#c.educa					
1	,0161399	,0033483	4,82	0,000	,0095765 ,0227032
public#c.expe					
1	-,0079527	,0038295	-2,08	0,038	-,0154593 -,0004462
public#c.expe2					
1	,0002825	,0000792	3,57	0,000	,0001272 ,0004378
public#hombre					
0 1	,0841163	,0225297	3,73	0,000	,0399537 ,1282789
1 0	0	(omitted)			
1 1	0	(omitted)			
public#formal					
0 1	-,3104044	,0356345	-8,71	0,000	-,3802549 -,2405539
1 0	0	(omitted)			
1 1	0	(omitted)			
public#pequem					
0 1	-,1089566	,0409258	-2,66	0,008	-,1891791 -,028734
1 0	-,1389471	,0626073	-2,22	0,026	-,2616696 -,0162245
1 1	0	(omitted)			
_cons	5,930395	,0595924	99,52	0,000	5,813582 6,047208

Source	SS	df	MS			
Model	2149,79616	23	93,4693984	Number of obs = 10832		
Residual	2118,17471	10808	,195982116	F(23, 10808) = 476,93		
				Prob > F = 0,0000		
				R-squared = 0,5037		
				Adj R-squared = 0,5026		
				Root MSE = ,4427		
Total	4267,97088	10831	,394051415			

logsal	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
educa	,0630741	,0022571	27,94	0,000	,0586498	,0674984
expe	,0171522	,0024947	6,88	0,000	,0122621	,0220422
expe2	-,0002319	,0000528	-4,39	0,000	-,0003355	-,0001283
hombre	,5490486	,0431735	12,72	0,000	,4644206	,6336766
hombre#c.educa						
1	-,0244373	,0027406	-8,92	0,000	-,0298094	-,0190653
hombre#c.expe						
1	,0108444	,003049	3,56	0,000	,0048678	,0168209
hombre#c.expe2						
1	-,0002039	,000065	-3,14	0,002	-,0003314	-,0000765
region						
40	-,297108	,0271027	-10,96	0,000	-,3502341	-,2439818
41	-,3334492	,0286228	-11,65	0,000	-,3895551	-,2773433
42	-,2097004	,0291013	-7,21	0,000	-,2667443	-,1526565
43	-,0884062	,0346428	-2,55	0,011	-,1563124	-,0205
44	,1907658	,0270121	7,06	0,000	,1378171	,2437145
formal	,6567641	,041062	15,99	0,000	,576275	,7372532
pequem	-,1380723	,055548	-2,49	0,013	-,2469566	-,0291879
public	-,2588181	,0359785	-7,19	0,000	-,3293425	-,1882937
formal#gba						
0 1	,2096439	,0285259	7,35	0,000	,1537279	,2655598
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
formal#pampa						
0 1	,1341023	,0264939	5,06	0,000	,0821695	,1860352
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
pequem#hombre						
0 1	-,159133	,0213474	-7,45	0,000	-,2009778	-,1172882
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
pequem#pampa						
0 1	-,0628853	,0246386	-2,55	0,011	-,1111814	-,0145891
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
pequem#formal						
0 1	,071348	,0243335	2,93	0,003	,0236499	,119046
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
public#gba						
0 1	-,1225888	,0295105	-4,15	0,000	-,1804347	-,0647429
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
public#formal						
0 1	-,2068246	,0371861	-5,56	0,000	-,2797161	-,133933
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
public#pequem						
0 1	-,1670807	,051275	-3,26	0,001	-,2675891	-,0665723
1 0	0	(omitted)				
1 1	0	(omitted)				
_cons	7,395203	,0509805	145,06	0,000	7,295272	7,495134

Salida STATA ecuación de Mincer de 2014.

BIBLIOGRAFÍA

- Adrogué, C. (2006) “Desempleo y retornos a la educación superior en Argentina (1974-2002)”. Disponible: <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2006/AdroqueCecilia.pdf> (Consultado 11/09/2016).
- Arrow, K. (1973) Higher education as a filter. *Journal of Public Economics*. Vol. 2, Nro. 3
- Becker, G. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *The Journal of Political Economy*. Vol. 70 Nro. 5.
- Becker, G. (1983) *El capital humano*. Ed. Alianza, Madrid.
- Blaconá, M. García, M. Borgnognone, G. Bussi J. Pellegrini JL. “Consideraciones metodológicas sobre la estimación econométrica de las ecuaciones de ingresos de los integrantes de la pareja conyugal”. En: *sextas jornadas “Investigaciones en la Facultad” de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad de Rosario*. (Rosario, noviembre de 2001), pp. 152-165.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1975) The problem with Human Capital Theory. *American Economic Review*, Vol. 65 Nro. 2
- Doeringer, P. y Piore, M. (1970) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Harvard University Press
- Maurizio, Roxana (2001). “Demanda de trabajo, sobreeducación y distribución del ingreso”. Artículo del 5to congreso nacional de estudios del trabajo.
- Mincer, J. (1958) Investment in human capital and personal income distribution. *The Journal of Political Economy*. Vol. 66, Nro. 4
- Mincer, J. (1975) “Education, Experience, and the Distribution of Earnings and Employment: An Overview”. En *Education, Income, and Human Behavior*. NBER, pp. 71-94.
- Pérez, P. (2004) Sobreeducación en el mercado de trabajo argentino en un período de desempleo masivo (1995-2003). ASET.
- Reich, M. Gordon, D. y Edwards, R. (1973) *Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation*. Economics Department Faculty Publications. Paper 3.
- Schultz, Th. (1961) Inversión en capital humano. En *Economía de la Educación: Textos escogidos*. Blaug, M. (comp.) 1968. Ed. Tecnos, Madrid.
- Selva Sevilla, C. (2004) *El capital humano y su contribución al crecimiento económico. Un análisis para Castilla - La Mancha*. Ediciones de la Universidad de Castilla – La Mancha.
- Spence, M. (1972) Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*. Vol. 87, Nro. 31
- Stiglitz, J. (1975) The Theory of “Screening”, Education, and the Distribution of Income. *The American Economic Review*. Vol. 65, Nro. 3
- Thurow, L. (1972) Education and Economic Equality. *The Public Interest*. Vol. 28

EL LIDERAZGO EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN

Centineo Alessi, Carmen

Antecedentes

En la búsqueda de nuevas formas organizativas que permitan al hombre enfrentar las terribles desigualdades del mundo globalizado surgen en 1991 las Empresas de Economía de Comunión, impulsadas por Chiara Lubich bajo el carisma del movimiento de los Focolares.

Y así las definía: " Las empresas que adhieren al proyecto Economía de Comunión, aunque operando en el mercado, se proponen como propia razón de ser el hacer de la actividad económica un lugar de encuentro en el sentido más profundo del término, un lugar de comunión: comunión entre quienes tienen bienes y oportunidades económicas y quien no los tiene; comunión entre todos los sujetos involucrados de distintos modos en la actividad misma"²¹

No existiendo entidad certificadora que acredite tal denominación, o normativa que legisle este tipo de entidad, la designación de una empresa como de Economía de Comunión nace cuando su fundador tiene la visión de pensar más allá de un objetivo económico instrumental para su empresa, cuando quiere que la misma forme parte de una comunidad que luche por disminuir las desigualdades, desde una perspectiva solidaria y fraterna. Dejando espacios para la intervención de Dios.

Para lograr ese objetivo los empresarios buscan formar parte de una red donde se viva una experiencia de comunión. Experiencia que no deja de lado la utilidad y la eficiencia propia de la actividad que se proponen, sino que su característica es la atención a las necesidades de todos aquellos que se encuentran en dificultad. A estos no se los considerará "asistidos" sino miembros necesarios y activos del proyecto empresarial. Una comunidad donde pueda construirse y solidificarse la cultura del dar y la cultura de comunión.

En el 2009 el Papa Benedicto XVI, en la Carta Encíclica "Caritas in Veritate" menciona en el párrafo 53:

"Hoy la humanidad aparece mucho más interactiva que antes: esa mayor vecindad debe transformarse en verdadera comunión. El desarrollo de los pueblos depende sobre todo de que se reconozcan como parte de una sola familia, que colabora con verdadera comunión y está integrada por seres que no viven simplemente uno junto al otro"²²

En la misma resalta el hecho de la poca importancia de la configuración jurídica que adopten sino su "disponibilidad para concebir la ganancia como un

²¹ Extracto de la intervención ante el Congreso del Consejo de Europa en Estrasburgo sobre "Sociedad de mercado, democracia, ciudadanía y solidaridad"

²² http://w2.vatican.va/content/benedict-xvi/es/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate.html

instrumento para alcanzar objetivos de humanización del mercado y de la sociedad”.

No sólo se destaca la necesidad de que el quehacer económico sea considerado desde el aspecto organizativo, técnico y financiero sino que requiere de un compromiso ético y del desarrollo en comunidad.

Surge así este concepto de “comunidad” que no es un término que encontremos en la literatura mercantil, pero que es esencial en las Empresas de Economía de Comunidad. Y allí surge la pregunta ¿qué tipo de liderazgo hace posible las Empresas de Economía de Comunidad?.

Comunidad - Comunidad

Escribió San Juan Pablo II en la Novo Millennio Ineunte en el párrafo 43:

“Comunidad significa (...) capacidad de sentir al hermano (...) como ‘uno que me pertenece’, para saber compartir sus alegrías y sus sufrimientos, para intuir sus deseos y atender a sus necesidades, para ofrecerle una verdadera y profunda amistad (...) capacidad de ver ante todo lo que hay de positivo en el otro (...) como regalo de Dios: un ‘don para mí’, además de ser un don para el hermano que lo ha recibido directamente. En fin, espiritualidad de la comunidad es saber ‘dar espacio’ al hermano, llevando mutuamente la carga los otros (Cf. Ga 6,2) y rechazando las tentaciones egoístas que continuamente nos asechan y engendran competitividad, ganas de hacer carrera, desconfianza y envidias”

El primer elemento a considerar entre las particularidades propias de la Empresa de Economía de Comunidad es determinar a quién se dirige y con quienes forma esa comunidad. Porque el liderazgo necesario no es propio del que tiene a cargo la dirección de la empresa, ni tampoco se trata de una tarea que se lleve a cabo en “horario de oficina”.

El tipo de liderazgo que se asume se convierte en la esencia y forma de vivir. ¿Por qué? Esencialmente por que el término comunidad obliga a pensar en la existencia de “otro”. Y en las Empresas de Economía de Comunidad este concepto de “otro” es evangélico. La empresa no sólo está integrada por sus empleados y propietarios, sino que el compromiso es el de cimentar relaciones profundas con clientes, proveedores y todo el que forme parte de su zona de actuación. Sin olvidar su reciprocidad con otros empresarios de la Empresa de Economía de Comunidad y con las comisiones y asociaciones regionales e internacionales.

De este modo la empresa se relaciona no sólo con sus stakeholders (empleados, competidores, proveedores, clientes, administraciones públicas obligadas) sino con las personas que habitan en la zona donde desempeña sus actividades en la búsqueda de ayudar en la inclusión y bienestar de las mismas. Y con un compromiso de educar y colaborar en la construcción de “hombres nuevos” que multipliquen y contagien esa aspiración.

Las exigencias y aspiraciones de las personas en el centro

El mayor compromiso que asume la Empresa de Economía de Comunión es poner a la persona en el centro con todas sus exigencias y aspiraciones.

En la búsqueda de ese fin se fomentan relaciones "leales y respetuosas animadas por un sincero espíritu de servicio y de colaboración" (Lubich, 2007) entre los miembros de su comunidad.

Con respecto a los empleados, la forma que desarrolla para valorizarlos es confiándoles en detalle cuál es su participación en la empresa. Haciendo conocer a cada uno su rol y las funciones comprendidas en el mismo. El trabajo en equipo es el motor de la estructura.

Pensando en las personas se obligan a no desatender el ambiente de trabajo. El aspecto exterior es importante, por lo tanto no se descuida el orden, la limpieza, los requerimientos de luz, aire, seguridad, etc. que cada caso exija. Pero lo fundamental es que se debe convertir en "un espacio de crecimiento humano y espiritual" (Lubich, 2007). Es aquí donde las experiencias compartidas juegan un rol de superación y transmisión de la información relevante.

La exigencia para cada individuo, para el equipo o para la empresa en su conjunto es lograr un trabajo personal, que exige conocimiento de sí mismo y compromiso con valores para volcarlos en esa comunidad de la que forma parte.

Compromiso con Valores

Este compromiso con valores abarca también el respetar las leyes y a trabajar para mejorar aquellas que permitan una contribución al bien común.

También es el deber de respetar los valores fundamentales de la verdad, el respeto por la dignidad de todas y cada persona, del bien, etc. Y todos los hábitos que ayudan a crecer, como personas y a vivir mejor cada día, como la honestidad, la responsabilidad, el servicio, la fidelidad, la justicia, la generosidad, la paciencia, la bondad, la caridad fraterna, etc.

Para lograr contagiar y construir una cultura empresarial que contenga valores es una práctica común y necesaria en cada reunión compartir experiencias de momentos donde estos se han manifestado. Es una acción que muestra al incrédulo que "es posible". No se trata sólo de una declaración de buenas intenciones, sino que en la práctica se puede constatar que otros lo logran con éxito.

Cuando se le pregunta a Ramón Cerviño cómo se puede contagiar a las nuevas generaciones para seguir este compromiso en la formación de nuevas empresas, responde "Son de gran utilidad los ejemplos imitables, los testimonios concretos, con claridad y sinceridad en el discurso, porque no somos santos pero intentamos recorrer un camino distinto."²³

Diálogo

Otro elemento fundamental en toda Empresa de Economía de Comunión es la búsqueda de tener una comunicación abierta y responsable entre todos los

²³ <http://www.ciudadnueva.org.ar/revista/519/romina-ryan/la-vida-del-evangelio-puede-estar-presente-en-las-empresas>

niveles. A este fin propician el dialogo constructivo y leal. Considerando que las relaciones interpersonales tienen que ser saludables. Para ello se propician encuentros periódicos y trabajo en equipo, para verificar la calidad de estas relaciones y subsanar las dificultades que puedan presentarse.

Fraternidad - Reciprocidad

En el mensaje del Papa Francisco en la celebración de la XLVII Jornada Mundial de la Paz encontramos la respuesta a la pregunta ¿es posible la fraternidad?: “ Ya que hay un solo Padre, que es Dios, todos ustedes son hermanos (cf. Mt 23,8-9). La fraternidad está enraizada en la paternidad de Dios. (...). Una paternidad, por tanto, que genera eficazmente fraternidad, porque el amor de Dios, cuando es acogido, se convierte en el agente más asombroso de transformación de la existencia y de las relaciones con los otros, abriendo a los hombres a la solidaridad y a la reciprocidad ”

Es un mensaje que cala muy profundo en las Empresas de Economía de Comunción porque la paternidad de Dios está presente en el diario quehacer. Es el “socio oculto” que con paternal amor regala situaciones inesperadas a la empresa.

Vivir el evangelio

En toda Empresa de Economía de Comunción comprenden que es fundamental poner en práctica el concepto que los cristianos llamamos Amor y que otros libros sagrados le llaman Benevolencia. Es decir, querer el bien de los demás.

Germán Jorge, propietario de Dimaco S.A., no se cansa de repetir que “el verdadero sentido de la vocación del empresario es muy distinto de la especulación y la mera finalidad de generar riqueza para sí mismo. Su tarea debe apuntar al desarrollo de los pueblos y la creación de puestos de trabajo dignos.”²⁴

Luigino Bruni exhorta “El evangelio se puede vivir no solo meditar”²⁵ Reafirmando que la espiritualidad es necesaria plasmarla en hechos concretos de la vida diaria. Donde la empresa ocupa un lugar privilegiado.

Cultura del dar

En un mundo donde se valora cuanto tiene cada individuo, Jesús se atrevió a mostrarnos a través de sus Bienaventuranzas la manera de alcanzar la felicidad. Para la sociedad es dichoso el que acumula mucho dinero, viaja con frecuencia, tiene una hermosa casa, sale en los acontecimientos sociales de las revistas, de la televisión o de las redes sociales, etc. Sin embargo para Jesús no es grande el que tiene, sino el que sirve con lo que tiene. Nos enseña que todo lo que tenemos se nos ha dado para que los multipliquemos para los demás. La felicidad y la generosidad son las manifestaciones del amor.

²⁴ <http://www.ciudadnueva.org.ar/revista/519/romina-ryan/la-vida-del-evangelio-puede-estar-presente-en-las-empresas>

²⁵ <http://www.ciudadnueva.org.ar/revista/519/romina-ryan/la-vida-del-evangelio-puede-estar-presente-en-las-empresas>

El verdadero amor que inculca la cultura del dar no consiste esencialmente en dar para recibir, sino en dar y recibir. Sabiendo que quien ama está dispuesto a recibir del otro: su palabra, su don sin representar el papel del que nada necesita; es aceptar lo que te brinda el otro, sin exigir que dé lo que no puede o no desea. A la vez no creerse autosuficiente. Humildemente aceptar que recibir ayuda es aceptar que todos tenemos limitaciones..

En las Empresas de Economía de Comunión buscan hacer realidad la cultura del dar en la comunidad que forman parte. Para ello su líder no solo debe instruirse en las técnicas sino que se compromete a formar a otros en este concepto basado en "descubrir la fraternidad universal y la paternidad de Dios". Y surge así su compromiso de formar hombres nuevos.

"Cada día renuevo mi elección de Dios y Él me da la fuerza para ir adelante – cuenta Albertine – Trato de promover a mi alrededor los valores humanos y sociales contenidos en el Evangelio. Es de esta forma que podremos transformar la sociedad"²⁶.

¿Podemos hablar de un liderazgo distinto?

Cuando el empresario de una Empresa de Economía de Comunión tiene que liderar su empresa asume estos compromisos que convierten su accionar e impactan en toda su comunidad. Por las particularidades que se enumeraron se vuelve una categoría especial de liderazgo, al que llamare: Vivificante Heroico.

Vivificante porque está atento a los dones que cada persona pueda ofrecer, propiciando el diálogo atento en todos los niveles. Responsabilizándose por el crecimiento espiritual y material de su comunidad. Buscando formar redes de comunión que forme los hombres nuevos que contagien nuevas empresas y una forma de vivir consecuente a los valores compartidos.

Heroico porque tiene que asumir riesgos más altos que los líderes que conocemos en el mercado tradicional. Tratar de ser coherente con una vida acorde al evangelio, ya es un principio de automotivación constante. Que obliga al estudio, práctica y discernimiento ante cada acción. Y a la práctica de la ayuda fraterna recíproca en cada una de ellas.

Conclusiones

Tomar decisiones en una Empresa de Economía de Comunión es una tarea que obliga a pensar cómo discernir en las distintas situaciones y en cada época en la vida de crecimiento empresarial, o circunstancia especial, siendo coherente con una responsabilidad de forma de vida.

Estos componentes esenciales del quehacer cotidiano: compartir valores, trabajar en equipo, construir una empresa con una estructura poco jerarquizada, desarrollar la cultura del dar, vivir el evangelio en la actividad económica y tener presente la cultura de comunión marca un liderazgo con características propias que merece un nombre propio, y al que denomino Vivificante Heroico.

²⁶ <http://www.ciudadnueva.org.ar/revista/519/romina-ryan/la-vida-del-evangelio-puede-estar-presente-en-las-empresas>

Donde el amor y la reciprocidad están presentes como don de ese "socio oculto", Dios que es uno y trino, del que sienten su presencia e intervención permanente.

Bibliografía

Economía de Comunión Historia y Profecía. Chiara Lubich, Editorial Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2007

El liderazgo al estilo de los Jesuitas. Chris Lowney . Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2004

Por una economía del bien común. Stefano Zamagni. Editorial Ciudad Nueva, Buenos Aires, 2013

Educar es enseñar a amar. Antonio Pérez Esclarín Editorial San Pablo, Caracas, 2008

<http://www.ciudadnueva.org.ar>

<http://www.vatican.va>

HINDSIGHT BIAS, POSIBILIDADES DE PREDICCIÓN Y CRISIS ECONÓMICAS.

Cesteros, Santiago Rodrigo (FCE-UBA).

The collapse of banks across the globe was not on people's minds. There were those -some academics, a few economists- who worried about some of the stresses and strains building up within the financial system, much as people worry about earthquakes or tsunamis, but it is fair to say that no one foresaw the crisis that lay just ahead.

Since the many people have claimed to have predicted what was to happen. Most of them failed to mention it at the time.

(Alistair Darling sobre la crisis financiera mundial de 2008, 2011, p.3)

I. INTRODUCCIÓN.

La capacidad de realizar predicciones es reclamada a los científicos sociales como parte de su actividad profesional. Particularmente a los economistas, se les hace imperioso ser capaces de poder predecir fenómenos económicos y, sobre todo, crisis y fluctuaciones. En este contexto, surge la necesidad de reflexionar sobre las limitaciones de la real capacidad predictiva en el área económica, teniendo en cuenta las influencias que ejercen ciertos fenómenos cognitivos de manera ineludible. Uno de dichos fenómenos es el *hindsight bias*, el cual se entiende como la tendencia a pensar que un hecho, luego de ocurrir, parece inevitable o fácilmente predecible. Este sesgo cognitivo tiene un alto agrado de inevitabilidad en los actores que juzgan a posteriori los hechos ya acaecidos, quienes tienden a limitar su visión para contemplar caminos alternativos y a seleccionar la información de modo tal de respaldar sus argumentos, a la vez que inconscientemente descartan aquella que puede refutarlos o indicar la posibilidad de resultados distintos. Particularmente, luego de ocurrida una crisis, es habitual encontrar una gran cantidad de actores que sugiere que la misma era efectivamente predecible y que la información necesaria para anticiparla estaba al alcance de muchos agentes partícipes del sistema. Específicamente hablando de la crisis financiera mundial de 2008, la cual se constituye como la catástrofe económica a gran escala más reciente a nivel internacional, se cita a continuación a diversos profesionales que manifestaron un comportamiento crítico posteriori respecto a la falta de previsión de la misma:

The basis for the crisis is predictable and it was in fact predicted. It is built into financial liberalization that there will be frequent and deep crises. In fact, since financial liberalization was instituted about thirty-five years ago, there has been a trend of increasing regularity of crises and deeper crises, and the reasons are intrinsic and understood. (...) You couldn't predict the exact moment at which there would be a severe crisis, and you couldn't predict the exact scale of the crisis, but that one would come was obvious.

(Noam Chomsky, entrevistado por Simone Bruno, ZNet, 13 de octubre de 2008)

Even though economists blinded by free market ideologies could not predict it, the global financial crisis was very predictable. Giving permission to banks to gamble with other people's money led to a financial crisis within the short span of eight years.

(Asad Zaman, abril de 2016)

In recent, rueful economics discussions, an all-purpose punch line has become 'nobody could have predicted...' It's what you say with regard to disasters that could have been predicted, should have been predicted and actually were predicted by a few economists who were scoffed at for their pains.

(Paul Krugman, septiembre de 2009)

We conclude this financial crisis was avoidable. The crisis was the result of human action and inaction, not of Mother Nature or computer models gone haywire. The captains of finance and the public stewards of our financial system ignored warnings and failed to question, understand, and manage evolving risks within a system essential to the well-being of the American public. Theirs was a big miss, not a stumble.

(National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States, 2001, p. XVII).

Es muy probable que estos expertos hayan estado influenciados por el *hindsight bias* al momento de realizar estos dictámenes. Para ellos, la crisis pudo haber sido anticipada con éxito. Sin embargo, no tuvieron la capacidad de ponerse en el lugar de los agentes intervinientes y analizar caminos alternativos en un mundo incierto donde operan shocks externos e impredecibles y respecto al cual la capacidad humana de procesamiento, selección y análisis de información es ciertamente limitada. La inherente naturaleza de un mundo estocástico torna sumamente compleja la capacidad de pronóstico de eventos futuros, pero el *hindsight bias* simplifica dicha complejidad y un aire de predictibilidad surge luego de ocurridos los acontecimientos, llevando a pensar se debería pronosticado lo que otros incorporaron posteriormente mediante observaciones (*outcome knowledge*).

II. EL FENÓMENO HINDSIGHT BIAS.

Hindsight bias es definido como la inclinación, luego de ocurrido un hecho, de verlo como obvio, o de considerarlo de manera tal que podría haber sido predicho, a pesar de que no necesariamente hubiera bases notables para realizar dicha predicción. Es decir, existe una tendencia en los agentes bajo la cual, conociendo el resultado de final de un proceso, éstos creen falsamente que podrían haberlo previsto. Este fenómeno lleva, luego de que ocurre un accidente, crisis o acontecimiento, a indagar sobre por qué aquellos implicados en el área profesional no fueron capaces de anticiparlo, llevándonos a pensar que otros deberían saber mediante predicciones lo que nosotros hemos incorporado luego del evento.

Hindsight bias is based on empirical evidence indicating that individuals, after receiving outcome information, claim to have "known it all along

(Fischhoff 1975). Moreover, individuals who have received such outcome information are largely unaware of its effect on their judgment. Once past, events seem more comprehensible and also more predictable than before. (El-Sehity et.al., 2002, 3).

Al observar los sucesos ya ocurridos, éstos aparecen ante los agentes como sumamente comprensibles y simples de predecir en comparación con eventos futuros, lo cual indica cómo el disponer de información sobre resultados afecta la selección de evidencia a la hora de realizar opiniones o dictámenes. Para Hawkins y Hastie (1990), este tipo de comportamientos es más probable en ciertas ocasiones específicas, e.g., cuando el resultado tiene senderos finales bien definidos tales como ganar-perder, incrementar-disminuir, etc. El conocimiento del resultado afecta nuestra comprensión del pasado, obstruyendo nuestra capacidad para recordar aquello que antes pensábamos que no ocurriría. Al trazar la trayectoria que mejor parece haber conducido a un resultado conocido, se disminuye la sensibilidad para considerar trayectorias y resultados alternativos. Esto implica que se pierda la consideración de la incertidumbre bajo la cual se actuó anteriormente al tomar decisiones y la posibilidad de imaginar que se podrían haber tomado caminos diferentes que hubieran conducido a resultados distintos. Una vez conocido el resultado, el nuevo conocimiento es proyectado retrospectivamente a la vez que se niega el hecho de que el poseer la nueva información haya influenciado en el dictamen. En correspondencia al tema, Henriksen y Kaplan (2003) afirman:

Given the advantage of a known outcome, what would have been a bewildering array of non-convergent events becomes assimilated into a coherent causal framework for making sense out of what happened. In fact, it may be difficult to imagine it happening any other way. "Why couldn't they see it?" is the question that is often asked. Such hindsight results in expectations by investigators that participants should have anticipated the mishap by foresight. (Henriksen y Kaplan, 2003, p.46).

En este sentido, existe una tendencia natural en las personas por la cual tienden a focalizarse en la evidencia confirmatoria de sus predicciones y a desechar aquella que las refutaría. Este mecanismo selectivo de recopilar información y relacionarla de cierta manera tal que respalde nuestras creencias o hipótesis se denomina *confirmation bias*:

Confirmation bias refers to the psychological tendency to consider only evidence that will confirm the prediction being tested while either ignoring or not seeking evidence that might refute it. As a consequence, predictions are often accepted on the basis of incomplete or inadequate evidence. (Garrison y Hoskisson, 1989, p.482).

Diversos experimentos han llegado a las mismas conclusiones sobre estos sesgos cognitivos que ejercen considerable influencia en los juicios realizados por los individuos. En los estudios realizados por Fischhoff (1975), autor pionero en el *behavioural sciences* y *risk analysis*, se preguntó a un grupo de individuos sobre cuatro acontecimientos históricos o casos clínicos y se proporcionaron posibles alternativas de resultado final a los mismos. A su vez, en algunos casos se informó sobre un resultado final de los hechos que en varias ocasiones no era cierto y que, en teoría, tal había sido el desenlace efectivo del evento. Se pidió a los sujetos que asignaran a cada resultado una probabilidad de ocurrencia como si no supieran el resultado final y definitivo del cual fueron informados, y en todos los casos en que los interrogados conocían el estado "efectivo" de los hechos le

asignaron al mismo una probabilidad mayor que aquellos que solo recibieron las alternativas posibles de desenlace, pero que no conocían la situación efectiva final. La investigación de Fischhoff (1975) concluyó que los agentes no fueron capaces de desatender el resultado efectivo del que habían sido informados, a pesar de que se les indicó el pedido estrictamente. Estos análisis aquí mencionados constituyen el paradigma inicial del *hindsight bias* y en ellos Fischhoff (1975) denotó como *creeping determinism*²⁷ a este proceso bajo el cual una persona incorpora a su conocimiento resultados a posteriori una vez ocurrido un evento y cuyo efecto principal consiste en la tendencia que dicha persona padece al percibir el resultado final y efectivo como algo inevitable.

Otra exteriorización del *hindsight bias* por parte de los agentes surge al considerar que sus pronósticos han sido más cercanos y similares al estado efectivo de la naturaleza de lo que verdaderamente fueron:

Another core manifestation of hindsight bias was first demonstrated by Fischhoff and Beyth (1975) when they compared people's foresight predictions of possible outcomes of President Nixon's 1972 visit to China and the Soviet Union to their recollections of these predictions in hindsight. People exhibited memory distortions—that is, they thought they had made predictions that were closer to the actual outcomes than they in fact had been.”(Blank et. al., 2007).

Esto se manifiesta cuando se asignan probabilidades de ocurrencia ex ante de un cierto hecho y cuando se indaga nuevamente ex post sobre las mismas probabilidades, frente a lo cual los individuos argumentan haber asignado mayores chances de ocurrencia al resultado efectivo luego de haberlo conocido. Si los agentes dieron un pronóstico acertado, la consecuencia será que tendrán un exceso de confianza respecto a su propia capacidad predictiva.

Queda explícito entonces cuán difícil es para los sujetos ignorar los resultados y a partir de ello inferir caminos alternativos propios con resultados diferentes al ocurrido. El resultado parece inevitable y las dudas recaen sobre aquellos participantes encargados del proceso, quienes debían haber visto lo inevitable. Desde esta base, se analizarán a continuación las capacidades predictivas de los sujetos relacionados estrechamente a la economía, la posibilidad de predecir crisis y los comportamientos de los agentes frente a sucesos de esta índole.

III. LA POSIBILIDAD DE PREDECIR.

Es posible reflexionar en retrospectiva sobre cómo ciertos hechos históricos de distinta naturaleza podrían haber sido predichos, como en el caso del atentado a las Torres Gemelas. Un suceso de estas características probablemente sea demasiado complejo para ser anticipado, en el cual operan conductas y factores políticos, ideológicos y de diversa índole y cuyas raíces son pertenecientes a la mente humana y a la constante interacción de numerosas esferas, resultando en gran medida inaccesibles debido a la acotada racionalidad que poseen los agentes. Sin embargo, bajo la influencia del *hindsight bias*, el fenómeno podría encargarse de generar la idea de que tenga sentido que un hecho semejante pueda ser predicho. Respecto a esto, una comisión encargada de esclarecer el hecho y de estudiar la factibilidad de haberlo evitado, consciente de lo difícil que era dicha tarea, escribió en su reporte:

²⁷ *Creeping determinism* y *knew-it-all-along effect* son expresiones equivalentes a *hindsight bias*.

In composing this narrative, we have tried to remember that we write with the benefit and the handicap of hindsight. Hindsight can sometimes see the past clearly—with 20/20 vision. But the path of what happened is so brightly lit that it places everything else more deeply into shadow. Commenting on Pearl Harbor, Roberta Wohlstetter found it 'much easier after the event to sort the relevant from the irrelevant signals. After the event, of course, a signal is always crystal clear; we can now see what disaster it was signaling since the disaster has occurred. But before the event it is obscure and pregnant with conflicting meanings' (9/11 Commission Report, p. 339).

En el ámbito económico, los economistas suelen fallar en la realización de predicciones, entre otras razones, debido a que utilizan condiciones iniciales a través del tiempo como si éste fuera absolutamente lineal, realizando extrapolaciones desde el pasado hacia el futuro a través de tendencias de comportamiento de distintos fenómenos. En este proceso, pueden alterar la tendencia distintos factores, modificando así también el resultado y pudiendo hacer errónea la predicción. Las condiciones iniciales, que implican un cierto resultado si se mantienen, varían de acuerdo a la proximidad temporal al presente, y además debido a la imprevisibilidad inherente a la psicología de los seres humanos, cuyo comportamiento puede ser errático e irracional. Paralelamente, ciertos errores predictivos guardan relación con la atribución a un solo factor como la causa de cierto fenómeno, sin establecer conexión con el contexto y con otras causas posibles. Este último fenómeno, denominado por Sharma (2014) como *single-factor syndrome*, es el que ha llevado, por ejemplo, a tomar como factor principal del crecimiento de la economía china a la mano de obra barata disponible gracias al gran crecimiento poblacional experimentado en las últimas décadas, y así a buscar patrones similares en otras economías emergentes marginando otros factores de importancia:

The boom also highlighted another classic forecasting error: the reliance on single-factor theories. Because China's boom rested in part on the cheap labor provided by a growing young population, forecasters started looking for the next hot economy in a nation with similar demographics—never mind the challenge of developing a strong manufacturing sector to get everyone a job. (Sharma, 2014, p.53).

Es importante tener en cuenta estos factores al momento de intentar realizar predicciones. Un modelo empírico que ha funcionado muy bien con datos históricos no es garantía de realizarlas de manera correcta. A su vez, la cuantificación de la incertidumbre es una variable, no un número fijo, que debe balancearse. Es también importante notar cómo gran variedad de procesos son naturalmente evolutivos, los cuales se desenvuelven en el curso de los acontecimientos. De esta manera, muchas veces se dificulta en gran medida el acceso a las condiciones que determinan las predicciones en un mundo estocástico en el cual operan factores conocidos y otros aleatorios. Aún en estas condiciones, el aire de predictibilidad existe y es generado, muchas veces, por el *hindsight bias*.

IV. LA CRISIS FINANCIERA MUNDIAL DE 2008.

Si bien en el caso de la crisis financiera mundial de 2008 algunos economistas pudieron pronosticarla con mayor o menos exactitud, la mayoría de ellos no logró predecirla de forma específica y convincente de manera tal de haberla evitado. Un elemento central en el marco de muchas discusiones respecto a este

acontecimiento ha sido la idea que se estuvo en presencia de una burbuja especulativa en el mercado inmobiliario, en la cual debido a comportamientos irracionales o fricciones de cierto tipo los precios de los inmuebles llegaron a niveles insosteniblemente altos. Las burbujas son un elemento que pueden definirse como un episodio en el cual debido a la presencia de fricciones o comportamientos irracionales el precio de un activo sube hasta niveles que en ausencia de dichos factores serían sustancialmente menores. Entonces, el discurso económico en general sostiene, con mayor o menor consenso, que dicha burbuja explotó gatillando una serie de defaults en los préstamos hipotecarios “tóxicos”, licuando así el valor de los activos de las instituciones financieras conectados con dichos préstamos basura y disparando de esta forma una corrida contra el sistema bancario.

Existen ciertos modelos dentro del campo de la *behavioral finance* denominados *belief-based models*, los cuales se basan en las creencias del inversor para explicar los distintos comportamientos que manifiesta a la hora de tomar decisiones. Para Nicholas Barberis (2011), ciertos modelos de este tipo son útiles para explicar la crisis financiera de 2008, sosteniendo al respecto que los agentes pronosticaron altos precios futuros de los inmuebles debido a que realizaron sobre-extrapolaciones a partir de comportamientos históricos, adquiriendo para la compra de dichos bienes raíces préstamos hipotecarios, los cuales fueron concedidos a tasas muy altas en muchos casos. Al respecto, el autor sostiene en uno de sus trabajos:

Of all these models, the one that may be most useful for understanding the recent behavior of the real estate market is the second type of belief-based model: the model that argues that bubbles occur because, perhaps due to the representativeness heuristic, people over-extrapolate the past when making forecasts about the future. On one level, we can apply this idea to home buyers and say that, when forecasting the future growth in house prices, they over-extrapolated the past growth in these prices. This led them to overpay for their new homes and to take out loans with excessively high loan-to-value ratios.”(Barberis, 2011, pp. 4-5).

La sobre-extrapolación a partir de datos pasados no fue un fenómeno que afectó exclusivamente a los compradores de los inmuebles, sino también, en primer lugar, a aquellos actores que se ocuparon de proveer el financiamiento necesario para realizar dichas transacciones. En efecto, estos actores financiaban las operaciones de adquisición de inmuebles muchas veces mediante *subprime loans*, es decir, préstamos tóxicos, que tenían un alto riesgo de ser impagos. Este comportamiento se explica a través de la sobre-extrapolación de ganancias que las instituciones de crédito estaban realizando en el marco de un mercado inmobiliario altamente seguro y con una historia gran estabilidad, dando lugar a un exceso de oferta crédito cuyo flujo debía ser canalizado y colocado en el mercado de alguna manera. En segundo lugar, es vital la conexión entre dichos préstamos tóxicos y el proceso de securización en el cual los mismos eran utilizados para emitir valores frente a los cuales los inversores se encontraban sumamente entusiasmados. Lo importante aquí es que las calificadoras de riesgo, al haber extrapolado los valores de los inmuebles con demasiada profundidad hacia el futuro (con una tendencia alcista), calificaban aquellos títulos emitidos a través de la securización de préstamos hipotecarios de baja calidad como AAA, es decir, como sumamente seguros. Esta calificación no era realmente correcta para aquellos títulos debido a lejanía en el futuro bajo la cual las tendencias de precios históricas se habían extrapolado, ya que esto provocó

que se subestimara en gran medida el riesgo de default de aquellos préstamos de baja calidad. El que estos títulos tuvieran una calificación como activos tan seguros implicaba un constante flujo de financiamiento que se canalizaba en última instancia hacia los bancos y que era utilizado para seguir otorgando préstamos hipotecarios, alimentando aún más la burbuja inmobiliaria.

Para entender cómo el efecto de los préstamos hipotecarios impagos se esparció sobre todo el sistema, resulta clave analizar el rol del proceso de securitización realizado a partir de dichos préstamos. Las entidades bancarias habían llegado al momento previo de la crisis al límite permitido de su capacidad prestable establecido por la regulación prudencial, frente a lo cual debían buscar formas alternativas para expandirlo. Debido a agujeros legales en el sistema de regulación financiera en los Estados Unidos, estas entidades encontraron en la securitización una solución ideal a la coyuntura que estaban atravesando. La securitización consiste en una técnica financiera en la cual activos generadores de ingresos futuros, tales como préstamos hipotecarios a largo plazo, pueden ser agrupados y vendidos a un tercero que, debido a la presencia de regulaciones distintas a las que abarcan a las entendidas financieras convencionales, son capaces de procesar dichos activos y utilizarlos para emitir títulos que, estando respaldados por aquellos activos, son transables en el mercado. Las ventajas para las entidades bancarias surgidas a partir del hecho de haberse desprendido de sus préstamos hipotecarios (que en su hoja de balance se constituían como activos a largo plazo), era que obtenían liquidez por la venta de los mismos, lo cual implicaba un aumento de su capacidad prestable, a la vez que el proceso permitía continuar otorgando préstamos sin violar la normativa vigente. La tercera parte que recibía las hipotecas por parte del emisor de crédito original (*originator*), es decir, los bancos, emitían títulos denominados *mortgage-backed securities*, o MBS, que al ser vendidos a otros inversores transferían los derechos de cobro que regían sobre las hipotecas originales. Esta tercera parte, que no era abarcada por la misma regulación financiera que los bancos, podían ser agencias del gobierno (*government sponsored entities*), también llamadas GSE, o instituciones privadas, tales como Lehman Brothers o Wells Fargo (al año 2006, las instituciones del sistema financiero privado concentraban el 56% de las emisiones de MBS). Los inversores que adquieren en el mercado de activos estos títulos respaldados por préstamos hipotecarios (MBS) pueden, a su vez, continuar nuevamente con el proceso de securitización para respaldar las emisiones de otros activos financieros, expandiendo aún más la vinculación entre los préstamos hipotecarios emitidos por el *originator* y todos los activos emitidos ligados a los mismos. Este proceso, bajo el cual los MBS son securitizados, se conoce con el nombre de re-securitización, y los bonos o títulos emitidos bajo este procedimiento pueden ser del tipo CDO (*collateralized debt obligations*) o SIV (*structured investment vehicles*), cuya principal diferencia radica en el plazo inherente a la madurez de cada uno²⁸. La vulnerabilidad inducida a nivel global dentro del sistema fue causada por la baja calidad de una gran cantidad de los préstamos, cuyo riesgo era sustancialmente alto, y que al encontrarse impagos generaban pérdidas en cadena sobre todos los tenedores de activos ligados a esos préstamos. El proceso de securitización se desarrolló en un contexto en el cual los bancos no percibían el riesgo de otorgar préstamos de baja calidad, ya que luego estos préstamos serían empaquetados y removidos de sus hojas de balance, mecanismo que funcionaba a la vez como incentivo para continuar otorgándolos. Cuando los tenedores de estos activos

²⁸ Los SIV implican emisiones de deuda a corto y mediano plazo, mientras que los CDO a largo plazo.

ligados al proceso de securitización comenzaron a experimentar pérdidas debido a la caída en su precio, su reacción instantánea fue, en primer lugar, deshacerse de estos activos, haciendo caer aún más su precio. Posteriormente, se llevó a cabo la liquidación generalizada de otros activos de buena calidad para hacer frente a dichas pérdidas, generando una venta caliente de activos y haciendo que el sistema financiero colapse.

Frente a este panorama en el cual los escenarios futuros ofrecían situaciones de extrema vulnerabilidad en todo el sistema, para algunos la crisis pudo haber sido evitada con un sistema de control y regulatorio más exigente y apropiado, pero el punto aquí, una vez más, es que bajo el *hindsight bias*, la crisis resultaba totalmente obvia. El sesgo cognitivo que opera en la mente humana a posteriori de un evento lleva a razonar de manera tal que el resultado efectivo del estado de la naturaleza sea exactamente el más probable de ocurrir si se analiza dicho evento en retrospectiva. Al analizar la situación, diversos economistas evaluaron, luego de ocurrida la crisis y en base a la información disponible, que la delicada situación patrimonial de las instituciones del sistema bancario con altas tenencias de activos ligados a préstamos de baja calidad necesariamente debía derivar en una crisis o, al menos, en un estado de la naturaleza efectivamente malo. A su vez, era obvio también que los altos precios de los inmuebles producto de la burbuja especulativa inmobiliaria debían tener alguna consecuencia en el futuro cuando dicha burbuja explotara. Sin embargo, resulta difícil entender cómo, si el escenario a posteriori era tan claro, los expertos no lograron encontrar, con antelación a la crisis, indicios evidentes como los recién señalados de que el escenario presente resultaría en una crisis como ciertamente acaeció de forma tal de tomar una postura activa frente a las circunstancias.

Estos indicios y vulnerabilidades del sistema, al parecer tan explícitos, llevan a indagar sobre cómo eran formadas las creencias y expectativas de los hacedores de política, quienes ignoraron aquellos indicios, y a su vez, sobre cuáles eran dichas creencias. Naturalmente, la afirmación “era obvio que ello ocurriría”, o la retórica pregunta “¿cómo no lo vieron venir?”, son manifestaciones que llevan implícito el supuesto de que efectivamente existieron señales que en teoría eran claras y sobre las que los actores correspondientes debieron haber actuado. Estas señales, exageradas por los analistas luego de la crisis como consecuencia de analizar el hecho a posteriori, implican para los dichos actores una gran culpa debido a su presunta falta de idoneidad para procesar las advertencias del sistema y actuar en respecto a ellas. Por un lado, es necesario considerar que los gobiernos son constantemente asediados con advertencias respecto a distintas políticas o aparentes fallas que podrían desembocar ciertamente en crisis. Estas advertencias suelen desacreditarse por distintos motivos, tales como falta de credibilidad por parte del emisor de dicha advertencia o por falta de sustento en las afirmaciones, a la vez que son muchas veces contradictorias entre sí. Por otro lado, es muy sencillo olvidar lo ambiguas pudieron resultar aquellas amenazas en el momento previo a la crisis, lo cual naturalmente llevó a los *policy makers* a desestimarlas. El hecho de que cierta información sea considerada o no como una advertencia creíble es una cuestión de interpretación y percepción, donde el contexto institucional juega un rol crucial. Los agentes no sólo estuvieron condicionados por una racionalidad acotada que afecta su capacidad de recolección, proceso y almacenamiento de información, sino también por una idiosincrasia imperante según la cual los mercados eran eficientes y podían corregir por sí mismos las fallas surgidas en el sistema (Hindmoor y McConnell, 2013). Este clima imperante llevó al conceso

de que los riesgos existentes eran bajos o insignificantes, riesgos que podían ser incluso más grandes si se profundizaban y ampliaban las regulaciones sobre el sistema.

Ampliando el contexto institucional del momento previo a la crisis, otro de los factores que llevó a ignorar las señales de advertencia de la crisis se relaciona con la prioridad asignada a los distintos temas que conforman la agenda política de los gobiernos. Es necesario recordar el clima de terrorismo latente a partir del atentado a las torres gemelas en 2001, lo cual desviaba la atención a hacia tópicos relacionados con este tipo de sucesos, de modo tal que cuestiones regulatorias quedaban relegadas a un segundo plano. En este sentido, dentro de la política macroeconómica, la prioridad estaba centrada en políticas de *inflation targeting*, cuyo objetivo era establecer una senda estable de crecimiento, donde no se prestaba mucha atención a la estructura financiera (Stiglitz, 2009).

Efectivamente, la historia de un mercado fuerte y estable como lo era el mercado inmobiliario en los Estados Unidos inducía a los individuos a tener expectativas a la alta respecto a los precios de los inmuebles, llevando a los agentes a tomar préstamos a altas tasas de interés. La posibilidad de que ocurra el estado de la naturaleza con precios alcistas de los bienes raíces y un bajo número de deudores impagos era, en la mente de los agentes, un estado con altas probabilidades de mantenerse en el tiempo. Sin embargo, efectivamente el haber llegado tan lejos con las estimaciones basadas en extrapolaciones muy profundas en el tiempo subestimó el riesgo de estar en presencia de una considerable cantidad de créditos impagos, situación que ciertamente aconteció dando lugar a la crisis. Algunos actores del complejo sistema ciertamente alegaron que un suceso tales características tendría lugar, pero a pesar de ello no tuvieron el poder de convicción para influenciar a los hacedores de política de llevar a cabo acciones específicas para evitar dicho escenario. La idea de que los mercados eran eficientes tenía especial viabilidad y no había motivos particularmente sólidos para pensar que éstos se comportaban de forma tal de desembocar en una crisis. La ambigüedad de las señales, junto con la falta de caracterizaciones concretas respecto a la cronología y severidad de la crisis por parte de los agentes que alegaron que la misma ocurriría, llevaron a los *policy makers* a considerar que los indicios disponibles no eran suficientes para constituir una advertencia clara y concreta. Si bien existían señales que indicaban que los mercados estaban fallando, otras señales indicaban, contrariamente, que los mercados se encontraban bajo correcto funcionamiento y en los cuales el riesgo de una crisis financiera generalizada era bajo. Ahora, luego de ocurrida la crisis, efectivamente se sabe que estas últimas señales eran falsas.

V. COMENTARIOS FINALES.

Hindsight bias opera constantemente en diversos ámbitos, tanto económicos como no, y es importante considerarlo a la hora de realizar distintos tipos de dictámenes, ya que tiene considerables implicancias en el mundo real. El conocimiento previo del resultado de un proceso claramente condiciona nuestro juicio al respecto, el cual estará sesgado inevitablemente hacia dicho resultado. Frente a esto, resulta importante intentar reducir el *hindsight bias* para poder obtener una visión más crítica, analizando caminos alternativos e imaginando otros resultados posibles y distintos de un mismo proceso, tarea compleja debido al alto grado de inevitabilidad del sesgo. Al analizar las situaciones en retrospectiva, los investigadores y analistas tienen acceso a conocimiento e interpretaciones sobre el evento, que junto con ciertas señales que entonces

aparecen mucho más claras y manifiestas, permiten la construcción de un marco causal en el que dicho evento fue el resultado de un rol pasivo de los agentes tomadores de decisiones y de los hacedores de política, quienes ignoraron los indicios y manifestaciones de lo que ocurriría y que por ende podría haber sido evitado.

En un mundo estocástico en el que existen tanto factores aleatorios como predecibles, es necesario saber que la mente y el conocimiento humanos poseen limitaciones de acceso a esta información que son imposibles de superar, debido a inaccesibilidad a ciertas esferas, como lo es el comportamiento humano, las conductas irracionales que muchas veces tienen los agentes o la infinita y compleja interacción de todos los elementos y agentes del círculo mundial. Los límites humanos cognitivos para seleccionar información, procesarla y analizarla representan, hasta el momento, un inherente límite a la capacidad de los agentes para realizar predicciones.

La posibilidad de aplicar dicha capacidad a la esfera económica es más un anhelo que un hecho materializado, lo cual no quiere decir que sí realizar estimaciones respecto a estados futuros de la naturaleza con cierto margen de error. Estas estimaciones son en varios casos ciertamente acertadas y pueden influir en las expectativas de los individuos, pero están lejos de ser predicciones concretas, detalladas y específicas. El punto esencial es que frente a la presencia de factores estocásticos operando a lo largo del tiempo, las probabilidades de ocurrencia varían constantemente y los agentes terminan por encontrarse, muchas veces, en contextos de ambigüedad en los que resulta sumamente complejo asignar dichas probabilidades a distintas realizaciones de estados del mundo, dando lugar a un entorno naturalmente volátil.

Hindsight bias opera negativamente en el área predictiva en dos aspectos. Por un lado, afecta las percepciones respecto a la responsabilidad que termina por asignársele a ciertos actores sobre sus decisiones, ya que a posteriori los resultados son sumamente evidentes. La carga que pesa sobre estos individuos termina siendo más importante de lo que debería ser en realidad ya que los analistas afectados por este sesgo no son capaces ponerse en el lugar y contexto de aquellos que tomaron decisiones previamente al evento.

Por otro lado, limita la capacidad individual de aprender de la experiencia, debido principalmente a que, si los resultados son obvios y los agentes los pueden predecir, no se encontrará nada que mejore en los métodos estimativos de dichos resultados. Resulta imperante, entonces, adaptarse a la presencia de este fenómeno e intentar reducirlo para lograr obtener un aprendizaje sistemático y eficiente en los errores cometidos durante los procesos de pronóstico y predicción.

“An economist is an expert who will know tomorrow why the things he predicted yesterday didn’t happen today.”

(Laurence J. Peter)

An econometrician and an astrologer are arguing about their subjects. The astrologer says, ‘Astrology is more scientific. My predictions come out right half the time. Yours can’t even reach that proportion’. The

econometrician replies, 'That's because of external shocks. Stars don't have those'.

(Anónimo)

"Did you know economists have predicted nine out of the last five recessions?"

(Anónimo)

V. REFERENCIAS:

Barberis, Nicholas (2011). Psychology and the Financial Crisis of 2007-2008 (August 1, 2011). Disponible en <http://ssrn.com/abstract=1742463>.

Bernstein D.M., Erdfelder E., Meltzoff A.N., Peria W. & Loftus G.R. (2011). Hindsight Bias from 3 to 95 Years of Age. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*. 2011 Mar; 37(2): 378-91.

Biais, Bruno & Weber, Martin. Hindsight Bias, Risk Perception, and Investment Performance. *Management Science* 55, no. 6 (2009): 1018-029.

Blank, Hartmut; Musch, Jochen; Pohl, Rüdiger F. (2007). Hindsight Bias: On Being Wise After the Event. *Social Cognition: Vol. 25, Special Issue: The Hindsight Bias*, pp. 1-9.

Darling, A. (2011) Back from the Brink: 1000 Days at Number 11. London: Atlantic Books.

Delivorias, Angelos (2015). Understanding Securitisation. *European Parliamentary Research Service*, October 2015.

El-Sehity et.al. (2002). Hindsight Bias and Individual Risk Attitude within the Context of Experimental Asset Markets. *Journal of Psychology and Financial Markets*.

Elul, Ronel (2005). The Economics of Asset Securitization. *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Third Quarter, pp. 16-25.

Fischhoff, Baruch (1975). Hindsight is not equal to foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, Vol 1(3), Aug 1975, 288-299.

Fischhoff, B., & Beyth, R. (1975). I knew it would happen: Remembered probabilities of once-future things. *Organizational Behaviour and Human Performance*, vol 13(1), Feb 1975, 1-16.

Garrison, James W. & Hoskisson, Kenneth (1989). Confirmation Bias in Predictive Reading, *The Reading Teacher*, Vol. 42, No. 7, pp. 482-486.

Hawkins, Scott A. & Hastie, Reid (1990). Hindsight: Biased judgments of past events after the outcomes are known. *Psychological Bulletin*, vol. 107, no. 3, pp. 311-327, 1990.

Henriksen, K. y Kaplan, H. (2003). Hindsight bias, outcome knowledge and adaptive learning. *Qual Saf Health Care*, año 12, vol. II, pp. ii46–ii50.

Hindmoor, Andrew and McConnell, Allan (2013). Why Didn't They See it Coming? Warning Signs, Acceptable Risks and the Global Financial Crisis. *Political Studies*, 2013, vol. 61, issue 3, pages 543-560.

Hözl, Erik; Kirchler, Erich; Rodler, Christa (2002). Hindsight bias in economic expectations: I knew all along what I want to hear. *Journal of Applied Psychology*, Vol 87(3), Jun 2002, 437-443.

Jobst, A. A. (2008) Back to basics - What is securitization?. *Finance & development*, 45 (3): 48-49.

Krugman, Paul (September 2, 2009). How did economists get it so wrong? Disponible en <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>

National Commission on Terrorist Attacks upon the United States., Kean, T. H., & Hamilton, L. (2004). *The 9/11 Commission report: Final report of the National Commission on Terrorist Attacks upon the United States*. Washington, D.C.: National Commission on Terrorist Attacks upon the United States, 339-360.

National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States (2011). *The Financial Crisis Inquiry Report*. NewYork: Public Affairs.

Roese, Neal J. & Vohs, Kathleen D. (2012). Hindsight Bias. *Perspectives on Psychological Science*, September 2012, vol. 7, no. 5, 411-426.

Rosen, Richard (2007). The Role of Securitization in Mortgage Lending. *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, November 2007, no. 244.

Schiller, Robert J. (April 30, 2011). Needed: A Clearer Crystal Ball. Disponible en http://www.nytimes.com/2011/05/01/business/economy/01view.html?_r=0

Sharma, Ruchir (2014). The Ever-Emerging Markets. Why Economic Forecasts Fail. *Foreign Affairs* 93.1 (Jan/Feb 2014): 52-56.

Stiglitz, J. (2009). The Anatomy of a Murder:Who Killed America's Economy?. *Critical Review*, 21 (3), 329–39.

Wickham, Philip A. (2003). The representativeness heuristic in judgements involving entrepreneurial success and failure. *Management Decision*, Vol. 41 Iss 2 pp. 156 – 167.

Zaman, Asad (April 10, 2016). Why no one see it coming?. Disponible en <http://tribune.com.pk/story/1082222/why-did-no-one-see-it-coming/>

Evolutionary Economics and Practical Reason

Crespo, Ricardo, U. Austral y Conicet

Wade Hands (2001: 384) states concerning this current:

The body of literature that could reasonably be classified as ‘evolutionary economics’ is both enormous and extremely diverse. The field overlaps with both institutionalism (going back to at least Veblen 1919) and Austrian economics (particularly Hayek and Schumpeter), and it has a number of contemporary strains that are fairly close to mainstream economics both in emphasis and theoretical tools.

We can add as antecedents of an evolutionary conception of economic dynamics the Scottish Enlightenment (Bernard de Mandeville, David Hume, Adam Smith), Robert Malthus, Karl Marx and Alfred Marshall. The key work that is the starting point of modern evolutionary economics is Richard Nelson and Sidney Winter 1982 book *An Evolutionary Theory of Economic Change*.²⁹

Within more recent evolutionary economists, Vromen (2004b) distinguishes three groups. First, the “conservatives” who consider that taken into account evolutionary aspects of economic processes does not implies discarding standard economics, but can be perfectly tackled by it. The second group is the “revisionists” who argue that we need to make changes in standard theory if we seriously consider evolution, but reforming the constrained maximization principle is not included in those changes. The third group, according to Vromen, comprises evolutionary game theory, the ABC group of Gigerenzer and Nelson and Winter’s work.³⁰ For the latter group, the necessary changes of standard economics are radical. Additionally, as Hodgson notes (2011: 299), there is not yet an integrated theory of evolutionary economics –and I think that it will not be one.³¹

In this paper I cannot encompass all these different positions. I will concentrate on the aspects of modern evolutionary economics related with the naturalism or not, and the consideratyionj or not of practical reason, of recent “reverse imperialist” economic current. These aspects have to do with a tension of evolutionary economics noted by Nelson himself:

Economic evolution, human cultural evolution more generally, clearly differs from biological evolution in that the human and organizational actors are

²⁹ For a complete summary of the history of evolutionary thinking in economics from 1880 to 1980, see Hodgson 1999: Chapter 5 and 2005.

³⁰ However, Vromen (2015: 88-89) points at the ambivalence concerning neoclassical theory of Nelson and Winter. Hodgson (1997: 14-19 and 1999: 131-136) proposes another taxonomy by four criteria: ontological (substantial or not emphasis to evolutionary processes, methodological (reductionist or not), temporal (sustaining gradual or disruptive processes, and metaphorical (about the use or not of biological metaphors).

³¹ This is also his conclusion in a recently bibliometric study with Lamberg (Hodgson and Lambert, 2015: 12-13). See also the bibliometric study of Silva and Teixeira (2009).

purposeful, they often make conscious efforts to find better ways of doing things, and their efforts to innovate are far from completely blind (2005: 10).

In effect, as Muñoz, Encinar and Cañibano maintain “one important challenge to evolutionary economics consists of tackling the paradoxical relationship between purposeful human action and the ‘blindness’ of evolutionary processes” (2011: 193). This paradox is aligned with the tension free will vs. determinism; restricted or scientific vs. liberal naturalism. However, I think that it is probably not a necessary tension, given that evolutionary processes are not actually blind. I think that this is a tension created by an unnecessary connection of the idea of cultural or social evolution with materialist Darwinian or Neo-Darwinian conceptions. As Hodgson clarifies, supporting my presumption, “there is nothing in the etymology or usage of the term ‘evolution’ that necessarily connotes Darwinism” (2011: 300) –though he proposes a “generalized Darwinism”.

What is the usefulness of trying to relate economic evolution with Darwinian theories? The conclusion of this paper will be that they might have only a heuristic use; but that sometimes this heuristic is misleading. As sensibly affirms Vromen, “it seems that any attempt to find out whether or not economic evolution is Darwinian, properly understood, does not enhance our understanding of economic evolution, but rather presupposes an understanding of it” (2004a: 224) (though he is for using it).

Schumpeter ([1912] 2002: 95) stated that “development, as far as I can see, has neither formal nor material connections with the biological development of any organic body.” He (Schumpeter 1934 and 1942) does not mention Darwin and proposes a highly rich theory of economic evolution (Hodgson 1999: 129). Nelson and Winter had not usually quoted Darwin or Darwinians when presenting their ideas on economic evolution. The only reference to Darwin in their 1982 book is about the influence of Malthus on him (1982: 9; see Hodgson 1994: 62ff.). In fact, more than Darwinian, they declare that their conception is Lamarckian, because it considers the possibility of inheriting acquired characteristics; they state that they “make no effort to base our theory on a view of human nature as the product of biological evolution” (1982: 11) –though the theory has an evolutionary flavor. The work most cited by them is Schumpeter (1934) in which, as mentioned, there is no reference to Darwin (also in their previous article 1974). In their 2002 article they also refer to Schumpeter (1942) where Darwin is also absent.³²

Nelson states that the rationality of evolutionary economics is Simon’s bounded rationality plus the capacity for innovation (2007a: 2). Nelson also recognizes the strong influence of Schumpeter’s theory of innovation in his work with Winter, where there is a close connection between innovation and uncertainty a la Knight (2007a: 5). He states that “economic actors often are not in a position to ‘maximize’ in any meaningful sense of that term, generally because the situation is in flux, and the best action highly uncertain, in the sense of Frank Knight and Joseph Schumpeter” (2007a: 22). They propose the concept of “routine” as the unit of analysis of an evolutionary theory of economic processes. In their 1982 book they apply this idea to the behavior and structure of firms and to the processes of innovation. Firms act by changeable routines more than maximizing. Vromen (2008: 3) characterizes evolutionary economics by two

³² Witt (2013: 4) states, “The Neo-Schumpeterians’ lack of interest in a naturalistic interpretation of evolutionary economics also shows up in the complete inattention to prominent pleas for blending the evolutionary perspective on the economy with a (naturalistic) ecological one such as in Georgescu-Roegen (1971) and Boulding (1978).”

features: first, the level of analysis, which is not individual agents but firms or other organizations and, second, its focus on capabilities and routines of firms, not on the internal organization of them, as in many recent theories of the firm.

Evolutionary economics when applied to specific economic topics has been developed freely, without a close link with biology and Darwinism; at most, using some metaphors with biological resonances. Economists involved in this stream have only tried to describe the observed processes of economic growth and the dynamics of firms and innovation, and they do not were especially interested in establishing relations with Darwin and Neo-Darwinian theories (see Nelson 2007b: 75).³³ In fact, some of the classical authors mentioned above wrote their works in evolutionary spirit before Darwin (see Hayek 1988: 24ff.).³⁴ The direction was the opposite. Scottish Enlightenment ideas on cultural evolution have influenced Darwinian ideas. Darwin himself recognized the influence of Malthus, and thought that his selection mechanism could also apply to the human realm.³⁵ Influenced by him, Veblen also considered that possibility. Over the last 50 years many social scientists have developed evolutionary explanations of the dynamics of science and technology, the evolution of firms and innovation, etc., also apart from Darwin's ideas, though in some senses with some similarities to them (see Nelson 2007b 78-85 for a review of these developments).

However, during the last years of the last century a parallel stream relating social evolution with Darwinism has been developed. Richard Dawkins, in his famous book *The Selfish Gen*, maintains that there is an analogue of the gene, a replicator at the human culture realm, and he created the term "meme" to design it. It is not a new idea, but the old one that propagation in the human realm does not have to wait for heritage, but it is produced by imitation (see [1976] 2006: Chapter 11). He coined the expression "Universal Darwinism" in 1983. Dawkins maintains that only Darwin's theory of natural selection performs the task that any theory of evolution should perform, to explain the evolution of organized, living adaptive complexity, one that cannot come about just for coincidence ([1983] 2010: 360, 362). He writes that "Darwin's theory of evolution by natural selection is more than a local theory to account for the existence and form of life on Earth. It is probably the only theory that can adequately account for the phenomena that we associate with life" ([1983] 2010: 360) –including, human culture and society. Dawkins' ideas are part of an extended wave of applications of the Darwinian and neo-Darwinian evolution theories, which constitutes the specific way in which the present materialist *ethos* explain biological and social processes. It is an essential dimension of the current metaphysics implicit in natural and social sciences. One example, in the human field, is sociobiology. Within this theory we can mention renamed scholars as D. Dennett, M. Ghiselin, R.C. Lewontin, R.L. Trivers, and E.O. Wilson, who published in 1975 a book with a suggestive title:

³³ One exception may be Armen Alchian (1950) who, though not mentioning Darwin, states that his "suggested approach embodies the principles of biological evolution and natural selection by interpreting the economic system as an adaptive mechanism which chooses among exploratory actions generated by adaptive pursuits of 'success' or 'profits'"(1950: 211).

³⁴ Hayek sustains that cultural evolution is not Darwinian and that Darwin got his basic ideas on evolution from the former evolutionary account (1988: 23-24).

³⁵ Struggle for existence happens for the reason explained by "the doctrine of Malthus applied with manifold force to the whole animal and vegetable kingdoms" (1860: 57) and see also 1871: 132-134. On the relation between Malthus and Darwin, see, e.g., Dopfer 2005: 13-14.

*Sociobiology. The New Synthesis.*³⁶ In the field of evolutionary economics different scholars have taken different positions concerning the biologicist wave. In this paper I will consider the approaches of Richard Nelson, Geoffrey Hodgson and Ulrich Witt.

However, I previously want to make a caveat. The perspective adopted in this paper –analysing the thought of evolutionary economists from the point of view of their adherence or not to universal Darwinism– will be instrumental in respect to the central issue of this article: whether evolutionary economics escapes from materialism and considers practical reason. I think that it has been mistaken to involve economics in a struggle –Darwinism or not– alien to it, when it was not necessary. We can perfectly develop a theory of economic dynamics or evolution without any reference to Darwin, as in fact has happened. In addition, I think that a discussion that is sometimes implicit in this involvement is the position adopted for or against classical liberal views about the intervention or not of the state in market economies: Darwin’s selection theory fits very well with the classical liberal conception. A commitment with this position is clear, for example, in Vanberg (2004). Darwinian positions generally do not accept the action of final causes in the biological and social fields, and they consequently fit very well with classical liberal ideas about the possibility of invisible hands processes and explanations, i.e., the existence of automatic, not designed, market coordination. This position supposes the assumption that evolutionary selection always means progress, an assumption that is not scientifically valid (see Hodgson 1993: 223-228). Referring to Dawkins’ position Mary Midgley notes its connection with Herbert Spencer’s ideas and denounces that they give “the explicit scientific blessing of evolutionary theory to the wilder excesses of free-enterprise capitalism” (1983: 366). However, Darwinism can also fit with institutionalism, because the evolutionary process could also develop at the level of habits and institutions (see Hodgson 1993: 228-237).

1. Richard Nelson on “Universal Darwinism”

The growing interest in Darwinian approaches led Nelson to deal with them. In a 1995 review article published at the *Journal of Economic Literature* he stated (1995: 51):

The recent work on formal evolutionary economic theories has had several distinct, if connected, sources. One is the influence of developments in evolutionary theory in biology, and sociobiology, and the attempts to extend these lines of analysis to explain the evolution of human patterns of cooperation, coordination, and social behavior more generally.

He immediately in the article anticipated his vision about this (ibid.):

My review will describe these developments. However, I will argue that the ideas developed to date in evolutionary sociobiology are not adequate to deal with the questions of most interest to economists concerned with long run economic change, for example the evolution of technologies and institutions.³⁷

³⁶ For a critical assessment of sociobiology, see Kitcher (1987) and Koslowski (1996, II Part).

³⁷ Other scholars holding similar ideas are, for example, Vromen (2015: 86): “it is not biological evolution that is directly relevant for economics, but cultural evolution and related things”; see also Camerer and Loewenstein (2004:40). On the contrary, Robson

Nelson (2006 and 2007b) specifically deal with the matter of “Universal Darwinism”. He first notes that, as yet mentioned, “evolutionary theorizing about cultural, social, and economic phenomena has a long tradition, going back well before Darwin” (2007b: 73). He secondly states that “the evolutionary processes involved in these areas differ in essential ways from those we now know are operative in the evolution of biological species” (ibid.). In conclusion, then, a universal Darwinism should include these differences inasmuch as it wanted to be actually “universal”. Nelson affirms (2007b: 74):

virtually all the scholars associated with the writings on Universal Darwinism tend to start with contemporary biological evolutionary theory, and from that base try to develop generalizations intended to enable a Universal Darwinism to encompass processes of cultural change (and perhaps some other ‘evolutionary processes’) as well as biological change.

He then distinguishes two orientations within this current: one associated with Dawkins and Daniel Dennett, emphasizing the applicability of biological analogies to human culture and society, and the other, trying to extend the content of evolutionary theory beyond biological analogies in order to rightly encompass the human realm. Nelson pertains to the later stream. He states: “In my view, a Universal Darwinism is acceptable, welcome, if the character of evolutionary process associated with that conception is broad and general enough to square with the details of what is going on in both arenas [biology and social science]” (2007b: 85). And he proposes four characteristics of the evolution of culture that a “universal” theory should adopt: to recognize the key role of human purpose and reason, the almost completely absence of survival or reproduction criteria in this field, the collective character of human phenomena, and the different way [from the biological evolution] in which individuals and societies are related with culture and its dynamics.

These characteristics are greatly relevant from the point of view of this paper, particularly the stress on human purposeful. However, Nelson refuses any planning, what seems contradictory with the recognition of purpose and intelligence. He states, for example, that “the clear fact that scientists, and technologists, carefully consider what they do does not mean that progress in science and technology can be understood as the result of a coherent plan” (2007b: 87). He prefers to adhere to the idea of a kind of invisible hand explanation, where there are indeed individual intentions, but they coordinate themselves without needing a previous common end or plan. Sure, there is a lot of spontaneous evolution in human affairs, but this does not necessarily discard planning. Sometimes we certainly need it: we can have not only spontaneous orders but also spontaneous disorders if we do not have a coordinated plan.

I conclude that Nelson’s position suffers from the typical tensions that I want to highlight in this article. He wants to acknowledge human intentionality –and implicitly freedom– but he does not want to accept planned elements, in which would enter intentionality. Practical reason is present but limited. It is interesting to note that Witt (2008: 555 and 559), in his typology of evolutionary economics approaches, considers Nelson and Winter neo-Schumpeterian evolutionary economics position as ontologically non-monistic (and consequently, non-

(2001 and 2002), for example, directly applies biological evolution to explain economic behavior. A related position is “Genoeconomics” that studies the relation between the genetic constitution of individuals and their economic behavior. See Benjamin et al. 2011, for a recent review of this current.

naturalistic) and at the same time using biological evolutionary metaphors as heuristic tools: no doubt, a tensioning combination.

2. Geoffrey Hodgson on “Universal Darwinism”

Hodgson has developed his ideas about evolutionary economics in relation with his support of old institutional economics. Veblen institutionalist approach was also evolutionary. Hodgson has extensively written about these two streams of economic thought: institutionalist and evolutionary economics.

Hodgson is categorical in affirming that “an adequate evolutionary economics must be Darwinian” inasmuch as “Darwinism includes a broad theoretical framework for the analysis of the evolution of all open, complex systems, including socio-economic systems” (2002: 259) and a commitment with causal explanations. However, he recognizes that Darwinism is not enough: we need complementary explanations in economics. Hodgson conceives “universal Darwinism” at a “higher” level of abstraction than biological evolution theory: “Darwinian evolution”, he states, “shares common grounds with economics at a much higher level of abstraction [than the level of biological analogies], as a result of the fact that both biology and the social sciences address complex, open, evolving systems” (2002: 273). He thinks that the main Darwinian principles, variation, inheritance and selection, apply to any evolving system, as social systems (2002: 272-274; 2011: 309-311), but with specific different mechanisms acting at each field with different consequences. For example, the replication of habits, routines and institutions is more inexact in the human processes than in biological replication; human processes do not need to wait for heritage because they can be learnt; the environment is changing more quickly in the human territory than in the biological realm (Hodgson 2001: 274; 2011: 310). This is why in further writings Hodgson suggests to replace the expression “universal Darwinism” by “generalized Darwinism” (for example, Hodgson, 2011: 311; Aldrich, Hodgson, Hull, Knudsen, Mokyr, Vanberg, 2008; Mokyr 2005: 203; Metcalfe 2005: 399).^{38 39}

Hodgson contends the vision that Darwinism constitutes a threat to intentional action. He sustains that as a theory committed with causal explanation Darwinism must also find a cause to intentional action. I quote from him (2002: 268).

This causal explanation has to show how intentions are formed in the psyche and also how the capacity to form intentions itself gradually evolved [...] However, the fact that intentions are somehow determined does not mean that human agency is any less substantial or real [...] In principle, all outcomes have to be explained in an interlinked causal process. There is no teleology or goal in nature.

He sustains that this constitutes an “ontological commitment to the existence of causes”. In a later article (2004) Hodgson considers teleology and the final cause quoting Aristotle, but he states that “any such cause is irrelevant unless it also involves such movements of matter and transfers of energy or momentum,

³⁸ For a vivid description of Hodgson position about Darwinism and economics, see his interview (2010: 80-85).

³⁹ Koppl et al. (2015) suggest an application of generalized Darwinism as supporting an unpredictable, creative economic evolution.

including at the neurological level” (2004: 177). This reduction of the final cause to efficient and material causes is frequent today.⁴⁰

However, let me interrupt the exposition to consider that if this –the existence of causes– is a reason for adopting Darwinism, most philosophers in the history of philosophy should be Darwinian, from the pre-socratics to nowadays: this is not an exclusive characteristic of Darwinism. In addition, the consideration of causes does not avoid the existence of final causes. On the contrary, efficient causes – the kind of causes about which Hodgson is speaking – only act if they are triggered by final causes. In the human realm it is clear that we need a purpose, an aim, a reason or motive to act, an objective or goal, and then we put the means towards it. This is not a “mystical or religious explanation of events”, as Hodgson declares (2002: 274).⁴¹ Hodgson is in the shadows of the modern refusal of teleology. However, today teleology is coming back to science.⁴² Concerning the role of teleology it is interesting to quote the UCLA neuroscientist J. Fuster (2015: 5):

Teleology is anathema in any scientific discourse, if nothing else because it blatantly defies the logic of causality. Yet in the discourse about prefrontal physiology goal, like purpose, is of the essence. All cognitive functions of the lateral prefrontal cortex are determined, we might say “caused,” by goals. If there is a unique and characteristic feature of that part of the brain, it is its ability to structure the present in order to serve the future, in this manner inverting the temporal direction of causality. Of course, this inversion is not real in physical terms. It is only real in cognitive terms inasmuch as the representations of goals antecede the actions to pursue them through the agency of the prefrontal cortex [...] Teleology or “teleonomy” (Monod, 1971 [*Chance and Necessity*, Knopf, New York]), thus understood, is at the basis of planning and the temporal organizing cognitive functions of the prefrontal cortex.

That is, there is a teleological cause acting at the neurological level, a goal or purpose. Teleology is not something “mystical”, it is an inner capacity of nature, a *dynamis* (see, for example, Cartwright 1999: Chapter 4). This, as already said, does not imply that all is designed: individuals may coordinate themselves quite spontaneously in many processes. However, this does not discard the presence and sometimes necessity of a common aim, and a consented design. To the contrary, Hodgson assumes that all the evolutionary economics branches put away any design (2011: 304). The only difference he considers within a non-design process is between those that think that the interaction of individuals in the market is enough to achieve coordination, and those that think that we also

⁴⁰ Veblen, to whom Hodgson repeatedly refers, thinks that, though it is not a matter of evolutionary economics, “economic action is teleological” (1898b: 391). However, in the context of his conception of human behavior, he also reduces the final cause to the efficient cause (see Hodgson 1998: 423, note 2).

⁴¹ There is a tendency in many modern thinkers to mix up teleological explanations with mystical or supernatural accounts, thus putting them outside science (see, e.g., Ross 2014: 12, note 6) and also to consider that Aristotle’s teleological view of nature is anthropocentric. As the German scholar Zeller has explained, “the most important feature of the Aristotelian teleology is the fact that it is neither anthropocentric, nor it is due to the actions of a creator existing outside the world or even of a mere arranger of the world, but is always thought of as immanent in nature” . At the same time, this does not necessarily discard the existence of a creator (1931: & 48).

⁴² On old and new forms of teleology, see the bibliography cited in my paper 2016.

need the intervention of institutions for achieving coordination (ibid.), but these institutions would also be the product of evolution.

Hodgson also contends the “revulsion” against determinism that Darwin’s theory provokes. He presents three definitions of determinism and assigns to Darwinism “the notion that every event has a cause”. However, this is not determinism, but the principle of causality. He takes Bunge’s “principle of determinacy” – “everything is determined in accordance with laws by something else” (1959: 26) as if it were the same as the principle of causality, as the Darwinian notion of determinism (2002: 274). But they are not the same.⁴³

Elizabeth Anscombe may help us in this point. In “Causality and Determination” (Anscombe 1971), she argues two main theses. The first is that she “refuse[s] to identify causation as such with necessitation” (1971: 88). “Causality”, she affirms warning that may sound obvious, “consists in the derivativeness of an effect from its cause” (1971: 91-2). And she reasons: “it’s not difficult to show it prima-facie wrong to associate the notion of cause with necessity or universality (...). For it being much easier to trace effects back to causes with certainty than to predict effects from causes, we often know a cause without knowing whether there is an exceptionless generalization of the kind envisaged, or whether there is a necessity” (1971: 91). The second thesis is an argument against determinism and for indeterminism; she also establishes a classification of the latter. She distinguishes between being determined in the sense of pre-determined and determinate. What has happened is determined once it happens and this is obvious (this is the sense in which Aristotle affirms that the past and present are necessary). What she is concerned with is pre-determination. Here is when another distinction arises: there are non-necessitating causes, “one that can fail of its effect without the intervention of anything to frustrate it” and necessitating causes, that that only can be frustrated by interference. Her definition of indeterminism is the thesis that not all physical effects are necessitated by their causes. This does not mean, however, that the indeterminate effects have no causes (1971: 101). That is, all events have causes, but not all “is determined in accordance with laws”.⁴⁴

Hodgson, in sum, affirms that the generalized Darwinian is insufficient but not wrong (2011: 313). Again, I see in Hodgson the tension between trying to hold human intentionality and at the same time denying intentionality.

3. Ulrich Witt, Evolution and Darwinism

⁴³ Vromen (2001) sustains the compatibility between evolutionary theory and agency (and consequently, the deliberate creation of novelty) on the grounds of adopting Mayr’s Mayr’s (1961: 1503) distinction between ultimate (external evolutionary) and proximate (internal agency) causes. However, Vromen asserts that the former are causes of the later. Vromen (2004a)’s argument for sustaining that “even if genetic determinism were true, behavior can be the outcome of flexible and deliberate choice” (2004: 231), is that “physicalism or materialism do not exclude the appreciation of emerging properties at higher levels of organization [...] Thus genuine agency and intentionality are not ruled out. What is ruled out are conceptions of agency and intentionality that presuppose that there is a mysterious free-floating ghost in the machine” (2004a: 232-233). The emergentist account is also present in Hayek (see Lewis 2016).

⁴⁴ I find Hodgson’s 1988 (cf. pp. 10-12 and Chapter 5) thinking more open to intentionality.

Witt first criticizes the direct application of biological evolution to economic behavior because it applies only to genetically determined behaviors and because Darwinian theory does not comprise intra-generational evolution by learning. He also criticizes the use of Darwinian concepts as heuristic devices because he considers that it could be misleading (2008: 551). Third, he criticizes Dawkins' Universal Darwinism. For Witt, the generic features of evolution considered by this last theory –variation, selection and retention/replication– are domain specific and do not apply to cultural and social evolution (2008: 551). Witt labels his proposal “continuity hypothesis” –CH– (2004: 127-129). In this theory the generic feature that he proposes for evolution is the self-transformation over time of the system considered (2004: 130). It is endogenous and governed by regularities. There is a novelty emerging and disseminating.

Natural evolution, Witt notes, anteceded other forms of evolution. He adds: “it has therefore shaped the ground, and still defines the constraints, for man-made, or cultural, evolution. In this sense there is, thus, also a historical ontological continuity, notwithstanding that the mechanisms and regularities of cultural evolution differ from those of natural evolution” (2004: 131). In spite of this original mark of biological evolution, human cultural behavior processes evolves in ways that need to be explained by other theories. However, for Witt the natural evolutionary characteristics of humans are the basis over which the other forms of evolution are built. Vromen (2008: 7) describes Witt's CH in this way:

psychological features of human beings are outcomes of antecedent processes of biological evolution that are of special importance to ongoing processes of economic evolution. In particular, ancient processes of biological evolution produced both the basic, innate wants and primitive, non-cognitive forms of learning (such as conditioning) that still constrain and influence the behavior of present-day human beings. On the basis of their basic wants, for example, people also learn new acquired wants through conditioning (or associative learning).

For Witt the connection between the biological and the cultural characteristics of the human beings is close: all evolutionary phenomena share “one and the same ontological basis” (2004: 129). In 2007 he criticizes the non-naturalist positions on evolutionary economics and argues for the ontologically monistic and naturalistic condition of the CH. He affirms that “once a monistic ontology is accepted, the postulate of an ontological continuity between evolution in nature and cultural and economic evolution is trivial” (2007: 21). For him “ontological monism” means that “both change in the economy and change in nature belong to connected spheres of reality and are therefore potentially interdependent processes” (2008: 550). They are connected with a naturalistic substratum (ibid.). Though Witt criticizes Hodgson generalized Darwinism (e.g., 2007: 6; Levit, Hossfeld and Witt 2011) for its application of Darwinian heuristic concepts, as Vromen (2008) shows, both positions are compatible and share, as also Witt (2007: 6) recognizes, a non-reductionist monist ontology (2007: 7).

I think that the philosophical considerations about ontology and Darwinism –the continuity hypothesis– “contaminate” Witt's conception of evolutionary economics. His work, for example a paper about “economic policy making in evolutionary perspective” (2003), includes the relevance of agents inventive learning, experience and even normative concerns. However, Witt's CH leaves no room to practical reason because CH is explicitly declared as a monistic naturalist conception of economic evolution. The tension between human free agency, intentionality and narrow naturalism is again present.

4. Conclusion: Evolutionary Economics and Practical Reason

Is there any possibility of an evolutionary economic theory compatible with a consideration of practical reason? We have not found it in the authors analysed. However, I think that this is not only possible, but that it would be the most rich and realistic. However, it should hold a conception of evolution that, though accepting some biological evolutionary influences and the usefulness of using some biological evolutionary heuristic metaphors, leaves room for as consideration of free creative capacities of the human being, not determined, but only conditioned, by biological causes.⁴⁵ Moreover, I think that this consideration is the distinctive feature of a true theory of economic evolution.

As Hodgson affirms, “important additional features that have to be brought into the picture at some stage are human intentionality, the capacity of humans for mental analysis and prefiguration, the nature of human sociality and cooperation, social institutions, and the development of different types and technologies of information transmission” (2011: 312). But if we recognize the work of practical reason, these features cannot be conceived, as Hodgson does, as caused by biological evolution. Evolutionary economics has to return to Schumpeter’s conception of creative capacities of innovation, has to detach from Darwinian ties and use them only limitedly when it were adequate, depending on the topic to be explained (see Witt 2013: 14).

For Brian Loasby (2002), who quotes Knight and Shackle on uncertainty and the role of imagination, uncertainty justifies an evolutionary approach to the growth of academic, technological and everyday knowledge, but an approach which goes beyond the biological model. (2002: 1230). For him, “evolutionary economics has important differences from the biological model, which may however provide a useful complement to it” (Loasby 2002: 1227): “a reliable baseline” (ibid: 1230).

Muñoz, Encinar and Cañibano (2011)’s article “On the role of intentionality in evolutionary economic change” opens a door to practical rationality. They want to show the essential relevance of intentionality in explaining economic evolution. They base their proposal on the non-naturalistic side of Witt, on Schumpeter and they also positively mention Searle’s theory of action. They apply the idea of an “action plan” to insert human intentionality in economic evolution. They explain:

[U]sing the action plan approach, we introduce the role of purposeful action or intentionality. Intentionality becomes apparent in agents’ action plans, plans that interact (meso level) and are evaluated by agents in terms of performance. Depending on performance, action plans are revised, renewed, or simply abandoned. Renewed variety fuels emergent orders and intentionality thus shapes emergent orders. If we are right, evolutionary processes are not (at least not totally) blind (2011: 194).

They also sustain that intentionality is at “the origin of emergent properties as innovation within economic complex systems” (2014: 317). Hodgson had considered the Aristotelian final cause as a possible source of “genuine novelty” and he ascribes this position to Buchanan, Knight, Loasby and Shackle (1999: 147). However, he discards it on the grounds that, first, an “uncaused cause” like the final cause is something disturbing for modern science and, second, the recognition of final causes makes problematic the evolution of humans from

⁴⁵ Hodgson (2011: 05) criticizes Shackle’s conception of human action, a conception, I think, that would add to an evolutionary economic theory.

animals (1999: 147). Instead of rejecting final causes, one might think that there is something wrong in modern science and that there is an inexplicable jump from animals to humans in the evolutionary theory. Though it sound heretic, we are not mere evolved animals.

I maintain that this kind of approaches, outside of scientific naturalistic conditionings, enrich evolutionary economics because it leaves place to the most human spring of evolution, the creative capacity of human free agency.

References:

- Alchian, A. (1950). "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory", *Journal of Political Economy*, 58/3, pp. 211-221.
- Aldrich, H.E., G.M. Hodgson, D.L. Hull, T. Knudsen, J. Moky, V.J. Vanberg (2008). "In defence of generalized Darwinism", *Journal of Evolutionary Economics*, 18, pp. 577-596.
- Anscombe, G.E.M. (1971). "Causality and Determination", reprinted in E. Sosa and M. Tooley (eds.) *Causation*, Oxford University Press, Oxford, pp. 88-104.
- Benjamin, D.J., D. Cesarini, C.F. Chabris, E.L. Glaeser, D.I. Laibson et al. (2012). "The Promises and Pitfalls of Genoeconomics", *Annual Review of Economics*, 4, pp. 627–62, on line <http://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev-economics-080511-110939>, retrieved 14 May 2016.
- Boulding, K.E. (1978). *Ecodynamics: A New Theory of Societal Evolution*, Sage Publications, Beverly Hills.
- Bunge, M.A. (1959). *Causality*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Camerer, C.F., and G. Loewenstein (2004). "Behavioral Economics: Past, Present, Future", in C.F. Camerer, G. Loewenstein and M. Rabin (eds.), *Advances in Behavioral Economics*, Russell Sage Foundation, New York and Princeton University Press, Princeton and Oxford, pp. 3-51.
- Cartwright, N.C. (1999). *The Dappled World. A Study of the Boundaries of Science*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Crespo, R.F. (2016). "Causality, Teleology and Explanation in Social Sciences", CHES Working Paper No. 2016-02, Durham University, February 2016, ISSN 2053-2660, https://www.dur.ac.uk/resources/chess/CHES_WP_2016_2.pdf.
- Darwin, C. (1860). *The Origin of Species*, reprinted from the sixth London edition, Hurst & Co., New York.
- Darwin, C. (1871). *The Descent of Man, and Selection in Relation to Sex*, John Murray, London, <http://darwin-online.org.uk/content/frameset?pageseq=1&itemID=F937.1&viewtype=text>, retrieved 27 April 2016.
- Dawkins, R. ([1976] 2006). *The Selfish Gen*, 30 Anniversary Edition, Oxford University Press, Oxford.
- Dawkins, R. (1983). "Universal Darwinism", in D. S. Bendall (ed.), *Evolution from Molecules to Man*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 403–425. Reprinted in M.A. Bedau and C.E. Cleland (eds.) (2010) *The Nature of Life:*

- Classical and Contemporary Perspectives from Philosophy and Science*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 360-373.
- Dopfer, K. (2005). "Evolutionary Economics: A Theoretical Framework", in K. Dopfer (ed.), *The Evolutionary Foundation of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3-55.
- Fuster, J.M. (2015). *The Prefrontal Cortex*, 5th edition, Academic Press (Elsevier), London and Oxford.
- Georgescu-Roegen, N. (1971). *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Hayek, F.A. von (1988). *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. The Collected Works of Friedrich August Hayek*, Vol. I, ed. by W.W. Bartley, III, Routledge, London.
- Hodgson, G.M. (1988). *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press, Cambridge.
- Hodgson, G.M. (1993). "Evolution and Institutional Change", in U. Maki, B. Gustafsson and C. Knudsen (eds.), *Rationality, Institutions and 'Economic Methodology*, Routledge, London, pp. 222-241.
- Hodgson, G.M. (1994). *Economics and Evolution. Bringing Life Back into Economics*, Polity Press, Cambridge.
- Hodgson, G.M. (1997). "Economics and Evolution and the Evolution of Economics", in J. Reijnders (ed.), *Economics and Evolution*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 9-40.
- Hodgson, G.M. (1998). "Thorstein Veblen's evolutionary economics", *Cambridge Journal of Economics*, 22, p. 415-431.
- Hodgson, G.M. (1999). *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Hodgson, G.M. (2002). "Darwin in Economics: from Analogy to Ontology", *Journal of Evolutionary Economics*, 12, pp. 259-281.
- Hodgson, G.M. (2004). "Darwinism, causality and the social sciences", *Journal of Economic Methodology*, 11/2, pp. 175-194.
- Hodgson, G.M. (2005). "Decomposition and growth: biological metaphors in economics from the 1880s to the 1980s", in K. Dopfer (ed.), *The Evolutionary Foundation of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 105-148.
- Hodgson, G.M. (2010). "Making economics more relevant: an interview with Geoffrey Hodgson", *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 3/2, pp. 72-94, <http://ejpe.org/pdf/3-2-int.pdf>, retrieved 12 April 2016.
- Hodgson, G.M. (2011). "A Philosophical Perspective on Contemporary Evolutionary Economics", in J.B. Davis and D.W. Hands (eds.), *The Elgar Companion to Recent Economic Methodology*, Chapter 13, E. Elgar Pub., Cheltenham, pp. 299-318.
- Hodgson, G.M. and J.-A. Lambert (2015). "The Past and Future of Evolutionary Economics: Some Reflections Based on New Bibliometric Evidence", mimeo.
- Kitcher, P. (1987). "Précis of Vaulting Ambition: Sociobiology and the Quest for Human Nature", *Behavioral and Brain Sciences*, 10/1, pp. 61-71.

- Koppl, R., S. Kauffman, T. Felin and G. Longo (2015). "Economics for a creative world", *Journal of Institutional Economics*, 11/1, pp. 1-31.
- Koslowski, P. (1996). *Ethics of Capitalism. A Critique of Sociobiology: Two Essays with a Comment by James M. Buchanan*, Springer Verlag, Heidelberg, New York.
- Levit, G.S., U. Hossfeld and U. Witt (2011). "Can Darwinism be 'Generalized' and of what use would this be?", *Journal of Evolutionary Economics*, 21, pp. 545-562.
- Lewis, P. (2016). "The Emergence of 'Emergence' in the Work of F.A. Hayek: A Historical Analysis", *History of Political Economy*, 48/1, pp. 111-150.
- Loasby, B.J. (2002). "The evolution of knowledge: beyond the biological model", *Research Policy*, 31/8-9, pp. 1227-1239.
- Mayr, E. (1961), "Cause and Effect in Biology", *Science*, 134/3489, pp. 1501-1506.
- Metcalfe, J.S. (2005). "Evolutionary concepts and evolutionary economics", in K. Dopfer (ed.), *The Evolutionary Foundation of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 391-430.
- Midgley, M. (1983). "Selfish Genes and Social Darwinism", *Philosophy*, 58/225, pp. 365-377.
- Mokyr, J. (2005). "Is there a theory of economic history?", in K. Dopfer (ed.), *The Evolutionary Foundation of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 195-218.
- Muñoz, F.-F., M.-I. Encinar and C. Cañibano (2011). "On the role of intentionality in evolutionary economic change", *Structural Change and Economic Dynamics* 22/3, pp. 193–203. Reprinted in: Dopfer, K. & Potts, J. (eds.) *The New Evolutionary Economics*, Edward Elgar, Cheltenham, Vol. I, Evolutionary Microeconomics, Part I: The Agent, 2014, Chapter 3, pp. 57-67.
- Muñoz, F.-F. and M.-I. Encinar (2014). "Intentionality and the emergence of complexity: an analytical approach", *Journal of Evolutionary Economics* 4/2, pp. 317-334.
- Nelson, R.R. (1995). "Recent Evolutionary Theorizing About Economic Change", *Journal of Economic Literature*, XXXIII, pp. 48-90.
- Nelson, R.R. (2005). "Where Are We Now on an Evolutionary Theory of Economic Growth, and Where Should We Be Going?" (Presidential Lecture, Schumpeter Society, December 7, 2004), Center on Capitalism and Society, The Earth Institute at Columbia University, CCS Working Paper No. 3 February 2005, http://capitalism.columbia.edu/files/ccs/workingpage/2015/ccswp3_nelson.pdf. Retrieved 24 March 2016.
- Nelson, R.R. (2006). "Evolutionary social science and universal Darwinism", *Journal of Evolutionary Economics*, 16, pp. 491–510.
- Nelson, R.R., (2007a). "Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory", GLOBELICS QTa Working Paper Series No. 2007-02, <http://dcsh.xoc.uam.mx/eii/globelicswp/wpg0702.pdf>. Retrieved 24 March 2016.

- Nelson, R.R. (2007b). "Universal Darwinism and evolutionary social science", *Biology and Philosophy*, 22, pp. 73–94.
- Nelson, R.R. and S. Winter (1974). "Neoclassical versus Evolutionary Theories of Economic Growth: Critique and Prospectus", *Economic Journal*, 84, pp. 886-905.
- Nelson, R.R. and S. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Nelson, R.R. and S. Winter (2002). "Evolutionary Theorizing in Economics", *Journal of Economic Perspectives*, 16/2, pp. 23-46.
- Robson, A.J. (2001). "The Biological Basis of Economic Behavior", *Journal of Economic Literature*, 39, pp. 11-33.
- Robson, A.J. (2002). "Evolution and Human Nature", *Journal of Economic Perspectives*, 16/2, pp. 89-106.
- Ross, D. (2014). *Philosophy of Economics*, Palgrave MacMillan, Houndmills.
- Schumpeter, J.A. ([1912] 2002). "The Economy as a Whole. Seventh Chapter of *The Theory of Economic Development*", translated by Ursula Backhaus, *Industry and Innovation*, 9/1-2, pp. 93-145.
- Schumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Schumpeter, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*, Harper and Row, New York.
- Silva, S.T. and A.A.C. Teixeira (2009). "On the divergence of evolutionary research paths in the past 50 years: a comprehensive bibliometric account", *Journal of Evolutionary Economics*, 19, pp. 605-642.
- Vanberg, V.J. (2004). "Human Intentionality and Design in Cultural Evolution", *Papers on Economics and Evolution* # 0402, Evolutionary Economics Group, MPI Jena.
- Veblen, T. (1898b). "Why is Economics not an Evolutionary Science?", *The Quarterly Journal of Economics*, 12/4, pp. 373-397.
- Vromen, J. (2001). "The Human Agent in Evolutionary Economics", in J. Laurent and J. Nightingale (eds.) *Darwinism and evolutionary economics*, Edward Elgar, Cheltenham, pp. 184-208.
- Vromen, J. (2004a). "Conjectural revisionary economic ontology: Outline of an ambitious research agenda for evolutionary economics", *Journal of Economic Methodology*, 11/2, pp. 213-247.
- Vromen, J.J. (2004b). "Taking evolution seriously: what difference has it make for economics?", in J.B. Davis, A. Marciano and J. Runde (eds.), *The Elgar Companion to Economics and Philosophy*, E. Elgar Pub., Cheltenham, pp. 102-131.
- Vromen, J.J. (2008). "Ontological issues in evolutionary economics: The debate between generalized darwinism and the continuity hypothesis", *Papers on Economics and Evolution* #0805, Max Planck Institute of Economics, Jena, <http://www.jackvromen.nl/papers/ontological-issues-in-evolutionary-economics-2008.pdf>, retrieved 14 April 2016.

- Vromen, J.J. (2015). "Learning from the right neighbour: an interview with Jack Vromen", *Erasmus Journal for Philosophy and Economics*, 8/1, pp. 82.-97, <http://ejpe.org/pdf/8-1-int.pdf>. Retrieved 24 March 2016.
- Wilson, E.O. (1975). *Sociobiology. The New Synthesis*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- Witt, U. (2003). "Economic policy making in evolutionary perspective", *Journal of Evolutionary Economics*, 13, pp. 77-94.
- Witt, U. (2004). "On the proper interpretation of 'evolution' in economics and its implications for production theory", *Journal of Economic Methodology*, 11/2, pp. 125-146.
- Witt, U. (2007). Heuristic Twists and Ontological Creeds – A Road Map for Evolutionary Economics, *Papers on Economics and Evolution* # 0701, Max Planck Institute of Economics, Jena, http://www.fep.up.pt/conferencias/eaepe2007/Papers%20and%20abstracts_CD/witt_heuristics.pdf, retrieved 14 April 2016.
- Witt, U. (2008). "What is specific about evolutionary economics?", *Journal of Evolutionary Economics*, 18, pp. 547-575.
- Witt, U. (2013). "The Future of Evolutionary Economics: Why Modalities Matter", *Papers on Economics and Evolution* # 1309, Max Planck Institute of Economics, Jena, <https://papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2013-09.pdf>, retrieved 14 April 2016.
- Zeller, E. ([1931] 2001). *Outlines of the History of Greek Philosophy*, R

EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN FRENTE AL CAMBIO CLIMÁTICO Y LA SEGURIDAD ALIMENTARIA.

Cuppari, Rafaela (CERADEC IADCOM FCE UBA)

Quiñones Brun, María (CERADEC IADCOM FCE UBA)

INTRODUCCION

“La cultura ecológica no se puede reducir a una serie de respuestas urgentes y parciales que van apareciendo en torno a la degradación del ambiente, al agotamiento de las reservas naturales y a la contaminación. Debería ser una mirada distinta, un pensamiento, una política, un programa educativo, un estilo de vida y una espiritualidad que conforman una resistencia ante el avance del paradigma tecnocrático”

Laudato Si

Papa Francisco

SJ

Ante la actual crisis de valores culturales y sociales y los desafíos de la globalización, un nuevo enfoque del conocimiento epistemológico en la administración debiera abordar el pensamiento administrativo desde dos ejes centrales: el ser humano y el medio ambiente. El cambio climático ⁴⁶ involucra procesos de toma de decisiones globales redimensionando el aporte desde diversas disciplinas entre las que se encuentra la disciplina de la administración. En la reciente COP 21 de Paris (Conferencia de las Partes de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático. CMNUCC) se coordinaron esfuerzos internacionales a cerca de reducción de emisiones con compromisos de niveles hasta 1.5 grados. El logro de este objetivo trae aparejado acciones conjuntas que involucran cambios en los modos de gestión, producción y consumo de productos a escala mundial.

Epistemología, crisis agroalimentaria, seguridad alimentaria.

¿Porque es importante la epistemología como teoría del conocimiento?, ¿Qué importancia tienen los saberes en la perspectiva de la seguridad alimentaria?, ¿En qué consiste el diálogo entre saberes como opción de cambio hacia el Buen Vivir latinoamericano? Estas que se han planteado desde hace tiempo y han sido consideradas por las mentes más privilegiadas del pensamiento crítico con

⁴⁶ Cambio climático entendido como aquellos cambios en la atmosfera producidos por la acción del hombre “La influencia humana en el sistema climático es clara y va en aumento, y sus impactos se observan en todos los continentes. Si no se le pone freno, el cambio climático hará que aumente la probabilidad de impactos graves, generalizados e irreversibles en las personas y los ecosistemas. Sin embargo, existen opciones para la adaptación al cambio climático, y con actividades de mitigación rigurosas se puede conseguir que los impactos del cambio climático permanezcan en un nivel controlable, creando un futuro más claro y sostenible” Sugerimos lectura informe completo(IPCC Secretariat, 2014, pág. 1)

perspectiva transdisciplinaria, desde algunos teóricos de las ciencias naturales y las ciencias sociales hasta los intelectuales más lúcidos de la teoría de la complejidad (Morín, 2004) en la sociedad actual. En función de la anterior reflexión, el objetivo consiste en dilucidar los nexos de la cuádrupla entre epistemología, crisis agroalimentaria, seguridad alimentaria y el diálogo entre saberes como posibilidad de generar reflexiones y nuevos conocimientos para contribuir al desarrollo sustentable, el cual ahora lo abordamos como una opción procedente de desarrollo para el Buen Vivir según la visión de los pueblos originarios latinoamericanos. Si bien partimos de la premisa “que ningún saber y conocimiento es neutral”, tampoco “existe la interpretación neutral” (De Souza, 2000), y más aun “no hay hechos sino interpretaciones” (Gadamer, 2004), por lo cual se reconoce que en la construcción de categoría y conceptos hay sujetos y actores sociales muchas veces contradictorios e irreconciliables en sus propuestas. En tal sentido los saberes se abordan como sentido común, o propiamente saberes científicos, destacando una confluencia entre dos visiones, si bien diferentes en su origen, complementarias para los fines de esta investigación (Gibbons, 1997), máxime cuando reconocemos que esta discusión se desarrolla en un contexto de cambio época (De Souza, 2000) Se observa que la crisis y la solución del sistema agroalimentario debe contextualizarse a nivel global y local con una mirada holística y transdisciplinaria que impulse políticas públicas hacia el cuidado del medio ambiente y una perspectiva sustentable en la toma de decisiones de las organizaciones sociales y las empresas.

OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS

El presente trabajo se propone dar una nueva mirada a la administración desde la sustentabilidad. Entre los objetivos propuestos se encuentra indagar acerca de nuevos modelos de negocios que tiendan a resultados que tengan en cuenta los intereses de los diferentes actores involucrados en la gestión administrativa y la seguridad alimentaria, y cuales son algunos de los aportes desde la profesión a la gestión del cambio climático.

METODOLOGIA

Como metodología de análisis se procedió a una revisión bibliográfica profundizando el análisis en aquellas nuevas miradas que enfocan o incluyen la temática socio-ambiental particularmente la seguridad alimentaria. Se identificaron propuestas alternativas ante la crisis del sistema agroalimentario con un necesario enfoque y visión transdisciplinaria y por la defensa de la soberanía alimentaria. En base a los anteriores elementos, la metodología es de corte documental, se abordan algunos aspectos como los desafíos del sistema agroalimentario, del modelo de producción y consumo actual, así como la concepción de otra opción de soberanía alimentaria desde la sociedad civil.

RESULTADOS

Dentro de los resultados se han identificado y conceptualizado como ejes centrales de la problemática la gestión del agua y la seguridad alimentaria, como focos prioritarios a fin de alcanzar las propuestas de gestión de objetivos del milenio.

Las dimensiones primordiales en seguridad alimentaria⁴⁷ (FAO 2009) corresponden a:

- 1.- Disponibilidad Física de alimentos: Seguridad alimentaria desde el abordaje de la oferta de alimentos y es definida en función de la producción de alimentos, los niveles de las existencias y el comercio neto.
- 2.- Acceso económico y físico de alimentos: dado que la oferta no garantiza la seguridad alimentaria a nivel de los hogares, se requiere el diseño de políticas con mayor enfoque en materia de ingresos y gastos.
- 3.- La utilización de alimentos: en cuanto a la forma en la que el organismo asimila los nutrientes presentes en los alimentos, lo cual guarda relación con las buenas practicas de salud y alimentación, la preparación de los alimentos, la diversidad de dieta y la distribución de los alimentos en los hogares.
- 4.- La estabilización en el tiempo de las tres dimensiones anteriores: debe asegurarse el acceso a los alimentos de manera periódica. Aspectos como condiciones climáticas adversas (sequías , inundaciones) , seguridad política y diversos factores económicos (desempleo, aumento de precios) pueden incidir en la seguridad alimentaria de la población.

Cada uno de estos aspectos tiene aristas culturales, sociales, económicas, jurídicas, técnicas y políticas. Evidentemente se trata de un tema complejo cuyo abordaje debe ser interdisciplinario e integral. Abordajes simplistas han llevado a errores conceptuales que han contribuido a enfoques fragmentarios, desarticulados e incompletos en la política pública relacionada con la seguridad alimentaria y nutricional. Estos enfoques van desde la invisibilización del tema por no considerarlo relevante, hasta enfoques parciales como considerar a la seguridad alimentaria y nutricional solo desde el ámbito de la inocuidad de los alimentos y de la inseguridad alimentaria. Desde el ámbito académico consideramos que es necesario propiciar la reflexión sobre la seguridad alimentaria y nutricional, desde un abordaje integral que considere múltiples perspectivas, visiones y disciplinas

En nuestro país el Ministerio de Ambiente y desarrollo sostenible lleva adelante el sistema de indicadores de desarrollo sostenible el cual brinda una herramienta útil para el diseño e implementación de políticas publicas permitiendo integrar indicadores ambientales, sociales, económicos, e institucionales. Colaboran en esta tarea el estado nacional y organizaciones civiles constituyendo la Red nacional de indicadores sostenibles, la cual utiliza el marco conceptual propuesto por y desarrollado por la CEPAL (Proyecto ESALC Evaluación de la sostenibilidad en America Latina)

Una síntesis de los indicadores relevadores corresponden a:

SISTEMA DE INDICADORES DE DESARROLLO SOSTENIBLE	Acciones que identifica
1 Interrelación Económico /ambiental	Acciones económicas que potencialmente pueden afectar al ambiente
2 Interrelación ambiental/social	

⁴⁷ De acuerdo a la FAO entendemos el logro de la seguridad alimetaria cuando “todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos, inocuos y nutritivos, para satisfacer sus necesidades alimentarias y sus preferencias en cuanto a los alimentos a fin de llevar una vida activa y sana”

3 Interrelación económico/social	Acciones que pueden afectar la calidad de vida por degradación ambiental
4 Interrelación institucional/ económico	Acciones que dan cuenta como las mejoras económicas pueden mejorar el subsistema social y viceversa
5 Interrelación institucional/social	Derivaron de recursos que permiten desarrollar distintos sectores de producción y conocimiento.
6 Interrelación institucional/ambiental	Demandas de los grupos sociales en función de sus problemáticas
7 Interrelación nacional/global	Acciones del gobierno en pos del mantenimiento del ambiente Relación entre sistema nacional y el resto del mundo

Fuente. Elaboración propia en base a. <http://eclac.cl/dmaah/proyectos/esalc>

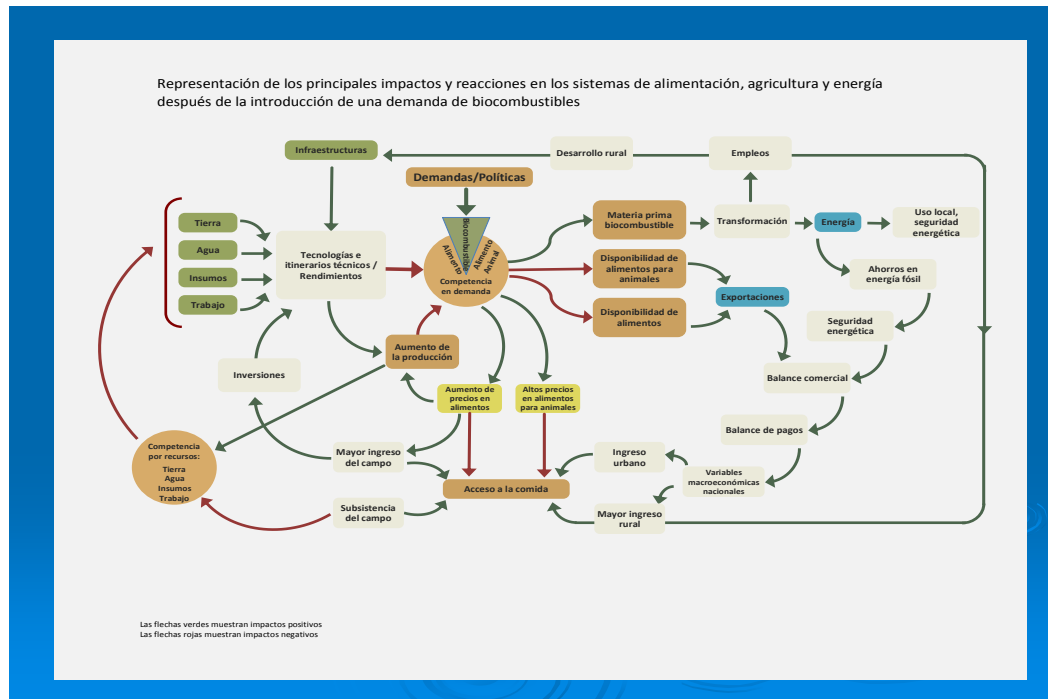
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Entendemos que a fin de revertir las actuales tendencias que llevan a destruir o maltratar nuestra casa común, como bien expresa el papa Francisco en su encíclica *Laudato Si*, se nos impone la urgente necesidad de revisión de los valores presentes en la gestión organizacional y en los cuales se anclan los modos de producción y consumo actual. La medición y cuantificación de impacto socio ambiental de la gestión de las organizaciones y generación de información para la toma de decisiones se concluye como uno de los principales aportes desde nuestra disciplina administrativa.

Las proyecciones muestran que para alimentar una población mundial de 9.100 millones de personas, en 2050, sería necesario aumentar la producción de alimentos en un 60/70 por ciento. Pero, si se tiene en cuenta que cada año el mundo pierde un tercio de lo que produce –unas 1.300 millones de toneladas anuales⁴⁸– se abre un nuevo debate entre los especialistas. La discusión engloba el desafío de repensar ¿Debemos producir más o desperdiciar menos? Este panorama se complica con el de definición de nuestro país como productor de alimentos y biocombustibles. En cuadro anexo se detallan las interrelaciones entre la producción de biocombustibles y la seguridad alimentaria. Las relaciones económicas en el presente tienen en la producción y comercialización de alimentos, a diferencia de otras épocas, una lucrativa fuente de rentabilidad. Se entiende la sustentabilidad como un proceso de cambio continuo en nuestras prácticas individuales y colectivas para mejorar y perdurar como sociedad, con base en el cuidado y respeto de nuestros recursos valiosos (que máspreciado que los alimentos que nos sustentan), la integridad ecológica, la salud humana y la equidad. La disciplina administrativa en su abordaje desde una concepción centrada en el hombre y el ambiente debe atender a la urgente problemática del cambio climático, comprometiendo su accionar en el manejo de recursos, el manejo de los desechos y de la contaminación producida por la misma industria agroalimentaria, del impacto ambiental del consumismo y del desperdicio, del mejoramiento de sistemas de producción de alimentos y del acceso al agua de

⁴⁸ IPCC2014

calidad. La alimentación es un derecho humano que debe ser garantizado mediante una acción pública que contemple los andamiajes institucionales e instrumentos de política adecuados. A partir de dicha acción pública se busca viabilidad no sólo técnica sino también política. Es indispensable además reconocer el papel que juegan los diferentes actores públicos, privados, de la sociedad civil y la academia en la generación de un desarrollo integral de procesos sostenibles a mediano y largo plazo.



Bibliografía:

1. Berggruen, Nicolás; y Gardels, Nathan. (2013) *Gobernanza inteligente para el siglo XXI*, Argentina, Taurus.
2. Biro, Andrew. (2012) *Water Wars by Other Means: Virtual Water and Global Economic Restructuring*. *Global Environmental Politics*, 12:4, November 2012. Massachusetts Institute of Technology.
3. Castells, Manuel. (1995) *La Ciudad internacional. Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*, Madrid, Editorial Alianza.
4. Escalera Reyes, Javier; y Ruiz Ballesteros, Esteban. (2011) *Resiliencia Socio ecológica: aportaciones y retos desde la Antropología*. *Revista de Antropología Social*, Universidad Complutense de Madrid, Vol. 20, pp. 109-135.
5. FAO. (2013) *Informe Sobre Temas Hídricos Nro. 38, Afrontar la escasez de agua. Un marco de acción para la agricultura y la seguridad alimentaria*. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Roma, 2013. Sitio accedido el 22/02/2015.
6. FAO. (2015) Sitio web AQUASTAT, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Sitio accedido el 22/02/2015.
7. Hernández Blanco, Marcello. (2009) *La resiliencia de los ecosistemas, clave del desarrollo sostenible*. *Éxito Empresarial*, CEGESTI, Nro. 99.
8. HLPE, High Level Panel of Experts. (2013) *Food security and Nutrition*, Junio 2013.

9. INTA Informa. *Alimentos: ¿Producir más o desperdiciar menos?* 20 de Agosto de 2014.
10. IPCC. (2014) Comunicado de Prensa: Entrega concluyente del Quinto Informe de Evaluación: El cambio climático amenaza con impactos irreversibles y peligrosos, pero existen opciones para limitar sus efectos. 2 de noviembre de 2014.
11. PNUD. (2014) Abordar el cambio climático desde las bases: una presentación de propuestas de los pueblos indígenas. Recopilado en: <http://www.revistahumanum.org/blog/abordar-el-cambio-climatico-desde-las-bases-una-presentacion-de-propuestas-de-los-pueblos-indigenas/>
12. Rubinoff, Pamela. (2007) How Resilient is Your Coastal Community? A Guide for Evaluating Coastal Community Resilience to Tsunamis and Other Coastal Hazards. U.S. Indian Ocean Tsunami Warning System Program.
13. UNESCO–IHE. Research programme. <http://www.unesco-ihe.org/research-themes/water-management-governance>. Sitio accedido el 28/02/2015

EL SUJETO COMO PROBLEMA EPISTEMOLÓGICO EN CONTABILIDAD: ALGUNAS REFLEXIONES

Escobar Duque, Jhon Edinson

(Universidad de Buenos Aires- IADCOM)

Rodríguez Otálora, Jorge Alexander

(Universidad Libre (Colombia))

1. ACERCA DEL SUJETO (CONTABLE): TRANSICIONES Y DISCUSIONES PARA UNA INTERACCIÓN EPISTÉMICA

Las discusiones epistemológicas que se suscitan en contabilidad, así como sus aportes a la solución de problemas, parten en función de la naturaleza de realidad que se investiga (plano ontológico) que es la que afecta la forma en la cual se alcanza el conocimiento del fenómeno definiendo el cómo investigar (plano metodológico) (Tomkis y Groves en Ray, Scapens y Theobald 2004). Cada uno de estos aspectos permite el fortalecimiento y construcción continua del saber, pero es en la capacidad del sujeto que se encuentra el potencial de desarrollo disciplinar y de aporte a problemáticas mucho más complejas. Así la problematización del sujeto constituye y debe constituir un factor de importante atención, en tanto que, es a partir del mismo que se forjan los criterios de realidad, formación e investigación que se vinculan a cada disciplina. Por otra parte, el pensar al sujeto como eje transversal para el fortalecimiento del conocimiento, permite a su vez, pensar en un conocimiento que derive en la reinención de los demás sujetos, esto es, conlleve a los mismos a ubicar su realidad histórica y redefinir la misma en torno a las problemáticas que le acontecen.

Discutir el sujeto en cuanto tal, conlleva en primera medida a comprender qué se entiende por el mismo, y para ello, debe lograrse una diferenciación (necesaria) frente a la idea de individuo.

El concepto de individuo, entendido desde su etimología, deriva del latín Individuus, que en su significado evoca a la idea de lo indivisible o lo que no se puede dividir. Es decir, que el individuo implica por sí mismo la idea de unidad. En la misma línea, desde un punto de vista aristotélico, se puede entender al individuo como la unión resultante de materia y forma, de tal forma que el ser puede concebirse como existencia (Aristóteles, 1994), En sintonía con lo anterior, se concibe entonces que un individuo es aquel que goza de unicidad, en tanto que particularidad de un sistema mayor y complejo (sociedad), y en la misma línea, existe, es decir se vincula al espacio y se hace posible dentro del mismo, en tanto ser por lo que desarrolla una praxis dentro del contexto, con sus respectivas restricciones.

En lo que respecta al sujeto, se establece que este se concibe en sí mismo como individuo, pues el sujeto goza de existencia, esto es de permanencia y especialidad, sin embargo, la mera existencia no lo constituye en su conjunto, pues el sujeto, es tal, en la medida en que además de existir (ser), vincula la voluntad y la autonomía dentro de su esencia (Kant, 1974), como aspectos necesarios para reconocerse social e históricamente dentro de su contexto, esto es, ser consciente de su entorno, y en la medida de que se es consciente, reinventar su realidad y la de su conjunto (social) a partir de la problematización de la misma (Zemelman, 2010).

Habiendo realizado la aclaración previa, como punto fundamental para la distinción de lo que se plantea discutir, es importante centrarse en cómo la idea de sujeto, resulta de necesaria vinculación dentro del dominio de las ciencias económicas, y para el caso puntual, de la Contabilidad, a fin de lograr puntos de transición que posibiliten, no sólo la ampliación del campo profesional del contable, sino también, la ampliación del marco disciplinar de la contabilidad, como saber social.

Si bien, desde el punto de vista del campo contable, el profesional aparece vinculado principalmente dentro del mundo económico, financiero y de las organizaciones, y dentro de esto, él mismo maneja los aspectos procedimentales, regulativos y técnicos, que la contabilidad en su praxis implica, no por ello, debe entenderse que se está hablando como tal de un sujeto. Para ello, debe analizarse el contexto de la educación en contabilidad y la práctica pedagógica erigida en la misma, lo que demarca no sólo su comprensión frente al campo de conocimiento en que se haya asociado el contable, sino también, su actuación dentro del plano de la sociedad.

En este sentido, desde el marco educativo, es pertinente entender que el mismo se encuentra principalmente asociado a la idea de que el contable, responda necesariamente a los requerimientos empresariales y de mercado, por tanto el proceso de enseñanza-aprendizaje está direccionado al desarrollo técnico-práctico de la profesión, y en razón de esto, el discurso pedagógico se asocia a una doble función: la regulativa y la instruccional (Martínez Pino, 2002; Díaz, 1985), entendiendo la primera como la forma en que se instituyen y legitiman los componentes normativos e ideológicos presentes en los currículos (Regulaciones como NIIF, PCGA, RT's, etc) y la segunda, la manera en que se transmiten el conjunto de procedimientos, métodos y prácticas que permiten el desarrollo funcional del individuo en la contabilidad. Es de reconocer que tanto lo regulativo como lo instruccional, son ejes fundamentales en el ejercicio del contable, sin embargo, la adscripción unívoca a este discurso, no posibilita su comprensión y auto-reflexión como sujeto, en tanto que este es enmarcado como un "especialista compartimentado, con base en un método profesionalista que se impone con fuerza frente a la búsqueda de un modelo de formación interdisciplinaria" (Martínez Pino, 2002). Por su parte, la concepción acerca de la contabilidad, que se construye en estos parámetros, no es la de una disciplina social, sino la de un "campo de conocimientos científicos, vinculado a la economía. Derivado de la economía de empresa, muy tecnificado y por consiguiente, muy profesionalizado" (Carrasco y Larrinaga, 1996, p. 65).

De esta forma, al hablar del profesional contable, se establece que una mirada del mismo desde el escenario meramente práctico, es decir desde su ejercicio cotidiano, no vincula de forma necesaria la idea de un sujeto. Se puede hablar de un individuo, en tanto ente que existe, y en su función de su existencia, se hace posible para llevar a cabo su acción dentro de su realidad. Sin embargo, la

vida cotidiana (profesional), es desarrollada únicamente en la pura positividad, esto es, en un hacer continuo que puede no estar vinculado con una reflexión (ética, social, moral, política, etc) sobre el mismo (Wlosko, 2002). La vida cotidiana (profesional) es fundamentada en sí misma, por un marco ideológico que define en la misma línea el saber hacer de las prácticas (cotidianas y profesionales). Por lo tanto, la ideología circunscribe una forma de determinar las subjetividades y reconstituir a los individuos dentro de su espacio y tiempo. Es por ello, que la educación desde el plano contable, constituye un tema fundamental, en la discusión acerca del profesional en tanto sujeto, dado que los discursos pedagógicos que en ella se insertan (instruccional y regulativo) se vinculan a su vez, a factores ideológicos, dentro de los cuales puede situarse al neoliberalismo (Laval y Dardot, 2013).

Partiendo de esto, se concibe que la transición del profesional contable en tanto individuo, a un profesional contable entendido como sujeto, conlleva a una ruptura con el mundo de la positividad meramente práctica. Hablar de ruptura, no precisa entender un alejamiento de éste en su praxis, sino que por el contrario, evoca a una necesaria ampliación de su espectro de actuación, de forma tal que puede potenciar tanto su saber-ser como su saber-hacer. En este sentido, debe existir una transformación en términos cognitivos, subjetivos y políticos del propio individuo, existiendo el deseo de ser sujeto que es el deseo de pensar (se).

En función de esto, y retomando lo planteado por la Profesora Miriam Wlosko (2002) se debe pensar esta transformación en función de dos transiciones dentro del sujeto: i. Del sujeto de las respuestas al sujeto de las preguntas y ii. Del sujeto de la opinión al sujeto de la argumentación. A continuación, se contextualiza cada una de dichas transiciones:

- i. *Del sujeto de las respuestas al sujeto de las preguntas.* El tránsito que se evoca del sujeto de la certeza, a un sujeto que logra vincular la duda como punto inicial para el desarrollo del conocimiento, debe constituir un primer pilar para pensar los fundamentos de un profesional como sujeto (epistémico). Desde este punto, se plantea la idea de que este puede situarse en condición de extrañeza respecto a los juicios, prejuicios y representaciones que se constituyen en la práctica. En otros términos, se habla de un sujeto capaz de aprender a operar con su propio extrañamiento y posición crítica frente a la realidad que le acontece, y de esta forma, entender el conjunto de relaciones y dilemas (sociales, ambientales, políticos, etc) que la misma encierra. Empero, este tipo de transiciones requiere una necesaria reconfiguración subjetiva, espacio en el cual el campo educativo-investigativo debe posibilitar la ampliación del sujeto y su reinención dentro de su contexto a partir de sus prácticas pedagógicas, metodológicas y epistemológicas (Ospina, Gómez y Rojas, 2013)
- ii. *Del sujeto de la opinión al sujeto de la argumentación.* El individuo en su sentido común, constituye por sí mismo, un ser dóxico, es decir, un ser que vincula como aparato de discusión de su realidad, la opinión. En razón de ello, habitualmente afirma lo que cree, y cree en aquello que ve. Sin embargo, no se cuestiona acerca de cómo y por qué ha llegado a generar su afirmación, y desconoce que sus creencias y preguntas se adhieren a unos procesos históricos. Frente a esto, se plantea el supuesto del individuo, como sujeto argumentante y argumentativo, en función de que esté, además de dudar y establecer una visión crítica de

su entorno, debe construir los elementos (discursivos) necesarios para problematizar su realidad, esto es, para enunciarla, caracterizarla y cuestionarla.

De esta forma, se ha planteado en este primer acápite elementos de reflexión, que permiten contextualizar y reflexionar acerca de la necesaria vinculación del sujeto, dentro de la problematización epistemológica en el campo de la disciplina contable, en aras de fortalecer no sólo los campos prácticos (en términos de la profesión) sino también potenciar la educación y la investigación contable, como marcos de reinención del individuo.

2. CONTABILIDAD E INVESTIGACIÓN: LIMITACIONES Y POSIBILIDADES (O UNA MIRADA CRÍTICA)

Pensar la contabilidad, en tanto conocimiento, exige reflexionar sobre la forma cómo está ha sido constituida desde sus escenarios epistemológicos, metodológicos y ontológicos, a fin de entender no sólo la manera en que esta se vincula al campo de la realidad, sino también situar los intereses y formas de relación que los individuos tienen con la misma. Si bien la contabilidad, hace históricamente como una necesidad social de rendición de cuentas, planeación y control (Donoso, 2005), en la medida en que la sociedad ha evolucionado, y con ello, fueron vinculándose nuevas formas económicas y productivas, el conocimiento contable ha ido modulándose en función de esto, de tal forma que, con la vinculación del capitalismo, la contabilidad pasa a constituirse como un instrumento que sirve a los intereses de racionalización del capital. La implicancia de esto, no sólo ha derivado en una forma de entender la contabilidad, sino también en una estructura investigativa de la misma, de tal manera, que se ha desarrollado una corriente principal o “mainstream” de la investigación contable, sustentada en sobremanera en las bases científicas del positivismo⁴⁹. Siguiendo el trabajo de Chua (1986) dicha corriente, puede ser entendida desde tres asunciones filosóficas:

La primera asunción, se relaciona con las *creencias sobre el conocimiento*. Los investigadores contables, adscritos en la corriente principal, creen que es posible probar de forma empírica las teorías científicas. Sin embargo, recurren desprevenidamente a nociones como la confirmación o la falsación, sin considerar las críticas hechas sobre ambos criterios. En este sentido, se acepta el esquema hipotético-deductivo para la explicación científica. Otro aspecto característico es la búsqueda de leyes o principios universales, lo que implica que explicar un fenómeno es presentar el mismo, como un ejemplo de una ley universal. Por último, desde esta asunción se reconoce a los métodos cuantitativos como criterios metodológicos más favorables, dado que permiten hacer análisis más generales.

Una segunda asunción, se vincula con las *creencias sobre la realidad física y social*. Partiendo desde una mirada ontológica, la corriente principal de la investigación contable, se encuentra dominada por una creencia en el realismo físico, es decir, la concepción de que hay un mundo de realidad objetiva, y existe

⁴⁹ Esta vertiente se ha planteado, de forma tradicional, como una postura neutral, es decir, libre de sesgos y juicios de valor, por lo tanto, se ha limitado a la descripción del mundo exterior, como objetivo, dejando de lado su fondo prescriptivo.

de forma independiente a los seres humanos. Por lo tanto, se pregona una distinción entre el sujeto y el objeto, y en razón de ello, se sostiene la creencia de que el conocimiento se produce sólo cuando el sujeto logra representar y descubrir dicha realidad objetiva. Derivado de este planteamiento, los individuos, y dentro de estos, los investigadores contables, no son considerados sujetos sensibles y constructores de su realidad social.

La última asunción que se considera, es la de las *relaciones entre Teoría y Práctica*. Los investigadores de la corriente principal, insisten en la dicotomía entre el fin y los medios. Es decir, que los contables deben tratar solo con observaciones que por aquellos medios que sean más eficientes y eficaces, les permitan satisfacer las necesidades de información de quienes tienen la responsabilidad de tomar decisiones, sin involucrarse en la formulación de juicios morales sobre estas. Por lo tanto, se sostiene una idea aceptada de neutralidad tanto de la disciplina como de la práctica contable.

Si bien, esta vertiente investigativa ha favorecido el desarrollo de importantes estudios en materia de la Contabilidad Financiera, entre otros aspectos de lo contable, lo cierto es, que a la luz de sus supuestos o asunciones, surgen una serie de consecuencias tanto para la contabilidad, en tanto disciplina, como para el contador, pensándose en tanto sujeto.

Aunque la corriente principal de la investigación contable, ha intentado desarrollar un tipo de conocimiento que sea útil y general, a fin de que sea empleado en las organizaciones, y de esta forma, se puedan predecir y controlar determinados fenómenos empíricos, dos aspectos, que pueden discutirse de forma crítica dentro de esta vertiente son un por un lado, el determinismo de la realidad, y por el otro, la idea de neutralidad que se vincula en la contabilidad, tanto en su cuerpo disciplinar como en su práctica.

En este sentido, se habla de un determinismo de la realidad, o en otros términos, de una realidad determinada, en tanto que, desde esta vertiente se parte del supuesto de que la realidad empírica es objetiva y externa al sujeto. Las implicaciones de esto, conllevan a inferir entonces, que la realidad es entendible, comprensible y aprehensible, en tanto que esta pueda ser validada objetivamente, es decir, puede ser medible y cuantificable. De ahí, que los métodos cuantitativos y los procesos continuos de axiomatización de la contabilidad, primen como marcos metodológicos y epistémicos dentro de la corriente principal. Si bien, es aceptable que existe una realidad económica y financiera (Objetivable) que desde el plano de lo contable es representada, lo cierto es, que esta concepción de la realidad, resulta reducida, si se pretende entender otros aspectos dentro del dominio de la contabilidad, tales como su rol organizacional, social y ambiental (Miller, 1994). Es cierto, que se han desarrollado algunos aspectos en función de pensar una contabilidad en términos sociales y ambientales, sin embargo, el anclaje de este tipo de posturas a una vertiente predominante, requieren de continuos pronunciamientos y debates, dado que si bien, se han logrado algunos avances en materia informativa (Balance social, informes de sostenibilidad, etc), aún no se permean espacios de discusión desde los planos ontológicos, metodológicos y epistemológicos que permiten potenciar estos campos de acción de la disciplina contable.

Otro aspecto a citar, dentro de la idea del determinismo de la realidad, es el planteo de que los seres humanos son concebidos como objetos pasivos, y no, como verdaderos constructores de su realidad. En este sentido, se niega la

esencia de los individuos, como sujetos históricos, es decir, como hacedores de sus procesos sociales, económicos, políticos, etc, y en función de esto, se asume como único propósito de los individuos y las organizaciones, la maximización de la utilidad (Chua, 1986). Por lo tanto, se crea una concepción de la contabilidad, alejada de las realidades sociales, y sujeta únicamente a la racionalidad de fines y medios, que bajo las dinámicas económicas actuales, se sujeta a la racionalidad del capital.

En esta misma línea de discusión, otro de los aspectos críticos que se afina en la corriente principal contable, es la idea de neutralidad. Sobre esta, subyace el supuesto de que los cuestionamientos o juicios ético/morales sobre las decisiones que se toman y derivan de la información contable tanto de las firmas (entidades) como de la sociedad en conjunto, se conciben como aspectos que están fuera del eje tanto de la contabilidad, como de la profesión, mirándolo en términos de la praxis. En este sentido, esta vertiente contable, no plantea como uno de sus objetivos o fines dados, intentar evaluar o cambiar una estructura institucional dada (Chua, 1986; Tinker, 1982). Por lo tanto, dicha idea de neutralidad, sustenta una visión técnica de la contabilidad, la cual es concebida como un medio dentro del entorno empresarial, económico y financiero, y no como un fin en sí mismo, que posibilite los procesos de distribución social de la propiedad y la riqueza, el control y la planificación (económica, social y ambiental) y el fortalecimiento de las organizaciones y comunidades en conjunto. Por otra parte, en lo que respecta al contable, la neutralidad lo conlleva a situarse como un individuo, y no como un sujeto, en tanto hace, pero no erige una reflexión sobre dicho hacer. En otros términos, tal como señala Chua:

“las sociedades pueden ser capitalistas, socialistas o una mezcla de ambas, y los mercados pueden ser monopolísticos o las firmas explotadoras. Al contador sin embargo, se le enseña a tomar una posición neutral para que no evalúe esos estados finales. Su tarea es simplemente proporcionar información financiera idónea como un medio para alcanzar tales estados” (1986, p. 49).

De esta forma, se ha demostrado como las concepciones frente al conocimiento, y frente a los supuestos (ontológicos y epistemológicos) que se vinculan al mismo, no sólo inciden en la concepción y elaboración de dicho conocimiento dentro del marco de la realidad, sino que además, vincula una serie de creencias y sistema de valores que instituyen una forma de relacionarse el sujeto, tanto con dicho conocimiento, como con su entorno social.

3. CONTABILIDAD Y SUJETO: REFLEXIONES Y POSIBILIDADES PARA POTENCIAR EL SABER CONTABLE

La explicación científica ha generado muchas discusiones al interior de las ciencias sociales, a las que la contabilidad no es ajena. En la investigación predominante la explicación (Erklären) busca la consecución de leyes universales (la verdad) por medio de la generalización y la capacidad predictiva de los conocimientos creados para lo cual es imprescindible la neutralidad del sujeto (alejándolo metodológicamente del objeto), así como la implementación de una forma universal de construir el conocimiento científico imponiendo lo que se conoce como-*Explicación causal*- donde el arsenal físico-matemático potencializó el trinomio hipótesis-experimento-ley. Mientras que para la investigación alternativa la empatía, como la identificación afectivo-mental

mediada por los sentimientos y los valores, busca la comprensión (Verstehen) de los fenómenos, vislumbrando su irrepitibilidad y la separación del fenómeno social de la realidad (lo que se investiga no es la realidad sino una abstracción de ella) y la incidencia de la cultura y el lenguaje en sus pretensiones científicas, de la misma forma que influyen las condiciones socio-históricas del sujeto y su visión de futuro para los análisis.

En las ciencias sociales la interrelación objetivo-subjetivo esta mediada por una interrelación entre el sujeto (observador) y el fenómeno estudiado (mundo observado) (Habermas, 2002) por lo que los supuestos que haga el investigador sobre la naturaleza de la realidad va a determinar la validez de los instrumentos para abstraerla, en otras palabras, las “formas alternativas de mirar al mundo” tienen implicaciones en los enfoques metodológicos que adoptemos en la investigación contable. (Ryan, Scapens y Theobald, 2004). Hay varios elementos a tener en cuenta a la hora de ampliar las formas de conocer (y representar) la realidad desde la contabilidad. Por ello las asunciones mencionadas en el apartado anterior pueden (y deben) ser ampliadas, extendiendo la comprensión y con ello el potencial de investigación en la contabilidad.

Se parte de la idea que la contabilidad es un artefacto social, es decir un conocimiento que es producido por personas y para las personas (Chua, 1986) donde ésta busca mediar en la relación entre las personas, sus necesidades y el entorno (Tinker, 1975; Lowe y Tinker, 1977 en Chua, 1986). Aquí es importante resaltar que la contabilidad desde sus inicios ha servido como un dispositivo de control (poder) ya que faculta comprender las transacciones en términos de propiedad y riqueza (Ariza, 1990) por medio de sistemas de información y permite mostrar las dinámicas de producción y distribución de cualquier conjunto social desde la prehistoria (Matessich, 2004) hasta dentro del desarrollo del capitalismo (Araujo, 1984) y sus relaciones contemporáneas (Tinker, 1982)

Por lo anterior es el sujeto contable en el que se pueden depositar las esperanzas de transformación de las condiciones actuales de las interrelaciones entre los hombres y su interacción con los ecosistemas. Allí los planteamientos alternativos (interpretativos y críticos) nos permiten ampliar las asunciones (creencias) sobre el conocimiento, el mundo empírico, y la relación entre teoría y práctica. El conocimiento pasa de ser una observación a explicar las intenciones humanas de las prácticas contables, sin embargo al ir un poco más allá nos encontramos con que la teoría se juzga según el contexto donde se aplique ya que para poder comprender los actos humanos se deben relacionar con los cambios históricos de las relaciones humanas, el conocimiento no puede ser único ya que dependerá de las necesidades, contradicciones y problemas de la sociedad, las cuales cambian tanto históricamente como espacialmente.

La realidad, que en la versión dominante es objetiva y externa, se reconoce mínimamente como construida socialmente por la interacción humana donde los actos humanos son intencionados y tienen un significado histórico contextual, en el extremo subjetivo la realidad se reproduce y se transforma mediante la interpretación de las intenciones humanas. Lo anterior desmiente el criterio de universalidad del conocimiento ya que depende de la forma en la cual yo asuma la realidad, en otras palabras, la representación que hace la contabilidad me define lo que puedo observar (tener en cuenta) ya que es medible y cuantificable y lo que no puedo observar (es invisible) en la toma de decisiones. Allí si se quiere que algo entré en el dominio de la decisión se tiene que ubicar

en los términos que sea posible incluir, ejemplo: los aspectos sociales y ambientales deben ser transformados en cifras que permitan aplicar criterios de valoración reconocidos por el mercado para ser tenidos en cuenta en las decisiones empresariales estructurales, lo demás se tiene en cuenta sólo de forma filantrópica o para establecer acciones de legitimación en las sociedades.

En la relación teoría práctica ya el problema no es sólo de medios, sino que los fines de las acciones hacen parte de la acción, reconstruyendo éticamente al sujeto en cada decisión. Comprender cómo se produce y reproduce el orden social ya sea para exponerlo o para tomar acciones que lleven a la emancipación de los individuos. Aquí el conocimiento social no es neutral lo que elimina su pretensión inicial de objetividad y devela que éste está construido (o por lo menos influenciado) por los intereses y las relaciones de poder al interior de un conjunto social (territorial, nacional, supranacional) donde nace, en el caso de la contabilidad sus construcciones teóricas han estado influenciadas por el desarrollo del capitalismo en sus diversas etapas, informando a los poseedores de capital de acuerdo a sus necesidades: como partida doble (riqueza-propiedad privada) en el capitalismo comercial; como estructuración de sistemas de costos para determinar la utilidad en el capitalismo industrial a la rendición de cuentas (separación propiedad-gestión) en el capitalismo financiero (Araujo, 1984).

Ser sujeto en un acto voluntario y autónomo que expresa del deseo pensar, donde se amplía los marcos de análisis en términos de causas y consecuencias de las decisiones que se toman (al decidir que informar y como informarlo) y que toman gracias al trabajo del contable (los sistemas de información contable). Por ello la construcción de un sujeto contable epistémico es imprescindible a la hora de pretender que la contabilidad participe en la construcción de soluciones a las problemáticas sociales y ambientales.

BIBLIOGRAFÍA

- ARAUJO, J. (1984). *El método científico en el estudio de la evolución del pensamiento contable*. Revista Celiec. No. 1. Pp. 13-28
- ARIZA, E. (1990). *Una aproximación dialéctica de la contabilidad*. Ponencia presentada en el I Simposio nacional de Investigación Contable y Docencia. Medellín: Mimeo.
- CARRASCO, F. & LARRINAGA, C. (1996). *El poder constitutivo de la contabilidad: consideraciones sobre la cuestión medioambiental*. Ensayos sobre contabilidad y economía: en homenaje al profesor Ángel Sáez Torrecilla. Vol. 2. Madrid: Ministerio de Economía y Hacienda.
- CHUA, W. F. (1986). *Desarrollos radicales del pensamiento contable* En: *Avances Interdisciplinarios para una comprensión crítica de la contabilidad*. 1 ed. Universidad Nacional de Colombia y Departamento de Ciencias Contables - Universidad de Antioquia, 2009.

DIAZ, M. (1985). *La Reforma Curricular- Contradicciones de una Pedagogía Retórica*. En: Revista Educación y Cultura No. 4. Bogotá: Fecode.

DONOSO, R. (2005). *Estado actual de la investigación histórica en contabilidad*. Revista de Contabilidad, Vol. 8, No. 15. Pp. 19-44

HABERMAS, J. (2002). *Ciencia y Técnica como ideología*. Madrid: Tecnos.

KANT, E. (1974). *Respuesta a la pregunta ¿Qué es la ilustración?* Traducción de Rubén Jaramillo Vélez, En: Revista Colombiana de Psicología. No. 3. 1994. Pp. 7-10.

MARTINEZ, G.L. (2002). *El rediseño curricular contable: Entre lo Profesional y lo disciplinar*. En: Del hacer al saber. Editorial Universidad del Cauca.

MATTESICH, R. (2004). *En los comienzos de la contabilidad y sus reflexiones teóricas*. En: Arqueología e historia de la contabilidad, tomo 1. Bogotá, Colombia: Editorial UNINCCA

MILLER, P. (1994). *Accounting as a social and institutional practice: an introduction*. Cambridge: Cambridge University Press. Cambridge.

OSPINA, C.M., ROJAS, W y GÓMEZ, M. (2014). *La constitución de la subjetividad en la educación contable: Del proceso implícito a la visibilización de sus impactos*. Cuadernos de Contabilidad. 15(37). Pp. 187-211

RYAN, B., SCAPENS, R. y THEOBALD, M. (2004). *Metodología de Investigación en finanzas y contabilidad*. Barcelona: Ediciones Deusto

TINKER, A.M. (1982). *The Naturalization of Accounting: Social Ideology and the Genesis of Agency Theory*. Unpublished working paper. New York University.

WLOSKO, M. (2002). *Sujetos en tránsito: de la subjetividad práctico-profesional a la conformación del sujeto epistémico*. Revista Litorales, año 1, No. 1.

ZEMELMAN, H. (2010). *Sujeto y subjetividad: La problemática de las alternativas como construcción posible*. Revista de la Universida

Towards an M Theory in Economic Sciences

Feinmann, Javier Universidad de Buenos Aires

Introduction

This paper seeks to examine the difference in the advance of thinking between economic and natural sciences. Specifically, I want make the point that while the natural sciences expand the knowledge boundary by producing new theories, economic sciences seem to make progress in a quite different way. Indeed, it is not possible to identify which the state-of-art of the field is, because there is no agreement about the current knowledge. So, new theories try to show why old theories are wrong while they seek to provide an alternative and all-embracing explanation for economic issues.

It is well-known that the kind of variables studied by the economic and natural sciences are essentially different. Therefore, it could be argued that the progress of them should not show a similar path. In fact, I think that social sciences have been developed considering its variables qualitative differently from natural ones. I will try to argue for a different idea. I think that both sorts of sciences have grown under divergent approaches because of a misunderstanding of the differences between them. Variables are quantitatively different rather than qualitatively. However, this quantitative difference is strong enough to make economists believe that natural science does not face a similar problem and even to develop mistaken approaches to understand the economic world, as I will show below.

What do we understand for complexity?

Before analyzing which factors are responsible for the paths followed by economic and natural sciences, I would like to propose a possible distinction between the variables studied by the different sciences. I suggest that the variables studied by physicists, biologists, chemists, neuro-scientists and so forth are 'simple', while the social variables are 'complex'. Simple variables are those which do not have many inter-dependence relations among lots of variables or, at least, those dependences can be isolated relatively easily. Complex variables, on the other hand, have many more mutual dependences and, in social sciences in particular, have many feedback mechanisms between how social processes affect individuals and how individuals' behaviors affect the way in which social processes work. Of course, even among natural science we can find disciplines with more complex variables than others. By these definitions it is clear why I talk about a quantitative difference. There are many more dependences in economic variables. This implies a greater difficult to isolate casual effects because it is much harder to avoid endogenous relationships. Many times, we cannot observe variables responsible for such endogeneity and we misunderstand the results. Other times, feedback mechanisms alter the context that we are trying to understand and we miss a counterfactual scenario. Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

2

As Albert Einstein (1918) remarks:

“What place does the theoretical physicist's picture of the world occupy among all these possible pictures? It demands the highest possible standard of rigorous precision in the description of relations, such as only the use of mathematical language can give. In regard to his subject matter, on the other hand, the physicist has to limit himself very severely: he must content himself with describing the most simple events which can be brought within the domain of our experience; all events of a more complex order are beyond the power of the human intellect to reconstruct with the subtle accuracy and logical perfection which the theoretical physicist demands. Supreme purity, clarity, and certainty at the cost of completeness.”

Or as Chomsky (2006) observed:

“Science talks about very simple things, and asks hard questions about them. As soon as things become too complex, science can't deal with them. The reason why physics can achieve such depth is that it restricts itself to extremely simple things, abstracted from the complexity of the world. As soon as an atom gets too complicated, maybe helium, they hand it over to chemists. When problems become too complicated for chemists, they hand it over to biologists. Biologists often hand it over to the sociologists, and they hand it over to the historians, and so on. But it's a complicated matter: Science studies what's at the edge of understanding, and what's at the edge of understanding is usually fairly simple. And it rarely reaches human affairs. Human affairs are way too complicated. In fact even understanding insects is an extremely complicated problem in the sciences. So the actual sciences tell us virtually nothing about human affairs.”

Social sciences are interested in what Chomsky calls “human affairs”. We can illustrate the complexity of economic variables with the following example. Firstly, economic systems are originated by bewildering interactions amongst heterogeneous individuals. In addition, individuals behave in a non-repeated way, irrationally, in contexts with incomplete information and a huge uncertainty (López, 2015). Secondly, economic systems have an essential complexity. This means that they can only be explained by postulating a great number of variables; and usually we can't observe many of those and often we cannot be sure about their existence (Hayek, 1974). Finally, economic systems are evolutionary systems. They can be featured by path dependence or non-linear patterns. The economic agents adapt their behaviors as they learn from the world in many different ways, which could be impossible to predict ex-ante.

Furthermore, when they react to a new context, they also modify it, intentionally or unintentionally (Lopez, 2015). John M. Keynes, the famous British economist, in his *Essays on Biography*, affirmed:

“Professor (Max) Planck, of Berlin, the famous originator of the Quantum Theory, once remarked to me that in early life he had thought of studying economics, but had found it too difficult! Professor Planck could easily master the whole corpus of mathematical economics in a few days. He did not mean that! But the amalgam of logic and intuition and the wide knowledge of facts, most of which are not precise, Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

3

which is required for economic interpretation in its highest form is, quite truly, overwhelmingly difficult for those whose gift mainly consists in the power to imagine and pursue to their furthest points the implications and prior conditions of comparatively simple facts which are known with a high degree of precision.” (Keynes, 1933).

And for “Validity Range”?

Why have the economic and natural sciences progressed in such different ways? Why can we find a scientific community which expands the knowledge boundaries on the natural sciences while, in economy, we find many schools of thinking disputing the ‘correct’ view of a given phenomenon? To explore this question it is crucial to understand the concept of “validity range”. Because it is very difficult to explain how the world works as a whole, we need to build models. So, they are, by definition, a partial representation of the world. We use them to understand how some features of the world are. When we talk about the validity range, we are talking about the context where our models are useful. There is not a model with enough explanatory power to be useful anywhere and anytime. It doesn’t exist neither in natural science nor in economy.

As Hawking (2010) observes:

“M-theory is not a theory in the usual sense. It is a whole family of different theories, each of which is a good description of observations only in some range of physical situations. It is a bit like a map. As is well known, one cannot show the whole of the earth’s surface on a single map. The usual Mercator projection used for maps of the world makes areas appear larger and larger in the far north and south and doesn’t cover the North and South Poles. To faithfully map the entire earth, one has to use a collection of maps, each of which covers a limited region. The maps overlap each other, and where they do, they show the same landscape. M-theory is similar. The different theories in the M-theory family may look very different, but they can all be regarded as aspects of the same underlying theory. They are versions of the theory that are applicable only in limited ranges—for example, when certain quantities such as energy are small. Like the overlapping maps in a Mercator projection, where the ranges of different versions overlap, they predict the same phenomena. But just as there is no flat map that is a good representation of the earth’s entire surface, there is no single theory that is a good representation of observations in all situations.” (Hawking, 2010).

“At the time that scientific determinism was first proposed, Newton’s laws of motion and gravity were the only laws known. We have described how these laws were extended by Einstein in his general theory of relativity, and how other laws were discovered to govern other aspects of the universe.” (Hawking, 2010).

The last quote lets us see an example of how the M-Theory is constructed. Newton’s equations do not work in some physical contexts; Einstein developed a theory which makes the right predictions in the contexts where Newton’s theory fails. “The conventional story of Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

scientific progress tells us that quantum physics has replaced classical physics. “We have discovered that classical physics is false and quantum physics is, if not true, a far better approximation to the truth. But we all know that quantum physics has in no way replaced classical physics. We use both; which of the two we choose from one occasion to another depends on the kinds of problems we are trying to solve and the kinds of techniques we are master of” (Cartwright, 1999). In any case, the key issue is that natural sciences’ approach to understanding the world is like a *collage*, where every theory has a particular validity range. Furthermore, when the validity range of two or more theories coincide, these theories must make the same predictions.

It was mentioned above that the economic sciences, on the other hand, do not progress as natural sciences do. We can find so many schools of thinking which try to prove the explanatory power of their arguments to become the *mainstream* or the current state-of-art. We can see in Lindauer and Pritchett (2002), Rodrik (2003), Krugman (1996), Oman and Wignaraja (1991) and others, how the economic thinking has been progressed through the 20th century. The concept of a “Big Idea” has been common currency and both the orthodox and heterodox thinking have been built upon it since “Money Doctors” until “Washington consensus”. I argue that the variable complexity which has to be faced by economists is a possible cause of this problem. Due to the huge number of potential contexts (infinite perhaps) and how easy a little factor could alter completely the context, it is quite difficult to identify the validity range of a theory. I believe that this essential complexity undermines the hope of ever distinguishing validity ranges properly and, at the same time, promotes the creation of theories which support themselves through *ad hoc* explanations, having an apparent full explanatory power.

Channel from complexity to a less distinguishable validity ranges:

As I mentioned above, to explain the world we need to build models. So, we need to make assumptions. Those assumptions let us know everything about the initial conditions of our model and, by the deduction method, we can find conclusions which are perfectly valid inside the model. We have a *trade-off*: we can find totally verifiable results but only about a partial representation of the world which leaves many features out of the real world. This happens in the economic and natural science, otherwise, if we could develop a model which does not reduce the validity range in the real world, we would be finding an all-embracing model. However, the presence of many inter-dependences, feedbacks and so forth in economy demands a much bigger structure of assumptions to identify the causal relation of interest. It could be argued that if we use assumptions which allow to separate the effects of all the variables involved, we would be identifying the effect of interest as a “*tendency*” (in John Stuart Mill’s jargon). Therefore, the result could be interpreted as “correct” anywhere. As it is discussed in the last section, this view is based on the “*Reductionism*” philosophy perspective. To conclude, building models to explain a phenomenon which belongs to a quite complex world such as the social world implies a huge set of assumptions. Therefore, we must restrict so much the validity range of our theory to be able to reach some results in our model. Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

Conclusion

To my mind, the construction of “Big Ideas” is quite damaging for the progress of the economic sciences. Behind these “Big Ideas”, ideologies are constructed, and those tend to be blind and inflexible thinking structures, in the sense that they can find any answer within a given conceptual framework through the development of *ad hoc* explanations. The economic variable’s complexity has encouraged the construction of ideologies in economic sciences because of the many troubles which emerge to identify validity ranges. So, economist solved these troubles creating theories which pretend to be universal and are its failed predictions are supported by *ad hoc* arguments. By doing so, economist are creating an endogenous mechanism to impede the development of economic sciences in a practical way. We want the knowledge to make the world better, but this cannot be achieved if we do not make an effort to identify the validity range of the theories and use them properly (I stand up for an *intervening* aim of science and no just a *representative* aim). When we face a specific problem, we must be aware of the theory which fits better. I think that discussions about which theory should be the *mainstream* does not make sense. It could be useful to think the functions of economic scientists dividing in two groups: one of them can be in charge of developing theories for those scenarios where we have no theory. The second group should be capable of determining which of the theories that we have fit better in the real world under a specific scenario. The last one is the step foregone in economy and a huge discussion should be carried out around this issue. In every science we have to make an inductive step when we cross the line between theory and practice, but this step is even bigger in social science due to variables’ complexity, the absence of controlled experiments and many unobserved initial conditions. Therefore, it is crucial to develop a further debate about this.

However, it does not imply that we should dismiss every theory developed until now in economy. In fact, that would be falling in the same mistake of missing the range of validity where those theories are useful. We need to recognize the range of validity of the knowledge that we have to identify new areas of investigation in order to expand our real potential to change the world.

Since the last few decades, a new approach to knowledge has emerged in economics. As Rodrik (2008) points out:

“While it would be an exaggeration to say that the previous consensus has totally dissipated, macro-development economists operate today in a very different intellectual environment. Gone is the confidence that we have the correct recipe, or that privatization, stabilization, and liberalization can be implemented in similar ways in different parts of the world. Reform discussions focus on the need to get away from “one-size-fits-all” strategies and on context-specific solutions. The emphasis is on the need for humility, for policy diversity, for selective and modest reforms, and for experimentation. (...) We formulate the underlying problem as one of “growth diagnostics”: how can we discover the binding constraints on economic growth in a specific setting, and then how do we come up with policy solutions that are cognizant of local second-best interactions and political constraints. The detective work consists of postulating a series of hypotheses about the nature of the economy and Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

its underlying growth process (or lack thereof) and checking to see whether the evidence is consistent with the signals we would expect to observe under those hypotheses. In other words, the approach follows the “scientific method” even though the answers it generates necessarily come with large margins of doubt. Policy design in turn relies less on “best practices” and more on a combination of experimentation and monitoring.”

It is true that there are many more contexts in social than natural science. However, it does not mean that we must give up the challenge of understanding the validity range of theories in order to achieve a more complete *collage*. It is also true that the features of social variables may imply a slow progress if we take this road, but *what were we expecting? We're dealing with much more complex variables!*

Discussion: Philosophical concepts underlying the paper

✓ My starting point is a positive discussion. I assume that we already know what we are looking for with knowledge. This means that the normative discussion is settled. For example, when I talk about economics, I am not discussing if we want to improve people’s material quality life (I assume we do). I am trying to find what the best approach is to answer the question “*How should we do it?*” I emphasize the positive scientific knowledge because the normative knowledge must be inseparable from it. We can know what we want to get, but no *how* to get it. As Milton Friedman said in his Nobel Lecture: “The Road to the Hell is paved with good intentions, precisely because of the neglect of this rather obvious point” (Friedman, 1976). Normative and positive knowledge are inseparable and they need to be developed constantly. Albert Einstein illustrates this point with a famous phrase: “Science without religion is lame, religion without science is blind” (Einstein, 1941). So, the explanation of the development of universal theories based on the existence of different groups with opposed interests and normative *affaires* is not under analysis. I want to remark that even when we all agree about the normative level, the variable’s complexity of social sciences does not let us agree on the positive level and this is a cause as it is for the birth of many universal theories, because the discussion is not focused on the validity range of those theories.

✓ The chemical-physical philosophical tradition in *reductionism* is based on the conviction that wholes are not more than the additive sums of their parts. This tradition tried to be extended for many sciences, like biology, unsuccessfully. What counts in the study of a complex system is its organization. Descending to lower level of analysis often decreases the explanatory power of the preceding analysis (Mayr, 2004). Trying to split up the variable complexity in its components in order to understand them isolated is meaningless. Instead, at each level of complexity entirely new properties appear, and the understanding of the new behaviors requires research which is as fundamental in its nature as any other (Anderson 1974). As Popper concludes: “as a philosophy, reductionism is a failure (...) we live in a universe of emergent novelty; of a novelty which, as a rule, is not completely reducible to any of the preceding stages”.

Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

Bibliography

- Anderson, P.W. "More is Different", *Journal "Science"*, August 1974 (Vol. 177, No. 4047, 393-396)
- Cartwright, Nancy "The Dappled Word: a study of the boundaries of science", Cambridge University Press, 1999
- Cartwright, Nancy "The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments", *Cambridge University Press*, 2007.
- Chomsky, Noam "Science in the Dock", *Science and Technology News*, March 2006.
- Chomsky, Noam "Science, Mind and Limits of Understanding", *The Science and Faith Foundation*, January 2014.
- Einstein, Albert "Science, Philosophy and Religion", *A Symposium, published by the Conference on Science, Philosophy and Religion in Their Relation to the Democratic Way of Life, Inc.*, New York, 1941.
- Einstein, Albert "Principles of Research", Address delivered at a celebration of Max Planck's sixtieth birthday (1918) before the Physical Society in Berlin. Published in *Mein Weltbild*, Amsterdam (1934).
- Friedman, Milton "Inflation and unemployment", *Nobel Memorial Lecture*, December 1976.
- Hawking, Stephen "The Grand Desing", 2010.
- Hayek, Friedrich "La Pretensión del Conocimiento", *Nobel Lecture*, Desember 1974.
- Heymann, Daniel "Fábulas Macroeconómicas: Rememorando el Ciclo Bismuto – Aceite de Castor", *Colectivo Económico*, December 2014.
- Hirschman, A. "Auge y Ocaso de la Teoría Económica del Desarrollo", *El Trimestre Económico*, Octubre-Diciembre 1980.
- Keynes, John M. "Essays on Biography", 1933.
- Krugman, Paul "Los Ciclos en las Ideas Dominantes con Relación al Desarrollo Económico", *Desarrollo Económico*, Octubre-diciembre 1996.
- Lindauer y Pritchett "What's the Big Idea? The Third Generation of Policies for Economic Growth", *Economía*: 1-22, 2002.
- López, Andrés "La Economía es fácil o difícil: Scalabrini Ortiz v.s. Planck", *Alquimias Económicas*, June 2015.
- Mill, John Stuart "Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy", 1874 (Second Edition).
- Mayr, Ernst "What Makes Biology Unique", Cambridge University Press, 2004
- Oman y Wignaraja "The Postwar Evolution of Development Thinking", Macmillan y OECD, 1991. Javier Feinmann Universidad de Buenos Aires

Popper, Karl "Conjectures and Refutations", 1963.

Rodrik, Dani "Growth Strategies", Handbook of Economic Growth, Vol 1, North-Holland, 2005.

Rodrik, Dani "The New Development Economics: We Shall Experiment, but How Shall We learn?", Harvard Kennedy Scholl, October 2008.

Sokal, Alan "Intellectual Impostures", 1999.

MODELOS EN INCERTIDUMBRE Y EL USO DEL *TIEMPO*

García, Alfredo (FCE-Ubacyt-PROINC)

INTRODUCCIÓN

Una de las grandes divisiones de la Economía como Ciencia se da en torno a la existencia de incertidumbre, esto es, hasta donde los agentes económicos (y los economistas) son capaces de establecer regularidades y anticipar, a partir de ellas, eventos futuros. Dos grandes agrupamientos, antagónicos entre sí, los conforman la hipótesis de Expectativas Racionales por un lado y la Escuela Poskeynesianas por el otro. En el primer caso es posible elaborar modelos económicos postulando que los agentes intervinientes pueden hacer predicciones sobre el valor futuro de las variables y que las mismas no son sistemáticamente erróneas mientras que los errores que se producen son aleatorios. En el caso de los Poskeynesianas, por el contrario, existirá incertidumbre irreductible sobre ciertos hechos futuros, no tratable estadísticamente. Su naturaleza depende a su vez de si los agentes son concebidos como incapaces de aplicar probabilidades (incertidumbre de tipo epistemológico) o si los agentes están en un mundo esencialmente incierto, (incertidumbre de tipo ontológico) (Véase O'Donnell, 2013. Davidson, 2009; Rosser 2015, Carrion Ehnts 2016).

Esta división exige al investigador tomar una decisión a priori respecto al tipo de teoría a la cual adscribir. Sin embargo es posible que la raíz de una separación tan tajante se deba a una falta de problematización del elemento esencial de la certeza/incerteza sobre el futuro, que es el propio factor *tiempo*. Bajo esta falta de problematización consideramos que subyace una necesidad de quienes hacen modelos económicos de lograr un cierre epistemológico que aquí postulamos imposible.

Para una aproximación a la epistemología de los modelos y su tratamiento del tiempo aquí tomaremos el enfoque de Cartwright . (1995, 1997, 1999a) de modelos como “*anteproyectos de máquinas nomológicas*” (o para el caso particular de la Economía) de máquinas socioeconómicas.

Otro aspecto que aquí consideramos es que la presencia de incertidumbre en los modelos queda acotada a los agentes involucrados en ellos, mientras que el mismo modelo elaborado y el economista que los elabora quedan en cambio exentos de dicha contingencia temporal. Nos preguntamos qué sucede cuando los propios modelos y los investigadores que los elaboran también quedan sometidos al transcurso del tiempo.

En el presente trabajo postularemos que hablar de incertidumbre remite centralmente al concepto del *tiempo* entendido desde una perspectiva ontológica, esto es la condición por la cual las cosas mutan o por el contrario permanecen inmutables. Así por ejemplo, un objeto cualquiera adquirirá su condición de “bien económico en potencia” cuando es ofrecido en el mercado y será un “bien económico en acto” cuando esa oferta sea validada por una

demanda. El paso entre una condición potencial y una real comporta un elemento de incertidumbre que no suele ser tomado en cuenta, ya que se fija a priori la condición de “bien económico” quitándole así su condicionalidad temporal. El tiempo que transcurre desde que un objeto es postulado como un bien y hasta que se lo valida mediante el pago de su precio es el que aquí consideraremos a los fines del concepto de incertidumbre, habilitando ese tiempo propio del objeto que es esencial a sus propiedades ontológicas ya que no adquiere entidad como “bien” cuando se abre y se expone a un posible demandante, ni se realiza por sí mismo en sus condiciones materiales o semióticas, sino que requiere de una validación externa (en este ejemplo, del demandante), que le da su esencia de “bien” y que no puede ser aislada o abstraída en el análisis (en nuestro ejemplo se dice que el objeto es un bien porque así lo dispone el investigador a priori, fuera del tiempo).⁽⁵⁰⁾

En particular, trataremos de analizar qué sucede cuando un modelo y una máquina, en sentido físico, y como metáfora epistemológica de un modelo aun cuando pueda parecer perfectamente manipulable y aparentemente “predecible” en sus resultados, se exponen al transcurso de su propio tiempo de existencia. Postulamos que el tiempo lineal normalmente utilizado y el tiempo propio del objeto investigado son distintos y no asimilables uno con otro, imposibilitando un cierre que los aisle de perturbaciones exógenas y los haga inmutables, impidiendo así su clausura epistemológica.

1. MAQUINAS NOMOLOGICAS

Un ejemplo muy frecuentado por la literatura sobre modelizaciones científicas y sobre cierres conceptuales es el propuesto por Cartwright (1999a), con su noción de “máquina nomológica”. Para la autora, las regularidades o conjunciones constante de eventos son una consecuencia de la operación repetida de estructuras o mecanismos que tienen capacidades estables, organizadas “correctamente” en el medio “correcto” (Cartwright, 1995). La imagen de esto es una máquina blindada o protegida de influencias externas.

La regularidad elimina el tiempo interno del sistema, del modelo o de la máquina, en tanto y en cuanto, al producir eventos regulares, sólo requiere un tiempo cíclico, pero terminando cada ciclo en el punto de partida, en un eterno retorno

⁵⁰ No desarrollaremos aquí una ontología del tiempo. Baste señalar la gran divisoria establecida por Immanuel Kant y su crítica a la concepción del tiempo, como una existencia independiente de la mente, postulando el tiempo en cambio como una condición impuesta a priori de la sensibilidad, una forma con la que se estructura el conocimiento. Para una visión más completa de esta hipótesis de trabajo puede tomarse como referencia la Conferencia “El concepto del tiempo –Martin Heidegger 1924” Editorial Trotta 1999). Confrontamos el concepto de incertidumbre como aquel que se pregunta por las condiciones temporales por las cuales el objeto investigado puede permanecer inmutable respecto de su propio tiempo o en cambio, al estar constitutivamente expuesto a su entorno, se hace ontológicamente contingente y radicalmente incierto, no porque se somete a un exterior del cual se pueda abstraer sino que se somete a su propio exterior constitutivo.

sobre si misma. Los tiempos internos se reducen a los de procesamiento y entrega de un resultado repetido sin falla todas las veces que sean necesarias.

¿Alcanzan estas condiciones para obtener modelos estables, no contingentes?
¿Una vez cumplidos los requisitos establecidos por Cartwright, estas máquinas pueden quedar exentas de contingencia?.

Cartwright toma como ejemplo de máquina nomológica a las máquinas expendedoras de gaseosas. Se trata de un sistema cerrado cuyo funcionamiento repetido da lugar a una regularidad del tipo “input – output” (inserción de moneda – retiro del producto). Este proceso comienza cuando se inserta la moneda y se oprime el botón correspondiente al producto deseado. En el interior de la máquina ocurren una serie de procesos mecánicos que culminan con la obtención del producto seleccionado. Para que esto sea así, la máquina debe estar aislada de cualquier factor que pueda perturbar su buen funcionamiento. Esto es precisamente lo que ocurre con una máquina expendedora de gaseosas: el mecanismo está protegido de varios tipos de influencias externas.

Sin embargo, esta estrategia modelizadora tiene sus inconvenientes en el campo de la investigación en economía. Más precisamente, Cartwright (1999b, 2009) observa un problema sustancial en los modelos económicos: el problema de la “sobre-restricción” y el problema de la inviabilidad de extrapolar resultados fuera de las condiciones establecidas. En este sentido, los modelos económicos están diseñados para asegurar validez interna: existe un esfuerzo deliberado en crear circunstancias muy especiales, de modo tal que “exista una suficiente seguridad de que nada distorsione el resultado putativo” (Cartwright, 1999b, p.6).

Para esta autora, esta validez interna se logra a expensas de reducir la validez externa de los modelos.

Nuestro argumento, sin embargo, es que aún en los casos en que esta voluntad estabilizadora exista, tanto en los agentes como en los investigadores, sigue habiendo una esencial exposición al tiempo.

2. MAQUINAS NOMOLÓGICAS EN EL TIEMPO

En el ejemplo de Cartwright una vez pensada y proyectada, la máquina expendedora debe ser construida con partes fijas y estables, y luego deberá ser probada hasta resultar confiable, esto es, que repetidamente entregue su producto. Pero su ciclo, recién comienza y tiene que realizar su futuro, quedar expuesta no solo a su propia capacidad, a su operatividad y a su blindaje respecto del exterior: sino a su condición de “bien económico”, su mayor o menor capacidad de lograr una demanda razonable sobre el producto que entrega. Este factor que le da entidad como “bien” no puede ser deducido, como dijimos en la Introducción, de sus propiedades, sino que provienen de un exterior a ellas, no anticipable ni predecible dentro de los mecanismos de la máquina, que por otro lado le da sentido, en cuanto tiene existencia como reemplazo de otra máquina u otro sistema de expendio, destinada a satisfacer una demanda que se espera pueda encontrar y por la cual fue fabricada.

No es posible ontológicamente aislar a la máquina de estos factores constitutivos (en el sentido que hacen a su finalidad) pero al mismo tiempo su esencia la

transforma en un objeto contingente. La máquina no tiene entonces un sentido en sí, blindada en su consistencia tanto interna como externa, sino abierta a la contingencia, de su sentido, que queda diferido hacia su propio futuro.

Algo similar sucede con el modelo. Con independencia de su blindaje lógico estará sometido a su propia forma de hacer historia. Para ser válido, para que opere como productor de sentido, requiere ser expuesto a una comunidad científica que lo valide inicialmente, que lo sostenga como buena representación del fenómeno que estudia, que se lo adopte por su capacidad explicativa y/o predictiva en determinados contextos empíricos, y que supere otros modelos y otras versiones sin a su vez ser superado por los que puedan aparecer en el futuro.

De la misma manera que la máquina debe demostrar que puede sostener la cuota de ventas esperadas en el tiempo, el modelo económico debe demostrar (independientemente de su artificialidad o sobre restricción) que puede tener un lugar en la comunidad académica, que puede someterse a su revisión y renovar su validez y medirse por el grado de aceptación, o la cantidad de veces en que sea utilizado o citado.

El modelo y la máquina hacen entonces su propio tiempo, enfrentan su propia incertidumbre, quedando abiertos a su sostenimiento o fracaso en tanto intentan ser lo que se pretende de ellos.

3. LAS MÁQUINAS DE TIEMPO

En las conceptualizaciones tradicionales el tiempo es considerado cartesianamente, cronológicamente, esto es, como una relación externa al objeto, una relación biunívoca entre ciertos episodios propios del objeto y el conteo del calendario. Cabe señalar que este mismo patrón de medida remite a su vez a una regularidad ficticia: la construcción de un vector lineal que estabiliza y eterniza la existencia del sistema planetario solar. Ni siquiera es el tiempo real de este sistema (ya que hoy sabemos de sus avatares en el tiempo, de su propia condición contingente), sino de una figura abstracta, depurada de toda contingencia, acotada justamente a su lapso de tiempo regular, truncado de sus orígenes y de su posible final caóticos. Elude la contingencia acotando el objeto observado a su tiempo estable y no a su realidad contingente. Usar el tiempo de esta manera (numerado y matematizado) es partir de una certidumbre artificialmente impuesta. Dentro de los constituyentes de la máquina y del modelo, desde que se introduce la moneda en la expendedora hasta que entrega el producto o desde que se publica el artículo, es posible medirlo externamente, cronológicamente. Es posible transformarlos en objetos de estudio, por ejemplo haciendo estadísticas de distintas máquinas y distintos modelos, transformarlos en objetos estocásticos que tengan determinada “vida promedio”, utilización distribuida “normalmente”, etc.

4. LAS MÁQUINAS “GENERADORAS” DE HISTORIA

Expuestas al tiempo, tanto la máquina expendedora como los modelos se transforman en objetos potenciales, sea una máquina o un modelo

representativo” Se construye una estadística de las máquinas particulares y una clasificación del tipo de modelos. Aquello sobre lo que se piensa no es ya una de las numerosas máquinas expendedoras concretas ni un modelo en particular, sino “la máquina modelo” o “el modelo como máquina”, que conlleva cierta postura sobre la estabilidad de la distribución de probabilidades. Eventualmente pensaremos en una “máquina expendedora modélica” respondiendo a ciertos parámetros generales y los modelos, pensados en general y asimilados a máquinas que producen un output a partir de un input, respondiendo a las convenciones de cierta “escuela” a la que adscribe, a cierto paradigma que los contienen. De esta manera podrá decirse que quedaron estabilizados fuera del tiempo y de la incertidumbre que las constituye esencialmente.

Máquinas y modelos son en parte un deseo y no una representación objetiva de una entidad cierta y atemporal.

5. LAS MÁQUINAS SIN TIEMPO EN LOS MODELOS.

El tiempo cronológico es el que tiene como referente un hipotético sistema planetario que ha sido fijado en un ciclo regular, el mismo que permitió a Laplace mostrar que es estadísticamente imposible que el Sol no aparezca nuevamente sobre el horizonte mañana.

La máquina expendedora puede aproximarse al concepto de expectativas racionales: cualquier agente anticipará que introduciendo una moneda válida obtendrán una bebida. Para prevenir la duda del usuario al momento de poner en juego su dinero, la máquina cuenta con un sistema de reaseguro: si la moneda introducida no opera según se espera, entregando una bebida, la moneda es devuelta. Que los usuarios sepan esta condición reduce la incertidumbre a una estadística sobre la tasa de fallas, y dado que hay un número suficiente de máquinas y que estas fallan aleatoriamente, es perfectamente racional que los usuarios puedan anticipar su resultado con cierto error aleatorio no sistemático.

La hipótesis de expectativas racionales reduce los posibles resultados de la interacción usuarios-máquina, a aquellos que son consistentes entre sí, y aquello que se espera suceda finalmente sucederá. El equilibrio bajo expectativas racionales en un punto fijo de un mapeo particular de las leyes de movimiento creídas a las leyes de movimiento reales (por ejemplo en Mirjam E 2013)

La eficacia del modelo es anticipable por todos aquellos agentes relevantes y no sería “racional” dudar de él. A su vez, el fundamento micro (cada máquina operando) puede a su vez usarse como fundamento macro, ya que se han aislado los demás factores externos, en particular los institucionales, los tecnológicos y los cambios de gustos, que Robert Lucas (1976) llamó “deep parameters”.

En este enfoque el modelo solo está anticipando una estabilidad ontológica a priori del objeto estudiado, la máquina es la mejor concebida bajo la actual tecnología y como nadie puede anticipar un cambio tecnológico, el modelo no lo incluye. Los gustos son los que hoy se revelan y como nadie puede predecir un cambio el modelo no lo incluye, etc. Bajo estos supuestos la máquina no puede

no ser anticipada en su resultado y la demanda asociada a ella tampoco puede dejar de anticiparse.

La hipótesis de expectativas racionales darán un buen resultado en tanto el tiempo se adecue a aquel en el cual el mundo responde hacia su futuro de la forma en la que lo establece el modelo, y si se aparta de él, lo hacen transitoria y erráticamente, para volver a converger hacia el resultado del modelo. El tratamiento del tiempo es suficientemente elástico como para absorber todos los cambios (aleatorios y no sistemáticos) y para asegurar su convergencia. La rigidez del modelo la soporta la maleabilidad de un tiempo artificialmente externo.

(El paradigma postkeynesiano no se expone aquí dada la restricción de extensión del trabajo)

El subastador walrasiano de los neoclásicos comprimía el tiempo de las operaciones impidiendo que estas se llevaran a cabo hasta que toda la información estuviera completa. El sorteo aleatorio de las expectativas racionales quita el tiempo, generando suertes y fracasos de forma no anticipable pero compensables en el largo plazo. La impronta postkeynesiana advierte sobre los resultados inconsistentes si se deja que los mercados operen en el tiempo pero no puede anticipar en que momento del calendario se producirán. Tampoco pueden afirmar que las autoridades intervinientes tengan un mejor manejo del tiempo que los agentes que controlan.

Sin embargo, al no poder el modelo postkeynesiano anticipar la efectividad de las intervenciones externas, tampoco tendrá la capacidad de anticipar el tiempo en el cual las fallas (de demanda o de oferta) efectivamente se producirán. Suele suceder así que estos autores sean percibidos en tiempos de bonanza como Casandra, personaje mitológico que pronosticaba certeramente las catástrofes, pero que estaba condenada a no ser considerada como una sempiterna pesimista.

6. MAQUINAS SIMULADORAS

El propio Sistema Planetario Solar, entendido en su totalidad histórica solo es cierto si se reduce su tiempo al de su temporaria estabilidad actual.

Pero la estabilidad del calendario o la descripción del tiempo lineal no son válidas cuando se intenta descubrir sus condiciones iniciales, la disposición aproximada de los planetas a partir de su inicio caótico. Para intentarlo, en cambio, deben hacerse innumerables corridas en distintos modelos de simulación, buscando en las posibles e innumerables combinaciones de orbitas y configuraciones planetarias, antes de lograr que representen su actual estado ordenado.

Se dice que las simulaciones tienen ventajas vis-à-vis sobre los modelos matemáticos y sobre los experimentos de laboratorio. Por un lado permiten una clase más amplia de fenómenos a ser modelados porque requieren menos restricciones idealizadas, del otro lado las simulaciones no está sujetas a tantas limitaciones prácticas de los experimentos reales, costos, no éticos o imposibles técnicamente.

En la idealización, la máquina expendedora siempre entrega lo que se anticipa que entregará, pero si requiere de su entorno para que adquiera un sentido pleno (trátese del usuario de la expendedora de bebidas o de una comunidad científica) si su capacidad “potencial” tiene que ser accionada para “pasar al acto” de una forma que no depende exclusivamente del propio objeto, este pierde su estabilidad, su certidumbre y muestra su condición contingente.

En el mundo de la simulación todo modelo es una captura parcial de la realidad, pero de una realidad cambiante, que se plasma en escenarios: el objeto de estudio puede o no alcanzar sus posibles estados futuros, y es necesario cada vez tomar una decisión sobre alguno de ellos, lo cual se hará sin un fundamento pleno, donde referenciarlo. (García A 2015)

7. CONCLUSIONES

Resulta al menos sorprendente que un debate central como el que tiene la Economía en torno a las expectativas y la incertidumbre se haga bajo un solo concepto del tiempo, externo a los fenómenos analizados, lineal y homogéneo. Esto induce a pensar que efectivamente el pasado, el presente y el futuro tienen un mismo sustrato ontológico. Tanto la hipótesis de expectativas racionales como las variantes poskeynesianas adoptan la misma conceptualización del tiempo. En el primer caso los objetos económicos, si bien contingentes en el muy corto plazo, convergen – con el transcurso del tiempo y en forma estocástica- a su verdadera naturaleza. En el caso de los poskeynesianos, el mundo no es aproximable estocásticamente. Así y todo, dado que hay regularidades se postula que el azar irreductible puede ser domesticado mediante intervenciones estabilizadoras. El análisis revierte entonces hacia la efectividad de ciertas políticas de estabilización, al tiempo de convergencia necesario para que finalmente el objeto verdadero (conocido por la autoridad interviniente) aparezca.

Finalmente proponemos acercar la investigación al tiempo propio de los objetos de estudio mediante modelos de simulación. Pusimos el ejemplo de los modelos que se apartan de una idea estable del sistema planetario solar e intentan simular sus orígenes, estabilidades y colapso final, mostrando el objeto en toda su dimensión temporal, sin truncar sus momentos más inciertos para referirlo como un objeto eternamente predecible .

Reconceptualizar el tiempo de esta forma cambia el eje de la discusión respecto a las formas tradicionales de pensar en Economía que siguen hoy discutiendo si la realidad es o no estable sin preguntar que recorte temporal conlleva la respuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Boland L (1997) “The Methodology of Economic Model Building” . (Routledge Revivals):

Carrion Alvarez, M. , Ehnts D. (2016) “Samuelson and Davidson on ergodicity: a reformulation”. Journal of Post Keynesian Economics

Cartwright, N. (1995). "Ceteris Paribus Laws and Socio-Economic Machines". *Monist*, Vol. 78, No. 3, pp. 276-294.

Cartwright, N. (1997). "Models: The Blueprints for Laws". *Philosophy of Science*, Vol. 64, Supplement. Proceedings of the 1996 Biennial Meetings of the Philosophy of Science Association. Part II: Symposia Papers, pp. S292-S303.

Cartwright, N. (1998). "Capacities". En J. Davis, W. Hands, y U. Maki (Eds.), *The handbook of economic methodology*. Cheltenham: Edward Elgar, pp. 45-48.

Cartwright, N. (1999a). *The Dappled World*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cartwright, N. (1999b). "The Vanity of Rigour in Economics: Theoretical Models and Galilean Experiments". Centre for Philosophy of Natural and Social Science. Discussion. También publicado en Cartwright (2007a), *Hunting causes and using them: Approaches in philosophy and economics*, pp. 217–261. Cambridge: Cambridge University Press.

Cartwright, N. (2009). "If no capacities then no credible worlds. But can models reveal capacities?". *Erkenntnis*, Vol. 70, No.1, pp. 45-58.

Davidson, P. (1991). *Controversies in Post Keynesian Economics*. Edward Elgar Publishing.

Davidson, Paul (2009) "Risk and uncertainty in economics", *Journal of Post Keynesian Economics*. (Paper presented at the conference on "The Economic Recession and the State of Economics", Westminster, London, February 6, 2009)

García, A (2014) "Mercados, Metafísica y Simulación" XLIX REUNIÓN ANUAL ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA POLÍTICA Posadas, 12, 13 y 14 de Noviembre de 2014
<http://aaep.org.ar/anales/download/2014/LibroResumenes2014.pdf>

García A (2015) "Para Una Economía de la Economía" XLIX REUNIÓN ANUAL ASOCIACIÓN ARGENTINA DE ECONOMÍA POLÍTICA . Salta Noviembre 2015
<http://www.aaep.org.ar/anales/download/2015/LibroResumenes2015.pdf>

Giere, R. (1999). "Using models to represent reality". En L. Magmani (Ed.), *Model-based Reasoning in Scientific Discovery*. N.Y.: Kluwer.

Giere, R. (2004). "How models are used to represent reality". *Philosophy of Science*, Vol. 71, No. 5, pp. 742-752.

Heymann Daniel, Pascuini Paulo, Tohmé Fernando, (2016) On the (in)consistency of Rational Expectation modeling

Lawson, T. (1997). *Economics and reality*. London: Routledge.

Lawson, T. (2003). *Reorienting economics*. London: Routledge.

Lucas, Robert E., Jr., 1976. "Econometric policy evaluation: a critique," *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*, 7-33.

Mirjam Esther, (2013) "Sent The Evolving Rationality of Rational Expectations: An Assessment of Thomas Sargent's Achievements " Excerpt - Cambridge University Press

O'Donnell, R. (2013). "Two Post-Keynesian Approaches to Uncertainty and Irreducible Uncertainty", en G. Harcourt y P. Kriesler (eds.), The Oxford Handbook of Post-Keynesian Economics, Volume 2: Critiques and Methodology. Oxford University Press.

Reiss J. (2011) "A Plea for (Good) Simulations: Nudging Economics Toward anExperimental" (Science Simulation & Gaming 2011 SAGE Publications.

Rosser , J Barkley (2015) "Reconsidering Ergodicity and Fundamental Uncertainty). James Madison University

Schmidt C. (1996) Uncertainty in Economic Thought, Cheltenham: Edward Elgar.

LA ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LA ORGANIZACIÓN VIRTUAL

García Aráoz, Rodolfo (UNC)

INTRODUCCIÓN

El trabajo virtual, caracterizado principalmente por la dispersión espacial de los trabajadores y la desincronización de las actividades, posibilitadas por las tecnologías de información y comunicación (TIC), ha crecido en las últimas décadas y es una tendencia que parece fortalecerse.

Ante esta nueva realidad, se observa que la administración tradicional se basa en el control por observación y en la interacción humana física y que sobre estos supuestos se elaboró gran parte de los saberes administrativos. Consecuentemente, la virtualidad anula este paradigma y vuelve ineficaz a una porción considerable de sus saberes. Un reflejo de esto es la situación que experimentó la empresa Yahoo!, que usaba extensamente el trabajo virtual. Su CEO, hace tres años, decidió prohibirlo y exigió a todos sus trabajadores que asistieran físicamente a la empresa. El comunicado interno expresó: "Para ser el mejor lugar de trabajo, la comunicación y la colaboración será importante, así que necesitamos trabajar codo con codo. Por eso es crítico que estemos presentes en nuestras oficinas" (Infobae, 2013). En este sentido, Larsen y McEnerney (2002) sostienen que la virtualidad como proceso organizacional demanda una forma nueva de pensar sobre la administración, la comunicación y el trabajo en equipo y un conjunto de habilidades nuevas para responder a las necesidades de personas que trabajan físicamente distantes. Igualmente, San Emeterio (2014, 3) señala la ausencia de saberes para gestionar los procesos organizacionales en espacios de simulación virtual.

Por este motivo es importante investigar cómo operan las organizaciones que manejan sus procesos en espacios virtuales y producir nuevos saberes que respondan a sus requerimientos. Estos saberes beneficiarán a un número creciente de organizaciones que apelan a diversas modalidades de trabajo virtual para superar las nuevas restricciones y oportunidades del ambiente.

VIRTUAL

La bibliografía organizacional refiere a los cambios rápidos en el ambiente global de trabajo impulsados, entre otros factores, por el aumento de la competencia, el acortamiento de los ciclos de vida de los productos, la globalización de las actividades de las empresas y la convergencia de los avances en microelectrónica, telecomunicaciones, computación y tecnologías relacionadas (Jacobs y Yudken 2003; Gallivan M. 2001). Como consecuencia de estos

cambios en el macroambiente han emergido nuevas formas organizacionales (organizaciones virtuales, modulares, en red y sin fronteras) que tratan de superar las restricciones de recursos y aprovechar rápidamente las oportunidades del mercado (Gallivan M. 2001, 390; Crowstown y Sieber 2007).

En esta nueva realidad, la palabra “virtual” se ha vuelto atractiva para describir muchos de los cambios en las modalidades del trabajo y en las formas organizacionales, aunque puede tener distintos significados.

ORGANIZACIONES VIRTUALES (OV).

Ya se dijo que la OV, también llamada en red, modular y sin fronteras, es una respuesta novedosa a los cambios en el entorno. Ésta innovación han sido tratada extensamente, en especial desde la perspectiva postmoderna. En un excelente artículo desde esta óptica, Dale y Burrell (2000) analizan la tendencia de la teoría organizacional a abandonar los paradigmas de estructura, funciones y límites, tomados de la noción de cuerpo de la medicina occidental, para adoptar nuevas ideas que refieren a fluidez, flexibilidad y ausencia de fronteras. Ellos consideran especialmente el concepto de organización sin fronteras, en la cual éstas se amplían en el espacio y en el tiempo gracias a las TICs y con suspicacia comentan que más que una eliminación de las fronteras se produce su extensión para llevarlas hasta el hogar del trabajador o dónde sea y cuándo sea que éste se encuentre.

Para comprender mejor qué es la OV es necesario complementar la perspectiva posmoderna con el enfoque organizacional. Sin embargo, esto puede ser problemático porque en este campo existen tantas nociones de OV como autores han tratado de definirla (Larsen y Mc Inerney, 2002; Jinyoul Lee et al, 2007). De las numerosas definiciones de OV, es útil tomar la que ofrece Gallivan (2001), quien entiende a este tipo organizacional como una configuración no jerárquica de actividades realizadas por agentes. El autor explica que concepto de agente es deliberadamente ambiguo y puede referir a un individuo o a una organización, porque lo que importa no es su tamaño sino su capacidad para entrar en relaciones flexibles de duración determinada. Importa que el agente domine una competencia que puede enlazarse en distintas cadenas de valor. Para él, la idea de virtualidad remite esencialmente a que algunos de los procesos son realizados fuera de los límites físicos de la organización, a relaciones externas más profundas que la habitual distancia con los proveedores de la organización clásica y a la tercerización (outsourcing) de las actividades que no se relacionan con la competencia central de la organización.

ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS EN LA ORGANIZACIÓN VIRTUAL

Larsen y McEnerney (2002) sostienen que la emergencia de la OV crea un desafío formidable para la administración. En este mismo sentido, Handy (1995) sostiene que la aparición de la OV conduce a nuevas formas de pensar la

administración y que incluso “supone dar vuelta el pensamiento organizacional”. Del mismo modo, Crossman y Kelley (2004) sugieren que la OV introduce cuestiones nuevas y problemáticas en el campo de la administración y señalan específicamente al problema de cómo se gestiona a personas que trabajan dispersas en el espacio y tiempo y que por lo tanto no se las ve.

En particular, Crossman y Kelley (2004) explican que hasta hace relativamente poco la práctica de la administración se caracterizó por una cultura de control. Sin embargo, las presiones ambientales han llevado a las organizaciones a virtualizarse total o parcialmente. Esto ha provocado que la supervisión cercana sea difícil e incluso, en ocasiones, imposible y por lo tanto se produce la crisis de los saberes administrativos que denuncian autores como Handy. Como consecuencia de lo anterior, Larsen y McEnerney (2002) y San Emeterio (2014) apuntan a la necesidad de saberes nuevos para responder a las demandas de organizaciones que han virtualizado parcial o totalmente sus actividades.

Ante esta situación, el primer académico que declaró la incapacidad del enfoque administrativo de control para responder a las demandas de la OV fue Handy (1995), quien afirma que gestionar a personas que no se ven exige confianza. No obstante, también hay autores que sostienen que no es necesario que las organizaciones renuncien al control y que se expongan al comportamiento oportunista del empleado porque existen prácticas de control adecuadas a la OV.

En conclusión, frente a la irrupción de la OV, la literatura propone dos enfoques administrativos, uno nuevo basado en la confianza y otro tradicional basado en el control. Ambos serán analizados a continuación.

EL ENFOQUE BASADO EN LA CONFIANZA

Aunque el tema de la confianza ha sido ampliamente tratado desde las perspectivas de la economía, sociología, psicología y administración, la comprensión de cómo ésta se desarrolla y conserva en la OV es un campo que está en su infancia (Crossman y Kelley, 2004). Sobre esta cuestión, Gallivan (2001) encuentra que la confianza es definida como la exposición voluntaria de una parte al comportamiento oportunista de la otra, independientemente de que pueda realizar acciones para evitarlo.

En cuanto al uso de la confianza como elemento central de la administración de la OV, Handy (1995) afirma que si queremos disfrutar de los beneficios de la OV debemos confiar en sus integrantes. Igualmente, Squicciarini y otros (2010), quienes estudian organizaciones totalmente virtualizadas que desarrollan proyectos en la web, sugieren que a causa de que los integrantes de la OV deben compartir, combinar e integrar información sensible, la confianza en ellos es fundamental. Del mismo modo, Crossman y Kelley (2004) enfatizan que para lograr los resultados esperados en las OV la gente necesita confianza.

No obstante las enfáticas declaraciones realizadas por estos reconocidos expertos sobre el rol clave de la confianza para gestionar a las personas en la OV, el asunto de cómo crear y mantener confianza en entornos virtuales tiene un desarrollo limitado y requiere más estudio, como se podrá apreciar a continuación.

Para comenzar es necesario destacar que los estudios señalan que para crear confianza es necesario el contacto físico e interacciones frecuentes, lo que puede ser difícil y en ocasiones imposible, en entornos virtuales. Consecuentemente, ante esta dificultad aparece la pregunta de cómo compensar esta limitación y si las interacciones mediadas por TICs son un sustituto adecuado. A la pregunta anterior los estudios responden que la confianza creada a través de TICs es más débil que la que resulta del contacto cara a cara, por lo que no debemos sobreestimar la capacidad de la primera para reemplazar a la segunda (Jarvenpaa and Leidner 1999; Kasper-Fuehrer and Ashkanasy 2001, citados por Crossman y Kelley, 2004)).

Otro asunto relevante en cuanto a la creación y mantenimiento de la confianza es considerar el contexto. Es decir, si la confianza debe instaurarse en una organización totalmente o parcialmente virtualizada. En el primer caso, el contexto se caracteriza por la falta de conocimiento personal de la mayoría de sus integrantes. En el segundo caso, la confianza debe generarse en una organización que ha virtualizado solamente algunas actividades pero que mantiene la realización con presencia física de las demás.

En cuanto al asunto de la confianza en organizaciones totalmente virtualizadas, Crossman y Kelley (2004) sostienen que no hay explicaciones de cómo ésta se forma y conserva, que la comprensión del mecanismo de la confianza como pegamento de las relaciones virtuales está en su infancia y que hay poca investigación sobre el impacto de una traición a la confianza sobre la red de relaciones virtuales. Sin embargo, Squicciarini y otros (2010), sí hallaron casos que revelan mecanismos para crear confianza cuando las personas no se conocen. En su investigación encontraron el uso de Protocolos de Negociación de Confianza (PNC), que consisten en el intercambio y verificación de las credenciales de las partes, mediante el envío de mensajes, que permiten conocer los antecedentes y reputación de cada uno y así establecer algún nivel de confianza mutua.

Respecto a la creación de confianza en organizaciones parcialmente virtualizadas, Handy (1995) elabora siete reglas y algunas de ellas son relevantes para este trabajo. Uno de ellas define que la confianza no es ciega porque no se puede confiar a quien no se conoce. Además, otra de las reglas postula que la confianza exige un vínculo personal con el líder. A lo anterior, Handy suma que la confianza necesita contacto, que uno interactúa mejor con alguien a quien conoce personalmente.

En esta misma línea se exhiben las recomendaciones de Crossman y Kelley (2004) que sostienen que en la OV es más adecuado el control de resultados a través de medidas de desempeño como calidad y cantidad que controlar los inputs de los empleados. También, los autores aportan que técnicas de alta confianza como el empowerment y los equipos autogestionados, son más efectivas en el nuevo ambiente organizacional.

Para culminar la revisión literaria del enfoque basado en la confianza, se acude al trabajo de Eicher (1997), quien en su artículo sobre el liderazgo en la OV se limita a prescribir que el estilo de liderazgo en la OV debe cambiar del control al empowerment.

EVALUACIÓN DE LA LITERATURA SOBRE EL ENFOQUE DE LA CONFIANZA

De la revisión de la literatura que apoya a la confianza se puede deducir que el conjunto de reglas y prácticas que se ofrecen sí son una ruptura con la filosofía de control, de características taylorianas, pero que no son algo nuevo ni revolucionario en el campo de la administración. La teoría organizacional contiene filosofías de gestión basadas en el principio de autocontrol, que arraiga en una cultura de confianza, desde tiempos anteriores a la aparición del fenómeno de la virtualización. En este sentido, los trabajos de Drucker (1954) y McGregor (1960) presentan un quiebre con la filosofía de control.

Además, algunas de estas reglas y prácticas son intrínsecamente problemáticas, al menos en organizaciones muy virtualizadas. En particular, la regla de Handy que prescribe el contacto físico (trust needs touch) no parece muy apropiada para la OV. Aún más, si la regla de Handy es correcta, las OV están frente a un problema de difícil solución en cuanto a la necesidad de crear confianza para hacerlas funcionar. Adicionalmente, Crossman y Kelley (2004) acotan que es improbable que relaciones totalmente virtualizadas conduzcan a la confianza y que la falta de contacto personal conduce a problemas de aislamiento, stress, divergencia de objetivos y dificultades para formar expectativas de desempeño de los empleados.

Aún más, los mismos autores que postulan que la OV exige confianza para desempeñarse efectivamente (por ejemplo Crossman y Kelley, 2004), destacan que los factores críticos en el éxito de las OV son la confianza pero también el control. En este sentido es llamativa la recomendación de controlar por resultados, lo cual es una práctica de control, aunque lo que se controlen sean resultados en vez de procesos o inputs.

Así mismo, otro aspecto débil de este enfoque es que los autores que impulsan la administración basada en la confianza ofrecen recomendaciones muy generales y no entregan un modelo adecuada a la OV. Este es el caso de Handy con sus reglas o el de Eicher con su consejo de usar el empowerment, sobre el que no especifica cuál modelo en particular debe usarse ni detalla su naturaleza.

Por último, otra limitación del enfoque es la falta de soporte empírico. A excepción del trabajo de Squicciarini y otros (2010), que realizaron un trabajo de campo, el resto de los autores se limitan a realizar conjeturas a priori. Por ejemplo, Handy escribe su famoso artículo luego de visitar una biblioteca y conversar casualmente con los empleados sobre el impacto de la digitalización de los libros sobre sus actividades.

En conclusión, la anunciada “nueva forma de pensar la administración”, que daría respuesta a las necesidades de la OV, culmina desdibujada en un híbrido entre la administración tradicional, de tipo tayloriano y un enfoque moderno basado en el principio de gestión por autocontrol, formulado por Drucker y Mc Gregor aproximadamente 60 años atrás.

DESCRIPCIÓN Y EVALUACIÓN DEL ENFOQUE BASADO EN EL CONTROL

Por otro lado, Gallivan (2001) al presentar su modelo para asegurar el cumplimiento de los agentes de una OV, aboga firmemente a favor del control para lograr el cumplimiento de los empleados en ausencia de confianza.

Este autor realiza una investigación de casos de proyectos de desarrollo de sistemas de software de fuente abierta (open source software) a los que considera prototipos de una organización totalmente virtualizada (un caso de este tipo ampliamente difundido fue el proyecto que desarrolló Linux). Además, él revisa estudios de casos de outsourcing, a los que también considera modelos de OV.

En su investigación, el autor revisa los casos de proyectos de software de fuente abierta, desarrollados tanto por académicos como por integrantes de los equipos y encuentra en ellos muy pocas referencias al uso de la confianza como mecanismo para lograr el desempeño esperado de los integrantes. También identifica niveles bajos de confianza en los estudios de casos de outsourcing. Consecuentemente, ante la falta de referencias a la confianza, Gallivan descubre en los casos la existencia de normas de comportamiento y de mecanismos de control social, como la votación para decidir si un participante que violó una norma continúa en el proyecto. No obstante, también identifica mecanismos de autocontrol como el cuidado de la reputación profesional.

Finalmente, al evaluar este enfoque se puede apreciar que este autor sí elabora un modelo en el que incluye prácticas que construyen confianza y otras que construyen control y agrega que las últimas refuerzan a las primeras. Además, el autor basa sus conclusiones en la evidencia aportada por los casos que revisó.

CONCLUSIÓN

La OV es una respuesta de las organizaciones a los cambios en el ambiente, en particular a las presiones para incrementar la eficiencia y al aumento de la competencia. Su emergencia provoca una crisis en los saberes administrativos que no logran dar respuesta al problema de dirigir las actividades de personas que no se ven porque trabajan desincronizados y geográficamente dispersos.

Como consecuencia de lo anterior, reconocidos autores, como Handy, declaran que la aparición de la OV hace imposible el control y que es imprescindible apoyarse en la confianza para lograr los beneficios que promete esta nueva configuración organizacional. De esta forma, ellos afirman que debe darse vuelta la forma de pensar en la administración y luego proceden a presentar sus reglas y recomendaciones para dirigir el trabajo virtual. Sin embargo, el análisis de sus propuestas lleva a concluir que éstas no son nuevas, sino que tienen gran semejanza con el estilo directivo propuesto varias décadas antes por expertos como McGregor. Además, algunas de las reglas, como aquella que reza “trust requires touch” (la confianza exige contacto) son problemáticas, al menos en organizaciones totalmente virtualizadas. Del mismo modo, se observó que las recomendaciones son vagas y no presentan un modelo basado en evidencia empírica. Más aún, a pesar de abogar firmemente por la confianza, algunos de

estos autores recomiendan mecanismos de control, como el control por resultados.

Posteriormente, en este trabajo también se evaluó otro enfoque administrativo, de signo opuesto, que rechaza que las organizaciones deban renunciar al control y exponerse al comportamiento oportunista de los empleados. En este sentido, se presentaron los resultados de la investigación de Gallivan, quien analizó numerosos estudios de casos de organizaciones que desarrollan sistemas de software de fuente abierta, consideradas prototipos de OV. En ellos, el autor halló que no hay apelaciones al uso de la confianza y encontró el uso de mecanismos de control que garantizan el comportamiento correcto de los integrantes. No obstante, Gallivan también encontró mecanismos de autocontrol (como el cuidado de la reputación profesional).

BIBLIOGRAFÍA

Crossman, A. y Kelley, L. (2004) *Trust, commitment and team working: the paradox of virtual organizations*, Global Networks, vol 4-4, 375-390.

Crowston, K. y Sieber, S. (2007) Introduction. En Crowston, K., Sieber, S. and Wynn (Editores) *Virtuality and virtualization. Proceedings of the International Federation of Information Processing Working*, (pp. 1-9) Portland, Oregon

Dale, K. and Burrell G. (2000). What shape are we in? Organization theory and the organized body. En Hassard, J., Holliday, R. y Willmot, H. (Editores), *Body and Organization*, (pp. 15-31) London: Sage.

Drucker, P. (1978), *La gerencia de empresas*, Barcelona, Editorial Sudamericana

Eicher, J. (1997). Post-Heroic Leadership: Managing the Virtual Organization. *Performance improvement*, vol 36, 5-10.

Gallivan, M. (2001). Striking a balance between trust and control in a virtual organization: a content analysis of open source software case studies. *Information Systems Journal*, 11, 277-304

Handy C. (1995). Trust and the virtual organization: how do you manage people whom you do not see, 73, 40-48. *Harvard Business Review*

Jacobs, D. and Yudken, J., (2003), *The internet, organizational change and labor: The challenge of virtualization*. London: Routeledge.

Jinyoul, L. (2007). Virtual organization: resource based view. *International Journal of E-Business Research*, Volume 3, Issue 1, 1-17

Larsen, K. y McInerney, C. (2002), Preparing to work in the virtual world. *Information and management*, 39, 445-456

McGregor, D. (2006) *El lado humano de la empresa*, México, McGraw-Hill Interamericana

San Emeterio, C. (2014), *Saber y gestión de la corporalidad en entornos organizacionales de simulación virtual*. Instituto de Administración, FCE de la UNC.

Squicciarini, A., Paci, F. y Bertino E. (2011), Trust establishment in the formation of Virtual Organizations. *Computer Standards & Interfaces*, 33, 13-23

Yasir, M., Tanweer, M. y Majid, A. (2011), Coordination in virtual organizations: A strategic solution por sustainable development. *Asian Journal of Business Management*, 3 (1), 18-22

(27 de Febrero de 2013). Yahoo! prohibió el teletrabajo y hay polémica. *Infobae*. Recuperado de <http://www.infobae.com/>

COMPETENCIAS DIRECTIVAS QUE INFLUYEN EN EL ÉXITO DEL PROCESO DE SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

García Aráoz, Rodolfo (UCC)

Olivi, Teresa B. (UCC)

Lucero, Ángeles (UCC)

INTRODUCCIÓN

Al realizar la revisión literaria se encontró que el asunto de la sucesión en las EF es uno de los más investigados (Astrachan y Kolenko, 1994 y Sharma, 2004). Esto es lógico porque las investigaciones brindan evidencia de que la sucesión, entendida como el reemplazo de la máxima autoridad formal de la organización (Gordon y Rosen, 1981), tiene efectos disruptivos sobre los patrones de organización y afecta la moral y productividad (Fizel y D'Itri, 1997). También hay evidencia de que el fracaso en asegurar la sucesión es la principal causa de muerte de las EF (Bocatto et al., 2010). Justamente, la cuestión de la mortalidad es de máxima significación para las EF porque ésta es alta, menos del 30 por ciento de las EF sobrevive a la segunda generación (Lee, 2006 y Janjuha-Jivraj y Woods, 2002). Sin embargo, a pesar de la importancia de la sucesión para las empresas en general y para las EF en particular, no se encontró literatura que la considere desde la perspectiva de las competencias.

No obstante, cuando se revisó el estado del conocimiento sobre las competencias, se halló que éste está conformado por numerosos modelos de competencias directivas (Boyatzis, 1982; Chinchilla y García, 2001; Woodruffe, 1993; Wickramasinghea y De Zoyzab, 2011 y Sajjalikovaa et al. , 2012) y también por modelos de competencias específicas para diversas actividades, como la implementación de sistemas de información (Kræmmergaard y Rose, 2002). Sin embargo, no se hallaron modelos que respondan a las demandas particulares de un proceso de planeación y gestión de la sucesión, ya sea para EF o no familiares. Así mismo, aunque las competencias han sido definidas de maneras muy diversas (Woodruffe, 1993) existe consenso que hay una relación causal entre ellas y el desempeño (Boyatzis, 1982, Woodruffe, 1993 y Wickramasinghea y De Zoyzab, 2011). Entonces, si ciertas competencias son imperiosas para obtener determinados desempeños, podría suceder que la ausencia de un modelo de competencias para gestionar la sucesión sea causa de los traumatismos que sufre este proceso.

Por lo anterior y ante la ausencia de un modelo de competencias para facilitar el proceso de reemplazo de la máxima autoridad de la EF, se estableció como propósito de nuestra investigación descubrir una serie de competencias

adecuadas para lograr una sucesión exitosa, atendiendo a la interacción de los sistemas empresa y familia. Posteriormente, se trató de encontrar si existe una relación entre el grado en que los directivos poseen estas competencias y el grado de éxito del proceso sucesorio.

Por lo tanto, se juzga indispensable a este trabajo para contribuir a disminuir la elevada tasa de mortalidad de las EF. Con este fin, se realizó una investigación, primero exploratoria y luego de tipo asociativa, en la cual se entrevistó a directivos de EF que habían experimentado un proceso de sucesión y se encontraron diecinueve competencias que lo facilitan y que explican influyen en los resultados de los sistemas familia y empresa.

DATOS DEL ESTUDIO

El cuestionario se aplicó a 55 empresas de la ciudad de Córdoba y alrededores y fue conducido personalmente por un entrevistador. El criterio de selección de la muestra fue por conveniencia. En relación al tamaño de las empresas se debe tener en cuenta que el 72% tiene menos de 50 empleados y el 34% tiene menos de 10 empleados. En cuanto al tipo de actividad, la muestra está compuesta por empresas con actividades diversas que incluyen, principalmente, actividades industriales, de comercio mayorista y minorista y servicios. En referencia a la edad de las empresas estudiadas se encuentra que la edad promedio es 32 años, y los valores máximos y mínimos son 96 y 2 años.

Del mismo modo, es de valor caracterizar a los procesos de sucesión que han experimentado las empresas encuestadas: 42 empresas realizaron un proceso sucesorio con recambio generacional y 9, que no han tenido una sucesión intergeneracional aún, están trabajando para ejecutarla. El resto de las empresas no ha tenido ni se prepara para una sucesión intergeneracional.

Finalmente, es útil describir a quienes respondieron la encuestas en términos de su cargo dentro de la empresa: el 63% de las personas encuestadas ocupan cargos de primera línea, como presidentes, vicepresidentes, gerentes, directores, dueños y socios; además, el 50% del 37% restante eran familiares del propietario.

La definición conceptual y operativa de las variables independientes se tomó del modelo de competencias directivas elaborado por García-Lombardía y otros (2001). Sin embargo, a causa de que ese modelo fue elaborado para empresas que no son familiares, se debió agregar y definir a las competencias específicas relacionadas con el sistema familia. También, el cuestionario mide el grado de éxito de la sucesión intergeneracional, que resulta del éxito de los sistemas familia y empresa, que se tomó como variable dependiente. De acuerdo a la bibliografía, la empresa busca maximizar los beneficios financieros y la familia atiende a crear y preservar la riqueza socioemocional (Gómez Mejía, 2007). En este estudio, el éxito del sistema empresa se mide con cinco indicadores y el del sistema familia con dos. Cada uno de ellos tiene sólo dos categorías que son, según el caso, favorable / desfavorable; positivo / negativo y sí / no.

PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

La hipótesis de este estudio es que a mayores niveles de dominio de las competencias para gestionar los sistemas familia y empresa por parte de los directivos de la EF aumenta la posibilidad de que el proceso de sucesión intergeneracional sea exitoso. Por este motivo, a continuación analizaremos el comportamiento de las competencias, así como de las dimensiones que definen el éxito de la sucesión.

Competencias para la gestión de los sistemas familia y empresa. Variables independientes.

García-Lombardía y otros (2001), agrupan a las competencias directivas en estratégicas, intratécticas y de eficacia personal y sostienen que posibilitan, respectivamente, los resultados económicos, el compromiso de los empleados y la relación eficaz de la persona consigo misma. Como se puede apreciar, el modelo excluye competencias relacionadas con el sistema familia. Por este motivo, se decidió elaborar un modelo propio, que surge de la investigación exploratoria y que agrupa veintidós competencias en tres grupos. El primero incluye a las competencias para la gestión del sistema empresa: visión de negocio, administración económica y financiera, gestión legal, formar líderes, distribuir roles, distribuir utilidades, buscar asesoramiento externo, profesionalizar la gestión, delegar y planear la estructura organizativa. El segundo grupo trata a las competencias para la gestión del sistema familia y empresa: preparar sucesores, tomar decisiones, trabajo en equipo, negociación, crear una visión compartida, transmitir valores, consenso y manejo de conflictos. Por último, el tercer grupo incluye la competencia para la gestión del sistema familia y la única identificada es el manejo de la relación con los familiares políticos.

Las competencias investigadas se ordenan en un ranking según las calificaciones que recibieron de parte de los encuestados. El ranking exhibe que las cinco competencias que recibieron calificaciones más altas son: 1) transmitir el valor del esfuerzo, 2) transmisión de valores, 3) visión del negocio y espíritu emprendedor, 4) administración económica-financiera, 28 puntos y 5) negociación. Por otro lado, las competencias calificadas más negativamente son: 1) planificar e implementar la nueva estructura organizacional, 2) delegación, 3) profesionalización de la gestión, 4) manejo de las relaciones con familiares políticos y 5) trabajo en equipo.

Otro análisis de los datos que facilita la interpretación de los resultados consiste en dividir el total de puntos sumados por cada competencia por el total de puntos posibles. En este sentido, la competencia transmitir el valor del esfuerzo sumó 143 puntos y los puntos posibles son 155. Este cociente genera un valor en términos porcentuales, de 92%, el valor más alto entre todas las competencias. Mediante el mismo procedimiento la competencia planificar e implementar la nueva estructura organizacional obtiene un valor del 66%, el valor más bajo de las 21 competencias estudiadas. El análisis de estos datos permite inferir que la percepción de los respondentes es que quienes condujeron el proceso de sucesión poseen las competencias en grado relativamente alto. Es notable que

el 50% de las competencias reciben una calificación entre 78% y 92%. El resto de las competencias obtienen una calificación que va del 77% al 66%.

Éxito de la sucesión intergeneracional. Variables dependientes

El éxito de la sucesión intergeneracional definido por el impacto de ésta en el sistema empresa se midió con cinco indicadores.

El primero de los indicadores apuntó a identificar si la empresa creció después de la sucesión. Los datos muestran que 30 empresas declaran que sí hubo crecimiento y sólo 2 que no lo hubo. El segundo indicador indaga si después de la sucesión la empresa aumentó la profesionalización de sus prácticas de gestión. Al respecto, 32 empresas afirmaron que sí y solo 1 que no. La tercer pregunta se orienta hacia el crecimiento del patrimonio. Nuevamente las respuestas son mayormente positivas: 26 respuestas positivas y 5 negativas. La cuarta pregunta evalúa el clima laboral entre los empleados familiares y no familiares después de la sucesión y se hallaron 25 respuestas favorables y 5 desfavorables. La última pregunta mide el efecto de la sucesión en agentes externos a la empresa (proveedores, clientes, bancos, etc.): aquí se identifican 28 respuestas positivas y 3 negativas.

Es importante observar que el comportamiento de estas variables dependientes es congruente con los datos de las variables independientes de este estudio. En cuanto a los resultados de las variables que miden el éxito en términos de crecimiento, especialmente patrimonial, estarían explicados por los valores altos de las competencias asociadas a este aspecto: especialmente las de administración económica-financiera, visión de negocio, espíritu emprendedor y valor del esfuerzo. Del mismo modo, el éxito en la variable que mide el impacto de la sucesión en el clima entre los empleados se explicaría por la alta valoración de la competencia creación de confianza, que es un factor clave en esta cuestión y que la literatura identifica como una fortaleza de la EF. Sin embargo, resulta paradójico que la variable que mide si después de la sucesión hubo mayor profesionalización de la gestión exhiba un alto grado de éxito (96%) cuando la competencia para profesionalizar la gestión logró una valoración muy baja (ubicada en el lugar 19 del ranking de 21 competencias).

Una vez presentados los resultados de los efectos de la sucesión en el sistema empresa corresponde avanzar con el análisis de los tres indicadores ligados al sistema familia.

El primer de ellos se basa en la pregunta de si hubo diálogo fluido entre los miembros de la familia después de la sucesión y se halló que 26 empresas atestiguan que sí hubo y 5 afirman que no lo hubo. El segundo indicador indaga sobre si el cambio fue positivo o negativo para la familia empresaria y muestra 25 respuestas positivas y 6 negativas. Finalmente, el tercer indicador evalúa si hubo más o menos conflictos entre miembros de la familia después de la sucesión y muestra que 20 respondientes afirman que no hubo una cantidad mayor de conflictos después de la sucesión y 11 dicen que sí los hubo.

Como se puede apreciar, las variables que miden el impacto de la sucesión en el sistema familia exhiben valores de éxito elevados en los indicadores referidos a la presencia de diálogo fluido e impacto de la sucesión en la familia (valores de éxito en torno al 80%). Sin embargo, la variable referida a los conflictos entre familiares de la sucesión presenta un valor de éxito significativamente inferior

(62%). Dicho en otras palabras, el 38% de los encuestados reporta que los conflictos entre familiares crecieron después de la sucesión. No obstante, el grado de fracaso en la variable conflicto entre familiares no debiera sorprender porque los resultados de este estudio muestran que la competencia para manejar las relaciones con los familiares políticos es una de las menos desarrolladas por quienes condujeron los procesos de cambio. Esta competencia se ubica en el puesto 18 en un ranking de 21 competencias.

MODELO PARA LA GESTIÓN DE LA SUCESIÓN INTERGENERACIONAL EN EF

Un objetivo de esta investigación fue elaborar un modelo que relacione las variables independientes y dependientes y que explique el vínculo entre ellas. Por lo anterior, se propone un modelo de competencias que divide a las competencias en tres grupos: para la gestión del sistema empresa, para la gestión del sistema familia y para la gestión de ambos sistemas. Igualmente, el modelo incluye dos dimensiones de éxito de la sucesión en la EF que son el éxito del sistema empresa y el éxito del sistema familia. El primero está más relacionado con variables económicas y el segundo con variables socio-emocionales. Finalmente, el modelo sostiene que el grado en que dominan las competencias los directivos que conducen el proceso de sucesión intergeneracional explica el grado de éxito de la sucesión medido por los resultados de los sistemas familia y empresa. Es decir, a mayor presencia de las competencias, mayor posibilidad de éxito de la sucesión medida por los resultados en los sistemas familia y empresa.

LIMITACIONES DE ESTE ESTUDIO

Al concluir este estudio es posible hacer una evaluación para reconocer limitaciones y realizar aprendizajes útiles para futuras investigaciones.

Por un lado, la muestra de empresas se adoptó por conveniencia y esto afecta el grado en que representa a la población y la posibilidad de generalizar los resultados. Además, las EF que tuvieron sucesiones problemáticas pueden haber desaparecido y por lo tanto no son parte de la muestra. Así mismo, puede existir un sesgo dado por el hecho de que muchos de los entrevistados condujeron el proceso de sucesión y por lo tanto pueden tener una percepción más favorable de sus resultados. La teoría psicológica explica que las personas valoran más favorablemente sus propias ideas, acciones o resultados.

Otro asunto es que algunas de las variables dependientes no fueron definidas conceptual y operativamente con suficiente rigor, lo cual se pudo apreciar al analizar los datos recolectados. Además, no pudo hacerse una validación de las respuestas interna de las respuestas por la dificultad que implica acceder a otros

individuos de cada empresa que puedan ser encuestados para evaluar la veracidad de las respuestas.

Igualmente, la cuestión del momento de la evaluación presenta limitaciones a este estudio. La bibliografía sobre la evaluación de resultados de los procesos de cambio sugiere que la percepción de los resultados cambia según el momento en que se realice la evaluación. Un proceso puede ser evaluado negativamente inmediatamente después de su terminación pero en el mediano y largo plazo las percepciones pueden cambiar. En este sentido, este estudio mezcla procesos en curso, con otros recién finalizados y otros finalizados hace varios años por lo que puede crearse cierta distorsión.

CONCLUSIÓN

La investigación conducida por ese equipo abarcó una primera etapa exploratoria que permitió identificar veintiún competencias para gestionar a los sistemas familia y empresa de la EF. Luego, en una segunda etapa, se intentó realizar un estudio asociativo para determinar si existe una relación entre el grado en que los directivos poseen estas competencias y el éxito del proceso de sucesión.

Ante esto, se puede afirmar que los resultados de este estudio se consideran valiosos por varios motivos. En primer lugar, se logró identificar un conjunto de competencias directivas necesarias para conducir una sucesión intergeneracional exitosa. En este sentido, se debe resaltar que no existían modelos de este tipo y que esta investigación ha logrado incursionar en un campo que permanecía inexplorado. En segundo lugar, se elaboró un modelo que relaciona estas competencias con los resultados que se manifiestan en los sistemas familia y empresa. Es decir, se halló una relación causal entre el grado en que dominan estas competencias los directivos que conducen un proceso de sucesión intergeneracional y el éxito de dicho proceso.

No obstante, también se visualizaron limitaciones, como el tamaño de la muestra o el criterio para seleccionarla, posibles sesgos en quienes respondieron las encuestas y los efectos de realizar una evaluación de los resultados en distintos momentos de tiempo.

Para finalizar, esta investigación se considera un aporte importante al campo del estudio de las EF porque incurre en un tema no explorado y ofrece evidencia empírica en la cual basar futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

Astrachan, J. y Kolenko, T. (1994). A Neglected Factor Explaining Family Business Success: Human Resource Practices, *Family Business Review*, vol. 7, no 3

Bocatto, E., Gispert, C. and Rialp, J. (2010). Family-Owned Business Succession: The Influence of Pre-performance in the Nomination of Family and Nonfamily Members: Evidence from Spanish Firms, *Journal of Small Business Management*, 48(4), pp. 497–523

Boyatzis, R. (1982). *The competent manager: a model for effective performance*. New York. John Wiley & Sons

Fizel, J. y and D'Itri, P. (1997). Managerial Efficiency, Managerial Succession and Organizational Performance. *Managerial and decision economics*, vol 18, pp 295-308

García-Lombardía, P. Cardona, P. y Nuria Chinchilla, M. (2001). Las competencias directivas más valoradas. Occasional paper N° 01/04. Navarra: IESE Business School

Gómez-Mejía L., Haynes T., Núñez-Nickell M., Jacobson K. Y Moyano Fuentes J. (2007) Socioemotional Wealth and Business Risks in Family- controlled firms: evidence from Spanish olive mills, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 52, No 1

Gordon, G. y Rosen, N. (1981). Critical Factors in Leadership Succession. *Organizational behavior and human performance*, 27, 227-254

Janjuha-Jivraj, S. y Woods, A. (2002). The art of 'good conversations': a strategy to negotiate succession within South Asian family firms, *Strategic Change* 11: 425–434

Kræmmergaard, P. y Rose, J. (2002). *Managerial Competences for ERP Journeys*, *Information Systems Frontiers* 4:2, 199–211

Lee, J. (2006), Family Firm Performance: Further Evidence. *Family Business Review*, vol. XIX, no 2

Lee, J. (2006), Impact of family relationships on attitudes of the second generation in family business. *Family Business Review*, vol. XIX, 175-191

Sajgalikovaa, H., Bajzikovab, L., Polakovac, M. y Wojcakd, E., (2012). *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 944 – 952

Sharma, P. (2004), An Overview of the Field of Family Business Studies: Current Status and Directions for the Future, *Family Business Review*, vol. XVII, no 1

Wickramasinghea, V. y De Zoysa, N. (2011). Managerial competency requirements that enhance organisational competences: a study of a Sri Lankan telecom organisation, *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 22, No. 14, 2981–3000

Woodruffe, Ch. (1993). What is meant by a competency. *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 14 No. 1, pp. 29-36

LA DIGITALIZACIÓN: PROCESOS ORGANIZACIONALES Y PERSONAS.

García Siria, Miriam (F.C.E- U.N.C)

La digitalización es un fenómeno en aumento y con elevado impacto en la eficiencia organizacional, resultando el factor humano un componente crítico para el éxito (Ruiz Segura, 2010). Las organizaciones y las personas son cada día más digitales y ello implica considerar una nueva cultura con barreras bajas para el conocimiento compartido, el trabajo colaborativo y la circulación de información (García S., 2014).

Ello exige al management ser capaz de liderar la transformación digital, requiriendo nuevas competencias y saberes. A su vez se necesitan nuevos procesos para fijar los objetivos y estructuras organizacionales, flujos de información integrados, sistemas de innovación y procesos de control.

Indagar sobre estos aspectos es parte de la investigación que reconoce a la digitalización como desarrolladora de nuevos saberes para gestionar las nuevas organizaciones.

El cambio y lo digital.

Las nuevas formas de organización empresarial han ido evolucionando a lo largo de los tiempos llegando en la actualidad a organizaciones modernas de tipo orgánicas tal como la organización en red o también llamada sin límites.

Estos nuevos diseños a su vez promueven nuevas formas de comunicación interna y con el entorno, dando lugar a nuevas maneras de gestionar la información, y de relacionarse los grupos de interés entre sí.

El cambio introducido en las organizaciones, como consecuencia de incorporar la digitalización, constituye una oportunidad para adaptarse y cambiar conforme se modifica el entorno. Se advierte entonces que es posible hablar de la posibilidad de nuevas ventajas competitivas, pero para ello se debe prestar especial atención a como se diseñan y administran nuevos sistemas de información y que saberes son necesarios para que este desafío sea posible.

Es importante que estos saberes que se constituyen en las organizaciones se reconozcan acompañados por ajustes en los procesos y por competencias requeridas en las personas que intervienen en los mismos. Ser digitales genera amplias connotaciones (Queau, 1995) dando lugar a la participación caracterizada por barreras bajas para la producción de conocimientos compartidos, el trabajo colaborativo y la circulación de la información.

- Cambios en los procesos:

Las nuevas tecnologías no se limitan sólo a permitir nuevas maneras de gestionar viejos problemas. Lo digital requiere de nuevas maneras de ejecutar los procesos y sobre todo una nueva manera para que las personas se relacionen.

Los trabajadores al llevar a cabo sus actividades utilizan dispositivos móviles, y redes de interacción digitales como instrumentos de comunicación que pueden ayudar a disminuir el tiempo de duración del proceso.

Al mismo tiempo, las organizaciones participan de procesos de transformación respecto a lo que valoran sus clientes, desarrollando procesos que incorporan lo digital y probando nuevos negocios que permitan desarrollar y mantener la diferencia competitiva que asegure su sostenibilidad.

Al trabajar sobre nuevos procesos para fijar los objetivos, e incluir en el mismo los análisis históricos internos, y de objetivos existentes en otras organizaciones, para luego establecer la definición y asignación de objetivos y control de los mismos, se observa que la selección y procesamiento de la información, así como la duración de este proceso se verá afectada por la digitalización.

Si digitalizar es convertir en digital información analógica, la clave se encuentra en identificar la información, para lo cual lo digital aporta seguridad y velocidad al momento de la obtención, siendo las personas quienes establecerán el grado de calidad de las mismas.

El proceso de desarrollo de estructuras organizacionales requiere aplicar la metodología para el estudio de sistemas administrativos, que implica relevar, analizar, diagnosticar, diseñar, evaluar la factibilidad para continuar con el diseño en profundidad y, finalmente implementar y controlar. En este sentido la digitalización es importante en todas las etapas, más aún en la implementación y control, para evaluar si las características de la estructura son las que efectivamente requiere la organización para alcanzar sus objetivos.

Los sistemas de innovación y los procesos de control de los mismos se verán facilitados con la digitalización, que deberá estar acompañada con el desarrollo de saberes en los individuos que participen, para que los resultados sean

- Cambios en las personas

Las competencias deseables para avanzar en la digitalización de los procesos organizacionales, podrán ser clásicas y otras novedosas y/o transformadoras frente al aporte de lo digital.

En este trabajo se mencionan dos competencias clásicas claves para avanzar en los nuevos procesos modificados por la digitalización.

- Competencia para la gestión de la información:

En la época de la digitalización, la información es abundante, accesible y móvil. El acceso a la misma puede ser en cualquier momento y en cualquier espacio físico. Pero los datos carecen de utilidad sino se comunican y utilizan eficazmente.

Para ello es necesario saber gestionarlos y junto a ello saber analizar los grandes datos.

La gestión de la información es una de las competencias clásicas que han sido afectadas por la red digital. La cantidad de información disponible es elevada y ello puede llegar a ser un problema o una oportunidad, que dependerá de entender y evaluar de manera crítica los medios y los contenidos digitales, así como su utilización en contextos diversos.

Gestionar la información implica mejorar los flujos de información dentro de las organizaciones mediante el uso y almacenamiento de la misma. Es ser capaz de obtener información relevante pero también saber almacenarla y usarla.

Es necesario saber trabajar con herramientas que requieren conocimientos para operar con redes sociales, sistemas que permitan compartir y colaborar (wiki, blogs), herramientas para la comunicación regular y efectiva (chats, foros,), difusión de trabajos en diferentes formatos digitales (texto, audio, video), entre otros.

Esta competencia se asocia con ser capaz de buscar, obtener, evaluar, organizar y compartir información y aportan a la organización facilidad para la innovación y eficiencia en los procesos.

- Competencia para el trabajo en red:

En organizaciones que utilizan ampliamente las TICs, el conocimiento se logra a través de la alta movilidad e interacción de los recursos humanos

dentro del espacio virtual. Si los mismos se separan del espacio virtual, varios de los saberes generados se destruirán.

Yarce (2005) reconoce a la empresa virtual como poseedora de la herramienta tecnológica, facilitadora de la formación de redes de colaboración donde tiene lugar la confluencia de valores y de cooperación. Aquí los equipos se desplazan, interactúan y hasta cambian de misión, lejos del marco de una estructura piramidal.

La producción del conocimiento es constante en las organizaciones, y tiene vinculación con la digitalización al ser esta promotora de la circulación del mismo en las redes de trabajo.

Los beneficios de la digitalización son múltiples, pero los retos son más todavía, ya que se requiere mayor énfasis en la coordinación, comunicación y cohesión grupal. En este marco cada una de las partes, que conforman la organización, proporciona capacidades diferentes y específicas. Por lo tanto, el proceso de virtualización está prioritariamente centrado en activos intangibles, donde uno de sus necesarios ejes es la capacidad de respuesta y configuración del conocimiento (García, S. 2014).

Trabajar en red no solo implica colaboración y coordinación, requiere también saber gestionar la confianza, la autoridad y la responsabilidad en entornos no presenciales y en estructuras no piramidales. Además favorece los distintos flujos de la información otorgando transparencia para una mejor visibilidad de los resultados.

Es destacable que un grupo de personas, que trabajan juntas, desarrollen un sistema de memoria transactiva que reúne información sobre los procesos que se desarrollan en el interior de aquel, lográndose una mejor comprensión de las habilidades de los integrantes. Así, el equipo logra un conocimiento que supera la suma de los conocimientos individuales, donde el espacio compartido creado por la experiencia de trabajar juntos, resulta importante para la cohesión grupal (García, S. 2014)

Esto conlleva importantes ventajas para el aprendizaje formal e informal entre miembros de las organizaciones, y también aporta de modo significativo al sentido de pertenencia.

En tal sentido resultan destacados los procesos de producción de saberes de "involucramiento" que tienen lugar en cada uno de los participantes. Ello luego se ha de incorporar a sus sentimientos, pensamientos y formas de actuar, en el marco de situaciones de convivencia en espacios asociativos empresarios y de inteligencia colectiva virtual.

Un segundo grupo de saberes se vinculan con el "procesamiento". Estos permiten incorporar el conocimiento al compartir las experiencias de los participantes. Incluye la introducción y aprendizaje de nuevos conceptos y

Es posible también detectar saberes de “intercambio”, donde cada uno de los involucrados relata y somete su propio aprendizaje a un intercambio de ideas revalorizando así su aporte. El escaso aislamiento necesario para la virtualización fortalece la posibilidad de lograr los objetivos organizacionales cuando las prácticas son expuestas frente a otros trabajadores, de modo que puedan ser cuestionadas y reformuladas en caso de ser necesario.

Conclusiones:

La digitalización ha impactado en la vida de las personas y de las organizaciones. Este impacto ha generado cambios que deben ser liderados, y direccionados hacia los objetivos deseados. En las organizaciones, las mismas afectan a los diferentes procesos, sea directa o indirectamente, y a las personas que participan en ellos.

Muchas veces se piensa en la digitalización como una simple forma de “actualizar” las formas de trabajar, concibiendo a éstas de modo superficial. Los cambios trascienden esta concepción, siendo factible un cambio radical si fuere necesario.

Los procesos pueden ser más eficientes y adaptables, pero para ello la idea del “reinventar” debe ser significativa. Las personas que operen en los mismos requieren una redefinición de sus competencias clásicas y no clásicas, para poder avanzar en cambios que no solo consistan en reemplazar lo viejo por lo nuevo.

Bibliografía:

García S (2014) La protección de saberes compartidos y el sistema de organización: virtualización y asociatividad. Disponible en <http://www.cyta.com.ar/ta1301/v13n1a3.htm>

Howard, C (2013) Strategic Adoption of technological innovations. Information Science reference. United State of America

Klobas, Jane, Jackson, Paul (Ed.) (2008) Becoming Virtual, knowledge Management And Transformation Of The Distributed Organization. Physica-Verlag Heidelberg. Alemania

Narváez, Mercy, Fernández Gladys, Senior, Alexa (2008) El desarrollo local sobre la base de la asociatividad empresarial: una propuesta estratégica. Opción. Vol. 24. Número 57. p. 74-92. Disponible en: http://www.scielo.org.ve/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1012-1587200800030006&lng=es&nrm=iso.ISSN1012-1587 .2007. v

Queau. P(1995) Lo virtual: virtudes y vértigos. Paidós. Barcelona.

Ruiz Segura, J (2010) Perspectivas de los sistemas de información en empresas digitalizadas. Disponible en <http://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7075/6760> Fecha de consulta: 25 de agosto de 2016

San Emeterio, C (2015) Automatismos corporales y automatismos tecnológicos en el marco del debate por el futuro del trabajo humano. Ponencia presentada en XI Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Organizado por ASET-UBA . Agosto.

Sosa, O. (2013) Impacto de la cultura de las comunicaciones y sus tecnologías en las reconfiguraciones organizacionales. Disponible en: [http://www.grupocieg.org/archivos_revista/3-3-2%20\(13-30\)%20Olivia%20Sosa%20rcieg%20febrero%202013_articulo_id101.pdf](http://www.grupocieg.org/archivos_revista/3-3-2%20(13-30)%20Olivia%20Sosa%20rcieg%20febrero%202013_articulo_id101.pdf). Fecha de consulta: 30 de setiembre de 2016

Yarce, J. (2005) El poder de los valores en las organizaciones. Ediciones Ruz. México.

La tecnología al servicio de la investigación científica. Nuevas herramientas digitales como impulsores de la producción académica.

Gigante, Vanina.

El objeto del presente trabajo es presentar a la comunidad académica de colegas de ciencias económicas herramientas tecnológicas de reciente aparición que resulten útiles a la producción científica. Para tal fin se recurre a la contraposición entre la forma tradicional de actividad académica, resaltándose sus limitaciones, con la conceptualización del conocimiento actual y los desafíos futuros que invitan a derribar paradigmas por largo tiempo instalados. A posteriori se expresan cuáles son los objetivos deseables de las herramientas facilitadoras de esta actividad y como su utilización contribuye al proceso de investigación y difusión de los trabajos científicos. Finalmente, se introducen en detalle algunas herramientas tecnológicas específicas orientadas a gestionar, difundir y conectar la labor académica.

Los comienzos en la producción de trabajos científicos invitan a revisar la obra que en 1977 publicara Umberto Eco titulada “Cómo se hace una tesis, técnicas y procedimientos de investigación, estudio y escritura” que cuenta con innumerables ediciones y ha sido traducida a distintos idiomas. Este ensayo ofrece a investigadores y doctorandos la oportunidad de reflexionar, en forma práctica y a través de ejemplos, en torno a decisiones imprescindibles a la hora de escribir la tesis doctoral u otros resultados de la investigación. Además de estas temáticas, el libro de Eco aborda cuestiones puramente formales hoy cubiertas por manuales específicos, como el de las normas APA, cuestiones de redacción y aspectos de la propia construcción del trabajo teórico. Sobre estos últimos tratará esta sección de este escrito.

Es objeto también del presente trabajo presentar algunas alternativas de redes sociales disponibles, sabiendo que se dejan otras tantas sin mencionar, especialmente diseñadas y pensadas para quienes pertenecen a la comunidad académica para fomentar sus beneficios hacia el futuro. Conectar con otros es una empresa titánica. Difundir la producción propia es un desafío constante. La tecnología ofrece alternativas dignas de ser consideradas.

1) Vencer el temor de la página blanco: De la ficha bibliográfica en papel a Zotero.

Ya sea se trate de un trabajo teórica o práctica, el trabajo de construirla supone la lectura de material teórico sugerido por los Directores de Tesis o de investigación, libros, casos, tesis, capítulos que se van leyendo y acumulando

citas de los autores, que muchas veces son resaltadas o subrayadas o bien comentadas con las ideas propias del investigador. Una vez que se avanza con la lectura, se enfrenta el momento crucial de empezar a bosquejar los resultados de la investigación, o el plan de tesis o bien algún capítulo de la misma.

Si el investigador o doctorando no tiene experiencia previa en estos menesteres, lo más probable es que un pánico espantoso se apodere de su trabajo y el salto de la lectura a la escritura le parezca un abismo imposible de sortear. Esta dificultad es proporcional a la cantidad de fuentes consultadas. No debe interpretarse esto como un llamado a reducir la cantidad de lectura, pero cierto es que cuando se quiere empezar a redactar sus ideas todas esas lecturas desaparecen “para no abrumar” y las pocas líneas que se producen emergen deslucidas y huérfanas de todas las ideas que se desarrollaron a medida que se leía el material consultado. Esto es así, en parte, porque al volcar estas lecturas no se sigue el orden de las mismas, sino que se utilizan o cuestiona esos argumentos en el orden que requiere el propio trabajo de quien está escribiendo.

La técnica de utilización de fichas bibliográficas es la solución más efectiva a esta cuestión porque permite agrupar las distintas lecturas que se realizan a partir de los ejes temáticos donde se pretende utilizarlas. Eco (1977) propone una serie de fichas, fichas de citas donde se transcriben las que desean utilizarse en la tesis con todos los datos referenciales, fichas de recuerdo donde toma notas acerca de los vínculos conceptuales de esa lectura en particular con otras lecturas previas, fichas de lectura de libros o artículos, fichas por tema o por autores, etc. Uno nota al leer el ensayo que el tejido que supone la construcción de un trabajo teórico de magnitud tiene su corazón en estas fichas. Profundizar en el ensayo de Eco huele a tabaco fumado en pipa, se pueden cerrar los ojos y visualizar un escritorio antiguo, estilo inglés, lleno de cajoncitos para ubicar el preciado tesoro y oír el repiqueteo de una máquina de escribir quizás *Olivetti*, y todo el tiempo del mundo para recorrer bibliotecas e ir enriqueciendo el propio trabajo. Es una imagen tan romántica y nostálgica... como ajena.

La fantasía libre de anacronismos en torno a las fichas bibliográficas deberían proporcionar la posibilidad de trabajar en cualquier lado sin el transporte físico de las lecturas, sincronizarse en distintos aplicativos, permitir la búsqueda por palabras claves, establecer hipervínculos con otras fuentes, facilitar el compartir la información con otros investigadores y recibir información que ellos puedan a su vez suministrar, simplificar el cumplimiento de aspectos formales de la redacción (citas, normas de referencias, etc.). Estas fantasías se han plasmado en distintos software cuya exploración reserva una grata sorpresa para los investigadores. Conocidos como gestores bibliográficos o gestores de información, los más conocidos son Zotero y Evernote.

Zotero.

Este software es de uso gratuito y puede instalarse en la computadora desde su página en Internet: www.zotero.org, registrándose como usuario. Este registro como usuario (también gratuito) es de suma importancia porque será el que habilite a tener sincronizado todo el material que se cargue en Zotero en todos

los aplicativos donde se descargue el software. Es decir, si se descarga Zotero en la computadora de la oficina, y en la computadora del hogar, y al mismo tiempo en la tableta que uno transporta para cuando tiene reuniones de investigación... toda la información que se guarde en Zotero, sea cual sea el aplicativo que se está utilizando, estará sincronizada (y almacenada) en la página de Zotero. Este almacenamiento es gratuito hasta los 300 MB de información, para tener una referencia 500 fuentes bibliográficas equivalen a 40 MB si se prescinde de adjuntar archivos y solo se recurre a tipear notas y citas.

Creada la cuenta de usuario y instalada la aplicación, puede procederse a cargar la información que se quiere disponer en la propia biblioteca. Esta biblioteca es un directorio, en el cual se pueden abrir distintas carpetas y subcarpetas. ¿Qué tipo de información puede cargarse en Zotero? La lista de 35 categorías incluye: tesis, libros, partes de libros, papers científicos, artículos de revistas, trabajos de arte, grabaciones, e-mail, blogs, etc. Estos ítems de información son cargados con detalles, tan pormenorizados como el usuario desee, propios del tipo de información que se trate. De esta forma si es un libro la tabla de carga de datos incluirá por ejemplo editorial, mientras que si es un trabajo científico publicado en una revista especializada incluirá el título de la publicación, su volumen, fecha y número, o bien si fuera una emisión televisiva el título del programa y el número de episodio, etc. Toda esta información es relevante para cuando se quiere luego citar la fuente. Una vez cargados los ítems de información pueden agregarse notas a los mismos, si se trata de libros pueden ser citas del libro con su número de página, o si se trata de cualquier ítem de información se pueden cargar notas (en forma ilimitada) con ideas o disparadores para el posterior desarrollo en el trabajo escrito. Hasta aquí Zotero funciona como un gran *dossier* de investigación.

Ahora la parte quizás más interesante de esta herramienta. La tabla de carga de las notas tiene en la parte inferior dos especificaciones optativas. En primer lugar, esa nota puede vincularse con otra nota ya cargada en Zotero. Esto es de gran utilidad cuando se piensa que una anotación debe ser vinculada a otro ítem de información al momento de ser desarrollada en un trabajo teórico. Por ejemplo: siempre que se habla de racionalidad limitada interesa citar *el Pensamiento Administrativo* de Herbert Simon. La segunda especificación, es lo que quienes estén familiarizados con blogs o búsquedas e Internet conocen como etiquetas (*tags*), aunque la versión en español de Zotero lo llama marcas. Supóngase que el investigador está procesando un artículo de Simon llamado *Reason in Human Affairs*. Dentro del artículo resultan relevantes para el investigador una serie de citas, durante su carga puede ir definiendo a que temas de su trabajo pertenecerían e ir adjuntando marcas para estos temas. Por ejemplo, la siguiente cita del ítem de información mencionado: la cita que está en la página 21 que se transcribe (o traduce) hace referencia a heurísticas o racionalidad limitada.

Imagine ahora la segunda instancia, el investigador frente a la hoja en blanco deseoso explayarse acerca de la racionalidad limitada y mostrar la lectura realizada para dar sustento a su trabajo. Abre Zotero, pide una búsqueda por marca "racionalidad limitada" y podrá ver todas las notas disponibles de todos los ítems de información vinculados a este tema. Desde los papers y

libros, hasta las ideas que se le han ocurrido en este tiempo y volcó a Zotero, programas de televisión, presentaciones, blogs, e-mails con otros estudiosos del tema. Es decir, las denominadas fichas por temas de Eco (1977). Es decir, la clave está en realizar un trabajo a conciencia a medida que se cargan los ítems de información. Si este es realizado adecuadamente, luego la escritura estará absolutamente facilitada.

Las facilidades que provee este software merecen muchas más líneas pero es interesante mencionar dos más que sobresalen al resto. La primera tiene que ver con la facilidad para compartir estas bibliotecas de ítems de información con grupos de investigación, agilizando el trabajo grupal y permitiendo la redacción conjunta más allá de los límites físicos de quienes participan. En segundo lugar, Zotero permite citar la bibliografía utilizada de acuerdo a distintas normas formales de 12 formas diferentes, entre ellas, APA sexta edición y Elsevier (Harvard). Se puede copiar la bibliografía al portapapeles de office y pegarla donde el autor quiera, generarla en formato rtf o html, o bien directamente imprimirla.

Los que han tenido la posibilidad de comparar a través del uso Evernote con Zotero manifiestan las siguientes ventajas para este último:

- 1) La gratuidad de Zotero para la cantidad de espacio de almacenamiento que posee. En especial para quienes no lo usan para cargar archivos sino solamente para el procesamiento de la información.
- 2) Zotero es realmente una base de datos bibliográfica, no es sólo un dossier de información como si lo es Evernote. Esta estructuración marca una diferencia con otros software.
- 3) Zotero se integra tanto con bases de datos en línea como JSTOR o ECCO o Google Books o bibliotecas como Mendeley o EndNote, así como con programas de procesamiento de texto. Requiere sólo un click incorporar esta información a la base de datos de Zotero, así como incorporar una cita al Word.

A la vez se señala que Evernote tiene mejores características que Zotero cuando se trata de capturar lo que uno tiene en mente (tal cual señala su slogan): tomar notas, agregar imágenes o audios, planificar con plantillas de calendarios, reconocimiento de voz. En suma, una herramienta más flexible y tal vez más amigable para aquellos que gustan de mayor versatilidad.

2) La producción actualizada: Desde la biblioteca a los buscadores académicos digitales.

Revistas científicas, simposios, congresos y jornadas han sido durante décadas los lugares por excelencia en donde los representantes de la comunidad académica dan a conocer sus investigaciones, comparten sus avances y se relacionan con otros colegas de su especialidad. Por muchos años, las redes sociales fueron un espacio exclusivamente lúdico para conectar personas entre si provenientes de distintos campos de estudio, distintos países, distintas visiones, distintas disciplinas; pero nunca habían sido pensadas como una herramienta importante para el quehacer de la investigación. Hasta ahora.

Los mismos criterios que revolucionaron a finales del siglo XX y principios del siglo XXI los formatos en los que las personas se conectan están invitando a reflexionar a académicos e investigadores sobre el potencial de la virtualidad. La llegada a los centros de investigación de jóvenes académicos nativos digitales y la masividad de acceso a herramientas digitales permiten hoy en día cuestionar los espacios donde los investigadores se conectan y comenzar a pensar en una dimensión que se aleja de lo exclusivamente físico para estar cada vez más cerca, más informados, más difundidos y más involucrados.

ResearchGate.

Una de las más relevantes redes sociales para el mundo académico especialmente diseñada con una estructura colaborativa e inclusiva para investigadores provenientes de cualquier disciplina científica.

Lanzada al mercado en el año 2008, la plataforma de acceso gratuito permite al investigador crear su perfil, incluir sus datos personales, compartir sus trabajos y leer los trabajos compartidos por otros investigadores generando un registro de cantidad lecturas. A su vez permite crear carpetas dentro del perfil donde publicar los proyectos o grandes temas en los que se encuentra el foco de trabajo.

Es una red extremadamente versátil y amigable tanto para investigadores nativos digitales como para aquellos que se encuentran en proceso de adquirir habilidades tecnológicas. Presenta herramientas que ayudan a la búsqueda de trabajos, artículos, publicaciones e investigadores utilizando un motor de búsqueda semántica que busca tanto en recursos internos como externos de la plataforma; permitiendo conectarse con el autor de los trabajos, estar actualizado sobre sus publicaciones y utilizar los foros de debate.

Posicionada como el Facebook de la academia, cuenta con más de 8 millones de usuarios. Es una red principalmente utilizada para conectar investigadores entre sí y no tan posicionada para impulsar discusiones académicas.

Google Scholar.

Así como a fines de los años 90 Google cambió para siempre la manera en que buscamos información sobre los más diversos temas; su apéndice académico denominado Google Scholar pretende hacer lo mismo con la producción científica. Lanzado al mundo cibernético en el año 2004, se presenta como un buscador web especializado, que indexa y rastrea todo tipo de documentación científica con posibilidad de ser localizada online, ocupándose de un amplio abanico que involucra desde referencias bibliográficas hasta documentos completos.

Google Scholar permite al investigador encontrar citas y referencias de documentos científicos, acceder a documentos online con acceso abierto y acceder en línea a sitios donde se es re direccionado y donde se encuentran documentos de acceso pago. El buscador ofrece la posibilidad de ubicar en línea con mucha facilidad artículos científicos de editoriales académicas, materiales de

congresos citados o referenciados en publicaciones científicas, tesis de todos los niveles académicos, libros (a través del hermano de Google Scholar denominado Google Books), patentes, referencias científicas de bases de datos públicas y abiertas o indexadas, páginas académicas y material publicado por los más diversos centros de investigación. El concepto general es que si está online, Google Scholar lo encuentra.

Una de sus grandes ventajas es que permite realizar búsquedas avanzadas pudiendo combinar términos y frases, buscar en todo o parte de los documentos, limitar los resultados por año de publicación o algún otro criterio relevante para el investigador, ver artículos relacionados, y exportar las referencias con el formato deseado (APA, Harvard, etc.).

Por otro lado, es necesario destacar que el sistema de búsqueda es rudimentario y como principal aspecto a destacar para tener en atención a la hora de utilizar esta herramienta es la heterogeneidad en la calidad de los resultados, pudiendo encontrarnos desde la más alta investigación a guías docentes de asignaturas o trabajos de curso, de las más diversas instituciones y fuentes; lo que requiere de un investigador criterioso y conocedor para refinar los resultados.

ORCID.

Open Research and Contributor ID (ORCID) no es una red social por definición ya que no permite el contacto directo entre las personas que forman parte de su comunidad, pero sí es una buena plataforma para conocer las publicaciones de otros investigadores. Fue creada en 2012 como una organización sin fines de lucro con el deseo de convertirse en un registro único de autores a nivel mundial.

Su funcionamiento se basa en adjudicar una identificación personalizada y única a cada investigador registrado. Independientemente de las múltiples instituciones con las que el investigador se encuentre vinculado en el presente o a lo largo de su carrera académica, el ORCID ID, como si fuera un DNI académico, seguirá siendo siempre el mismo, posibilitando de esta manera establecer vínculos automatizados entre todas las actividades profesionales.

La inclusión de las publicaciones de cada investigador en el registro ORCID se puede hacer de forma manual o de forma automática en caso de que éstas se encuentren incluidas en SCOPUS o Web of Science. Actualmente ya está sincronizado con ResearcherID, el perfil de investigador de la Web of Science, y con AuthorID de Scopus. Cualquier persona que publique en el ámbito académico puede tener un ORCID.

3) Punto final del trabajo. ¿Y ahora qué?: Desde la revista científica a las redes digitales académicas. La académica y la conectividad virtual.

El investigador del siglo XXI no solo se enfrenta al desafío de publicar o morir. Así como la tecnología ayuda a potenciar la conectividad entre colegas, las herramientas del mundo virtual potencian la difusión de la producción propia y mantiene al investigador actualizado sobre sus temas de interés en tiempo real.

Como parte del presente escrito se presentan algunas alternativas para cumplir este objetivo.

Alertas de Google.

Como una de las funcionalidades de Google Scholar, la plataforma le permite al científico académico que necesita mantenerse al día acerca de las publicaciones vinculadas a su investigación, configurar alertas dentro de su perfil y recibir una actualización en tiempo real de los temas seleccionados, publicaciones de autores de interés y noticias académicas en relación con un área temática específica.

Con la posibilidad de elegir la periodicidad; los avisos y alertas de de Google Scholar indexan nueva información relacionada con las palabras claves pre-configuradas por el investigador y genera un mail con las novedades de publicaciones académicas y noticias automatizando los procesos de búsqueda y manteniendo una actualización periódica hasta que el usuario decida dar de baja esta opción.

Entre sus ventajas más destacadas se encuentran la facilidad de configuración e implementación, siendo de gran utilidad para los investigadores que tienen interés en estar al día con publicaciones y avances científicos específicos. No existe un límite máximo en la cantidad de alertas configurables, lo que facilita la diversificación de temas y autores. Como aspecto destacado a tener en consideración, es relevante mencionar que la automatización es generada en función de las palabras definidas por el investigador, siendo la actualización mucho más dinámica y ágil; pero responsabilidad de quien la configura.

Academia.

Bajo la premisa de considerar el proceso de innovación científica con un enfoque abierto para fomentar la colaboración entre colegas de diferentes campos que potencien soluciones más eficientes, en 2008 nace la plataforma Academia.edu.

La plataforma virtual de uso gratuito para científicos provenientes de las más variadas áreas de investigación ofrece la posibilidad de compartir y difundir en el perfil del investigador todos los trabajos de producción propia, hayan o no sido publicados en revistas con indexación. Desde su enfoque de ciencia abierta y colaborativa, propone signos de interrogación sobre premisas ampliamente consideradas como válidas por la comunidad académica en referencia al proceso editorial tradicional.

Con más de 18 millones de usuarios, ayuda a difundir y dar visibilidad a los trabajos científicos de los investigadores a través de un factor de impacto propio e indexando los textos publicados en múltiples formatos dentro de la plataforma en los buscadores Google. Aunque es posible hacer búsquedas específicas de contenido, hasta el momento ha sido una herramienta con mucha más potencia para la difusión.

Mendeley.

Plataforma creada en Inglaterra en 2008 y adquirida por Elsevier en 2013, Mendeley nace como un gestor online para referencias bibliográficas. Es una herramienta gratuita para cualquier investigador y presenta una interesante combinación entre las características tradicionales de un gestor de referencias y las vincula con un enfoque más orientado a la gestión de referencias sociales, impulsando una lógica de funcionamiento propia de una verdadera red social para científicos.

Como un gestor clásico y más tradicional, Mendeley permite crear, mantener, organizar y dar forma a las referencias bibliográficas de artículos de revistas, libros u otros documentos, y generar múltiples formatos de salida para insertar las citas bibliográficas en el estilo que el investigador requiera y considere adecuado para el tipo de trabajo que desee publicar. Esta funcionalidad permite integrarlo con Zotero para importar automáticamente las referencias contenidas en la biblioteca.

Mendeley se transforma en una verdadera red social para investigadores al permitir compartir documentos en grupos conservando sus anotaciones, facilitando de esta manera la producción colaborativa y el seguimiento de la producción.

Conclusión

Sin lugar a dudas, estas nuevas herramientas digitales son fuertes impulsores de la producción académica y ponen a la tecnología al servicio de la investigación científica; planteando nuevos caminos y formatos para producir y difundir el conocimiento de las ciencias.

Referencias

Eco, U. (1977). *Cómo se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de estudio, investigación y escritura*. Barcelona, España: Gedisa

LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LOS PROCESOS DE VIRTUALIZACIÓN

Giménez, Miriam Mónica (UNC – FCE)

INTRODUCCIÓN

La sociedad de la información y la sociedad del conocimiento se desarrollan con tal impacto que se ha hecho imposible no contagiar al mundo organizacional y a las personas que en él se desempeñan, en especial los gestores del capital humano, protectores y generadores del talento.

Los profundos cambios que han generado las nuevas herramientas tecnológicas, particularmente las vinculadas a la información; tuvieron impacto directo en los estilos de gestión del trabajo y, particularmente, en la gestión del talento humano.

A pesar de la diversidad que encontramos en el universo de las Organizaciones, en la composición de su capital humano, en la cultura del entorno que las rodea; todas ellas comparten la necesidad de adaptarse para crecer, desarrollarse y mantenerse con vida en un entorno que las impulsa y obliga a desarrollar procesos de cambios y adaptación constantes.

El motor que moviliza estas estructuras sociales es el talento de sus integrantes. Desarrollar y mantener los saberes del capital humano en la Organización es responsabilidad de los líderes de la misma.

El desarrollo de las comunicaciones que permitió a las Organizaciones expandir sus mercados globalmente, las impulsó a desplazar su fuerza de trabajo a nuevos territorios que ofrecían ventajas competitivas para los procesos productivos y comerciales.

La mayoría de las Organizaciones se preocuparon por desarrollar herramientas que les permitieran el seguimiento de sus líneas de producción a la distancia, resolver anticipadamente los problemas en el área de operaciones e implementar procesos de control en forma remota. En este período el problema principal que debía resolverse era la reducción de los tiempos de respuesta, los procesos eran, en general, asincrónicos.

Las nuevas tecnologías incidieron velozmente en la administración de las Organizaciones, la reducción de costes al optimizarse los tiempos se reflejaron en el incremento de la productividad y los resultados, lo que implicó la automatización de otros procesos en el resto de la Organización y, en muchos casos, la relocalización de los mismos. La gestión del conocimiento no fue una excepción.

La consecuencia inmediata del desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación aplicadas a los programas de formación y

desarrollo del talento humano, generó una oportunidad: como usufructuar las nuevas tecnologías en la gestión de la formación y el desarrollo.

En las organizaciones, estos procesos se han gestionado tradicionalmente en el formato del aula presencial, replicando los procesos de aprendizaje tradicionales. Muchas de ellas crearon dentro de sus espacios físicos uno destinado a los centros de capacitación; algunas organizaciones donde el conocimiento es vital para sus procesos, como universidades, empresas de salud, empresas de desarrollo de sistemas, entre otras; llevaron la actividad fuera del espacio organizacional pero utilizando las aulas físicas de otras organizaciones como universidades y centros especializados. El contacto presencial, como en el resto de los procesos, seguía siendo muy importante.

El avance de las TICs, el uso de la tecnología (Internet) y las redes generaron una transformación en el entorno. La noción del cuerpo físico se ha diluido en los espacios virtuales y una nueva concepción de las aulas de capacitación ha generado nuevos proyectos para transmitir el conocimiento on line (Giménez, 2014).

Es innato en las personas socializar, sentirse parte de un grupo, compartir y relacionarse con quienes tienen los mismos objetivos. Para lograrlo, las personas realizan un proceso de aprendizaje continuo y una competencia constante. Los buenos líderes valoran estas capacidades e incentivan a su grupo a aprender y compartir saberes con los integrantes de los mismos.

Las nuevas tecnologías, los nuevos procesos, los nuevos procedimientos, los nuevos espacios de trabajo; todo lo nuevo implica sacar al individuo de su zona de seguridad, de su espacio de confort y ello implica generar estrés. Los responsables de la gestión del capital humano debieron desarrollar nuevas competencias. ¿Cómo lograrlo cuando se debe gestionar, motivar, instruir, supervisar y retroalimentar a un grupo con el que no se tiene contacto presencial?

Las actitudes hacia el trabajo se han modificado y se están modificando aceleradamente. Los valores y las competencias necesarias para desempeñar cualquier puesto de trabajo a nivel operativo son hoy similares a las que debía tener un gerente de fines del siglo pasado.

Las personas deben estar capacitadas, por una parte, para realizar eficiente y eficazmente la tarea que la Organización le asigna como integrante de un proceso. Por otra parte, deben estar formadas y entrenadas para obtener información, procesarla, analizarla, proyectarla, tomar decisiones y comunicar resultados. Hoy es imprescindible manejar las nuevas tecnologías para integrarse y compartir conocimientos; esto es, participar en la red social intra y extraorganizacional. Esto implica la incorporación y el desarrollo de nuevas competencias.

Las Organizaciones hoy se encuentran en la Era Digital, donde el flujo de la información y la capacidad de procesamiento de la misma, puede generar la ventaja competitiva que los gerentes buscan para agregar valor a sus transacciones. Esta nueva era se basa en la producción inducida por la innovación y la competitividad.

La virtualización de los procesos en la práctica.

Con el objetivo de determinar cómo las Organizaciones han gestionado sus procesos de gestión a distancia, incluyendo sus capacidades como sujeto de aprendizaje en sí misma y como difusor de los saberes a sus integrantes; dentro del proyecto de investigación Saber y gestión de la corporalidad en entornos organizacionales de simulación virtual; realizado en el Instituto de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (2014-2015), hemos relevado las implicancias que en los procesos vinculados a la gestión del capital humano ha generado el impacto de las nuevas tecnología y se gestionan con las TiCs.

Como se trata de una investigación social, se han aplicado las técnicas de la investigación cualitativa, se trabajó en el diseño de descriptores generales y específicos para los procesos que todas las Organizaciones ejecutan. En este trabajo se expone el análisis de los primeros resultados obtenidos inherentes a la virtualización de los procesos vinculados a la Formación.

Por proceso virtual entendemos toda tarea que debe realizarse fuera de la supervisión presencial directa en el mismo espacio físico; lo que significa recibir instrucciones a distancia y remitir informes de la misma forma. Para ello las Organizaciones utilizan mail, chats, mensajes telefónicos, llamadas telefónicas y por radio, videoconferencias, foros, blogs, páginas web, etc. La formalización de estas tareas constituye el teletrabajo.

El trabajo en el campo incluyó organizaciones con procesos altamente automatizados y gestionados en forma remota como empresas desarrolladoras de software, empresas industriales con procesos de producción altamente automatizados, empresas de servicios que han presentado procesos de crecimiento y desarrollo en mercados nacionales e internacionales, instituciones educativas y organizaciones estatales.

La opinión de los Gerentes

Las Organizaciones generan respuestas a los requerimientos que le plantea el entorno en formas diversas y de acuerdo a la prioridad que se le otorgan a los problemas. Se presentan situaciones que obligan a improvisar respuestas, por ejemplo una condición de un cliente o un proveedor genera una necesidad de desplazamiento de empleados y debemos gestionar su trabajo a la distancia.

Los procesos de automatización y gestión remota se han desarrollado primariamente en los procesos productivos con el objetivo de optimizar el uso de los recursos, luego se incorporan a la virtualización los procesos que tienen alta incidencia en los costes: ventas, gestión de clientes, cobranzas, pagos, procedimientos en el área administrativa, el objetivo es optimizarlos.

Y ¿los procesos de formación? La implementación de programas de Formación y desarrollo gestionados por las nuevas tecnologías que permitan crear, acumular, compartir e incrementar el conocimiento; se han iniciado a partir de la necesidad de las Organizaciones para transmitir instrucciones a lugares remotos y mantener actualizados los conocimientos de sus integrantes sin importar donde se encuentren aplicando su fuerza laboral (Giménez, 2015). Para muchas Organizaciones estos procesos surgen en forma natural y al comienzo no responden a una planificación determinada, sino que constituyen una respuesta a una necesidad que se debe atender, una duda que solucionar, un problema que resolver, aparecen como un apoyo al resto de los procesos. La virtualización

de los programas de formación significó para los responsables utilizar una herramienta que no se había previsto. El diseño de los programas de formación no se pensaba, y aún hoy no se lo considera, como un proceso a distancia.

La totalidad de las Organizaciones relevadas en nuestra investigación han virtualizado total o parcialmente sus procesos de Formación. Ello se debe a:

- Permiten la integración gradual con procesos no virtualizados.
- Incrementan la productividad al posibilitar el uso de las “aulas” en forma asíncrona.
- Posibilita llegar a todos los sitios donde los empleados requieran formación.
- Permiten la asistencia masiva a las aulas virtuales, superando una de las barreras más importantes que es la falta del espacio físico.
- Permite la asistencia remota, incluso desde el hogar del participante, lo que incrementa la motivación y la asistencia a los programas de capacitación.
- Incrementa la velocidad en la disseminación de los nuevos saberes.
- Facilita la interacción con otros participantes que comparten los mismos intereses y tienen las mismas dificultades.
- Mejora el rendimiento al propender la colaboración.
- Se superan las dificultades físicas y espacios temporales de la Organización.

Para implementar programas de gestión del conocimiento dentro de un espacio virtual, debemos considerar dos condicionantes:

- Generar en forma previa en los usuarios las competencias necesarias para conocer, interpretar y utilizar las herramientas básicas para asistir al espacio virtual: recorrido por las aulas, programas, dispositivos electrónicos, incluso instrucciones sobre cómo inscribirse y logearse para asistir a los eventos programados para la formación.
- Proveer a los empleados los recursos técnicos necesarios para realizar las actividades: teléfonos, notebooks, internet, tablets, etc.

Para los directivos de las pequeñas organizaciones, una de las mayores barreras para propender al uso de los programas de capacitación remotos, es el coste que implica la provisión de los recursos; por lo que muchas veces se posterga la virtualización de estos procesos. Cuando se toma la decisión de realizar la inversión primaria en sistemas y equipamiento, la implementación y el desarrollo de los programas de formación a distancia es acelerada.

Existe la certeza acerca de que los espacios virtuales tienen una naturaleza diferente a los espacios físicos. Las limitaciones que se presentan en la interacción se suplen con tecnología, por lo que en algunos casos mejora la interacción; por ejemplo cuando se realiza una reunión utilizando TICs y los participantes en la misma son expertos que se encuentran localizados

geográficamente distantes unos de otros, en estos casos el espacio virtual presenta ventajas respecto del físico porque aunque el número de asistentes a la reunión sea relevante, los mecanismos de coordinación pueden facilitar la interacción entre todos.

Las organizaciones que se caracterizan por tener altamente digitalizados sus procesos consideran que la relación cara a cara aún no ha podido reemplazarse, el ver al otro, percibirlo cerca, favorece la interacción que todavía en el espacio virtual no ha podido darse: la confianza se genera más rápidamente cuando tengo frente a mí al otro.

Esta limitación se traslada a la gestión remota de los programas de formación porque:

- Hay falta de confianza para decir que no entendí.
- Existen barreras culturales difíciles de superar.
- La cultura organizacional debe considerar los procesos remotos como naturales.
- Dificulta la lectura del lenguaje corporal.
- Todos los participantes deben tener el mismo nivel de conocimientos sobre los procesos y el manejo de las herramientas.
- No es fácil obtener los mismos niveles de compromiso, responsabilidad y autogestión en todos los participantes.
- Se precisan mayores competencias vinculadas a la comunicación.

Para las organizaciones que se encuentran en la prima facie de la virtualización de sus procesos y, en algunos casos, reticentes a su generalización; el argumento a su favor es que en los espacios colaborativos las personas aprenden imitando lo que ven en el otro, aprenden con el otro. Esta justificación hoy se encuentra superada debido a la tecnología que nos permite tener comunicación en tiempo real y esto permite percibir al otro distante como si estuviera a nuestro lado. (Realidad aumentada).

Las organizaciones han desarrollado nuevos saberes para sostener los procesos remotos. Los saberes previos suponen obstáculos a la virtualización de los procesos, para salvarlos se trabaja fuertemente sobre la cultura de la organización y en la formación durante los procesos de inducción. Se capacita a las personas para utilizar las herramientas informáticas, familiarizarse con el espacio virtual, las plataformas de entrenamiento. Para los nativos digitales el proceso de entrenamiento en el uso de las herramientas es más sencillo y breve; para los que se acostumbraron al aula en el espacio físico es un proceso más lento porque los participantes deben cambiar el paradigma, el modelo, las costumbres y salir de su espacio de confort.

Muchos nuevos saberes se desarrollan en base a la prueba y error; por lo que es necesario establecer acuerdos, modificarlos y controlarlos.

Se implican mutuamente procesos de disociación subjetiva respecto al manejo del cuerpo en dos entornos físicos de manera simultánea, y los saberes

organizacionales necesarios para gestionar dicho manejo de la corporalidad de manera eficiente. (San Emeterio 2014).

Según Nonaka y Takeuchi, (1997) la gestión del conocimiento debe comprenderse como la capacidad de una organización para crear nuevos saberes, difundirlos entre los recursos de la empresa y representarlos en productos, servicios y sistemas. Es la clave del proceso a partir de la cual las organizaciones innovan.

Aprendemos en la medida en que nos relacionamos con los demás; es decir, el acto de aprender es un acto social, un constructo comunitario (Brown y Duguid, 2001).

La adopción de tecnologías y la actual organización del trabajo, obligan a que los destinatarios de los procesos de formación no se apropien exclusivamente de contenidos, sino de un marco de conocimiento que lo haga capaz de desarrollar autorreflexión, autonomía, decisión y análisis. (Giménez, 2015).

Para garantizar el aprendizaje sin la mediación del espacio físico, las organizaciones utilizan:

- Plataformas de e-learning; muchas utilizan Moodle por la flexibilidad que le da al formador para diseñar las aulas e introducir los contenidos y actividades.
- Cursos on line tomados en centros de entrenamiento externos que emiten certificaciones.
- Actividades on the job training que se realizan con soportes de expertos como tutores.
- Reuniones virtuales mediadas por tecnologías como Skype.
- Teleconferencias con expertos.
- Foros y chats habilitados en las redes internas de las organizaciones que incluyen preguntas frecuentes con la solución a problemas que se presentan en forma habitual en los procesos de aprendizaje.
- Grupos cerrados en Redes Sociales formados por expertos por ej. LinkedIn.
- Búsquedas en Internet.
- Mails que fundamentalmente se utilizan para efectuar notificaciones sobre apertura de cursos, inscripciones, fechas importantes, etc.

A pesar de la reticencia que algunos responsables de la gestión del capital humano aún tienen, reconocen que en el corto plazo las Organizaciones deberán generar espacios de formación virtuales, así como generaron sus páginas web; es una tendencia irreversible.

Conclusiones

La tecnología digital y el desarrollo de los medios de comunicación y de transmisión de datos han generado nuevas y poderosas herramientas que podemos utilizar para generar entornos colaborativos de aprendizajes.

Se han producido cambios en la lingüística, nuevos dialectos (chats, wsp) y códigos de comunicación (emoticones); cambios en las relaciones sociales y organizacionales que han diluido la concepción tradicional de tiempo y espacio para comunicarnos, acelerando el futuro e incrementando las relaciones. (Giménez 2015).

La noción del cuerpo físico se ha diluido en los espacios virtuales (San Emeterio 2014) y una nueva concepción de las aulas de capacitación ha transformado a las Organizaciones, generando nuevos proyectos para transmitir el conocimiento on-line. El desafío sería aplicarlo en los puestos.

A pesar de los temores, la virtualización de los procesos de formación es un hecho. Incluso cuando las Organizaciones no han podido identificar las causas específicas que han generado los cambios de modalidad en los procesos de aprendizaje, subyace en todas la atención de las mismas urgencias que identificáramos cuando analizamos la implantación del proyecto de Educación a Distancia en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Córdoba (Giménez 2013).

El aprendizaje colaborativo mediado expresa dos ideas importantes. En primer lugar, la idea de aprender junto a los otros participantes. En este sentido, no se contempla al aprendiz como persona aislada sino en interacción con los demás. En segundo lugar, se enfatiza el papel de la tecnología como elemento mediador que apoya este proceso. Por ello, la tecnología utilizada tiene que favorecer los procesos de interacción y de solución conjunta de los problemas, debe apoyar el proceso de construcción del conocimiento (Lipponen, 2003).

El éxito de los procesos de transformación de los modelos de formación generados por la tecnología, no están garantizados por la misma, contrariamente a la opinión de muchos formadores que consideran la inversión en equipamiento el pilar fundamental de los procesos de formación mediados por tecnologías; sin embargo, como en las aulas presenciales, será el diseño del programa de formación; la elección de los contenidos, la percepción de la relevancia del nuevo saber, la utilidad que representa el nuevo conocimiento; lo que determine el éxito de la formación.

Será importante contar con las herramientas que aporten cierta flexibilidad para poder generar entornos en los procesos de aprendizajes adaptados a las necesidades de los usuarios, y para lograrlos quienes estamos involucrados en algún eslabón de la cadena de formación, deberemos en primer lugar desarrollar las competencias para generar contenidos y metodologías que garanticen que la calidad del proceso de formación sea óptima, utilizando todos los recursos disponibles para aprovechar al máximo las nuevas tecnologías (Giménez, 2015).

Democratizar el acceso a la información y al conocimiento en una organización implica un acto de equidad y justicia para todos los integrantes de la misma. La mayor ventaja de la virtualización de los programas de formación es la falta de restricciones: no importa el número de asistentes a las aulas virtuales, no importan las barreras físicas del espacio y la distancia; a todos se les otorgan las mismas posibilidades de crecimiento y desarrollo en la Organización.

Las organizaciones que aprehenden este precepto, incrementan el valor de su capital humano, incrementan sus posibilidades de éxito en un mercado global y altamente competitivo.

BIBLIOGRAFÍA

Brown, John Seely y Duguid, Paul, 2001, "Knowledge and Organization: A Social - Practice Perspective", *Organization Science* 12.2 , pg. 198-213

Busaniche, Beatriz y otros, 2011, "Construcción colaborativa del conocimiento", Instituto de investigaciones económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.

Giménez, Miriam Mónica, 2013, "Los procesos de virtualización en las Organizaciones: La Formación", Artesignia, Buenos Aires, <http://www.aset.org.ar/2013/index.html>

Giménez, Miriam Mónica, 2015, "La formación en las aulas virtuales universitarias y los procesos de inserción laboral. La experiencia de las PPS en Ciencias Económicas", Artesignia, Buenos Aires, <http://www.aset.org.ar/2015/aset.htm>

Giménez, Miriam Mónica, 2015, "Nuevo paradigma: La gestión del conocimiento en las Organizaciones", Universidad Nacional de Villa María, <http://www.unvm.edu.ar/etiqueta/congreso-administracion>

Lipponen, L. (2003). Exploring foundations for computer supported collaborative learning. Recuperado el 15 de diciembre de 2005 de <http://www.newmedia.colorado.edu/cscl/31.html>

Nonaka, I y Takeuchi, H, 1997, "Creating knowledge in practice" , (en Campbell, A y Sommers Luchs, K: Core competency based strategy, Boston MA, International Thomson Business Press.

San Emeterio, César y otros, 2014-2015, Entrevistas del proyecto de investigación "Saber y gestión de la corporalidad en entornos organizacionales de simulación virtual", Instituto de Administración, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba.

Ragin, Charles. 1987. *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley. University of California Press

Vasilachis, Irene (Coord.). (2006), "Estrategias de Investigación Cualitativa", Ed. Gedisa SA, Barcelona

EJES ORIENTADORES DE UN PENSAMIENTO CRÍTICO EN CONTABILIDAD

Giraldo Garcés, Gregorio A.

**(Universidad del Valle)
Colombia.**

PLANTEAMIENTO BÁSICOS DE LA CORRIENTE ORTODOXA CONTABLE. LA CORRIENTE PRINCIPAL DE LA CONTABILIDAD.

La historia de la contabilidad ha sido documentada por varios autores que sin duda ofrecen una amplia perspectiva de cómo se produjo su desarrollo, entre otros se destacan Joseph Vlaemminck (1961), Alfred Clarke (1967), Jack Araujo (1976), Humberto Cubides, Edgar Gracia, Fernando Visbal (1994), mostrando diversas reflexiones y desarrollos sobre el conocimiento contable.

En ese sentido, para Vlaemminck (1961), la dinámica de producir conocimiento contable se puede apreciar en el énfasis otorgado las prácticas contables que, durante muchos años, determinaron la implementación de técnicas contables en un contexto económico, ya fuera esclavista, feudalista o capitalista.

Para entonces, y bajo los requerimientos del capitalismo, la contabilidad hace uso de sus medios más eficientes, es decir, de las técnicas de clasificación, conteo, registro y organización del sistema contable para, de manera coherente, representar la situación empresarial que requería de resultados positivos y satisfactorios para los intereses del capital.

Así ha sido tradicionalmente, de la mano de los desarrollos de las prácticas económicas, los aparatos instrumentales de la contabilidad se afianzaron bajo la carpa del capitalismo comercial, industrial y ahora financiero. Los desarrollos de los discursos contables se concentraron en técnicas de valoración de activos, medición de riquezas patrimoniales, proyección de rendimientos financieros, técnicas de control del riesgo financiero y en general, los instrumentos necesarios para satisfacer el capricho de los inversores como usuarios preferidos en el contexto internacional de la contabilidad.

Todo ello, asumiendo que la contabilidad debe hacer representaciones de la realidad sin detenerse a conceptualizar las causas o los intereses que movilizan los fenómenos contables y financieros que son explicados con las estructuras técnicas de la contabilidad. En este contexto el sujeto contable es marginado de tal forma que su razón o interpretación no es atendida, bajo el supuesto de la pretendida objetividad de la representación contable.

Este tipo de comportamientos se han estudiado desde una perspectiva epistemológica que propone Chua, (1986), para deslindar los intereses en la construcción del conocimiento.

En contabilidad según Chua (1986, 603) han existido varios intentos por delinear las suposiciones sobre cómo se construye el conocimiento contable (Jensen, 1976; Watts y Zimmerman, 1978, 1979) que sin embargo, han resultado concentrarse en unas pocas dimensiones, las cuales han sido criticadas, entre otros por Christenson, 1983; Lowe, Puxty y Lughlin, 1983; promoviendo la consideración de otras dimensiones, como las que por ejemplo han divulgado Cooper, 1983; Hopper y Powell, 1985; quienes confían en la clasificación de la literatura de la contabilidad de acuerdo a dos suposiciones: aquellas acerca de la ciencia social y aquellas acerca de la sociedad. Es así, como Chua propuso otro método para diferenciar las perspectivas de la contabilidad de tres modos:

- a.) Las suposiciones fundamentales acerca del conocimiento
- b.) Los fenómenos empíricos que se estudian, y
- c.) La relación entre la teoría y el mundo práctico de los asuntos humanos

Estos modos se pueden asumir como creencias que circunscriben la producción de conocimiento, ya que delinear una forma de ver e investigar el mundo. En primer lugar identifica los aspectos epistemológicos y metodológicos, con los cuales se deciden los criterios para validar una verdad o lo que se aceptará como verdad. En segundo lugar, identifica los aspectos ontológicos, los propósitos humanos y las relaciones sociales que pueden verse involucradas; y por último, identifica las relaciones entre la teoría (el conocimiento) y la práctica (mundo empírico), planteando preguntas como: ¿Cuál es el propósito del conocimiento en el mundo de la práctica? ¿Cómo puede emplearse para mejorar el bienestar de la gente? ¿Está dirigido para emancipar a la gente de la opresión o para proporcionar respuestas técnicas a los objetivos pre-determinados? Chua, (1986, 605).

Las suposiciones filosóficas dadas para la contabilidad como lo menciona Chua se han concentrado en lo que se ha denominado la Corriente Principal de la Contabilidad, la que a su vez es cuestionada por nuevas suposiciones como las que motivan las alternativas Interpretativa y Crítica. En seguida se encontrará la descripción de las suposiciones de la corriente principal, lo cual permite aclarar cómo se vienen asumiendo las operaciones de la contabilidad financiera en general.

La Corriente Principal de la Contabilidad.

Dominada por una creencia en el realismo físico, parte de que existe un mundo de realidad objetiva y conocible, la cual existe independiente de los seres humanos. Este tipo de realismo distingue al sujeto del objeto, éste último se percibe “allá fuera” distanciado del sujeto; y se supone que cuando el sujeto descubre el afuera se produce conocimiento. De este modo puede decirse según Chua (1986, 606) que los investigadores de la contabilidad no son conscientes de lo que gira a su alrededor porque desconocen a propósito la esencia y la naturaleza de los actos sociales, económicos y/o políticos. Por ejemplo las personas son analizadas como entidades que pueden describirse pasivamente en formas objetivas, tal como lo ha hecho el enfoque positivista del conocimiento.

La idea central de la corriente principal se basa en la ausencia de cualquier duda al respecto sobre los fenómenos estudiados u observados, y de que éstos

puedan estar en función de las suposiciones a priori de los investigadores o de su ubicación en un contexto histórico o social específico.

Al respecto vale mencionar la importancia de entender qué presupuestos soportan a la corriente principal, y hacer evidente aspectos que no se pueden expresar bajo su influencia. Por ello, en el aparte siguiente se quieren señalar algunos contextos de conocimiento con posibilidad de ser estudiados con un horizonte más amplio.

Escenarios Posibles Para Repensar la Contabilidad Como Disciplina del Conocimiento.

Se presenta aquí una sucinta referencia de inicios de un pensamiento contable que tomó distancia de la ortodoxia clásica de la contabilidad; el interés de señalarla no es otro que el de poder identificar cómo se plasmó, en la tarea académica de quienes no veían en la contabilidad un simple sistema de registro. Retomando la sistematización que ofrece Mattessich (2001) se encuentra un tipo de investigación que se diferencia de la perspectiva tradicional y se puede considerar como el inicio de posturas críticas e interpretativas para la contabilidad, estudios históricos y de contexto la caracterizan. Por ejemplo la historia de la Contabilidad fue retomada por investigadores, como Schneider 1981, Zeff 1982, Previts y Merino 1998, Fleischman & Parker 1990, Fleischman & Radcliffe 2005; Carmona, Ezzamel & Gutiérrez 2004, con la publicación de importantes planteamientos sobre la historia y los contextos que marcaron el desarrollo de la Contabilidad. Uno de los trabajos sobresalientes sobre esta tendencia es “Una historia de la Contabilidad: Perspectivas Críticas en Negocios y Management” de Edwards (2000).

Lo anterior es una breve muestra de que en diversos núcleos de investigación del mundo se apreció una nueva mirada para pensar la contabilidad, que le amplió su espectro de trabajo académico.

La visión crítica que se sigue construyendo a través de las investigaciones y/o grupos, se constituye ahora en una clara tendencia sobre cómo concebir la contabilidad, sus prácticas y sus metodologías, distanciadas de las creencias tradicionales. De este modo, la investigación y la divulgación de información académica tienen un tono diferenciador; ahora se buscan los motivos, las causas, las consecuencias de todo acto que sea representado por la contabilidad, para tomar postura y proponer acciones emancipadoras sobre lo que termine develando. El ejercicio profesional es entonces, el escenario que provee de hechos y operaciones para estudiar con mirada crítica qué es lo que ocurre y por qué ocurre y, en un sentido riguroso apoyar acciones tendientes a mejorar dichas situaciones.

Efecto de la Mirada Crítica en la Investigación Contable.

El desarrollo de la investigación contable crítica tiene oportunidad cuando las investigaciones de orden “tradicional” es decir, las investigaciones sobre lo financiero, los costos y la auditoría entre otros mostraron ciertas debilidades, tanto procedimentales como de contenido, tal como lo manifiesta Montagna (1997, 135), dejando al margen aspectos reales como el medio ambiente, la acumulación de riqueza, el desempleo, el bienestar. Esto se puede asumir como un criterio metodológico que ayudó a separar la investigación de corriente principal de la perspectiva crítica. Así el nuevo enfoque de investigación llamado

contabilidad crítica se desarrolló como un movimiento marginal en la década del setenta. Moore (1991, 770) definió la contabilidad crítica como una serie de prácticas discursivas (que abarcan más que un cuerpo de escritura) incorporando una postura metodológica (o política) radical que cuestiona objetivamente en primer lugar, los hallazgos de “representación exacta” como una meta imposible, y busca descripciones alternativas para los contadores y el rol que juega la contabilidad.

¿ES POSIBLE OTRA MIRADA EPISTEMOLÓGICA DE LA CONTABILIDAD? EL APORTE DE LA CORRIENTE CRÍTICO – INTERPRETATIVA.

Los planteamientos de la visión crítica e interpretativa de la realidad muestran cómo en el campo de la contabilidad se ha hecho una apropiación de estas miradas, proponiendo la emergencia de alternativas capaces de potencializar el saber contable. Se muestra entonces una síntesis de las perspectivas crítica e interpretativa, para lograr comprender sus postulados fundamentales y desarrollar así un análisis en el saber contable.

En esencia, *La Perspectiva Interpretativa*, explicada por Chua (1986, 614), busca dar sentido a las acciones humanas, ajustándolas dentro de proposiciones de objetivos y estructuras sociales de significados; de este modo Chua formula preguntas del siguiente tenor: ¿cuáles son las reglas que estructuran el mundo social?, ¿cómo se originan las tipificaciones?, ¿cuáles son los motivos típicos que explican una acción? El criterio principal que utiliza la intención interpretativa es la “interpretación subjetiva” lo cual significa que el investigador busca el significado que una acción tuvo para el actor.

El significado de los comportamientos estudiados se construye en sí mismo, pero con base en otros significados que le sirven de referencia, así como otras prácticas sociales. Un ejemplo de ello son los estudios de caso en los que las intenciones y/o motivaciones de los actores son preferidas a los datos obtenidos de muestreos matemáticos y estadísticos, lejos de cualquier intención humana.

Los planteamientos acerca del contexto social, tal como lo menciona Chua (1986) son: a.) la atribución de propósito a la acción humana; b.) la suposición de un mundo ordenadamente predeterminado de significados que estructuran esa acción. Sin embargo los contextos sociales en los que se fundamenta son variables y no son totalmente predeterminados.

Con base en los pilares de la interpretación de ésta tendencia, algunos investigadores contables han estudiado a la contabilidad a través de sus acciones, tratando de identificar su papel simbólico (propósitos, intereses, significados, intenciones, sentidos). Hopwood (1983), (1985) citado por Chua. En diferentes situaciones del sistema de información contable se logra identificar que su funcionamiento responde a motivaciones e intereses (primordialmente económicos, de gestión, la simbología alrededor de la minimización de costos, la maximización de utilidades, legitimación de la ideología capitalista), ya hoy bien definidos e identificados, en donde es posible encontrar el significado de los motivos de los agentes que hacen del sistema contable una estrategia en la dinámica organizacional.

Las contribuciones de la tendencia interpretativa a la contabilidad, son señaladas por Chua (1986, 617 – 618) en tres aspectos, descritos a continuación: 1.) La diversidad de significados que se le atribuyen a la contabilidad están ligados a la emergencia de una realidad social cambiante y

compleja, influidos por aspectos económicos, políticos e históricos; 2.) Los significados de la contabilidad no se construyen sólo a base de complejidad y criterios interpretativos, también son constituidos por los resultados cotidianos de la función contable como por ejemplo la visión que se asume sobre la jerarquía, la autoridad y el poder; 3.) En este punto la información contable como resultado de la operacionalidad contable se asume como el medio que garantiza la consecución de fines. Aquí entra en juego la definición de objetivos para la información contable, pues éstos expresan las imposiciones y el modelo que le sirve al poder escondido en los agentes contables.

De otra parte, *la Perspectiva Crítica* pone su atención en el comportamiento humano, y en las consecuencias de éste en la sociedad, las acciones intencionales son básicas en el funcionamiento de las estructuras sociales, por lo tanto la sociedad está en la acción humana, y la acción humana siempre expresa y utiliza una forma social.

Los anteriores lineamientos sobre cómo observar la realidad, según Chua (1986, 625) se acompañan de métodos de investigación que excluyen los modelos matemáticos y estadísticos, en contrario son más recurrentes las explicaciones históricas detalladas (Foucault enfatiza la propuesta genealógica por ejemplo), los estudios etnográficos gruesos de estructuras y procesos organizacionales en los que se encuentran más vínculos sociales. La percepción de lo social parte de reconocer un mar de significados intersubjetivos en donde las personas desarrollan lenguaje y códigos de comunicación, que representan su forma de vida y sus comportamientos. Este argumento se conecta con lo dicho por Habermas (1987) con respecto a que la acción social solamente puede ser comprendida en una estructura que esté constituida conjuntamente por el lenguaje, el trabajo y la dominación.

Los estudios contables realizados bajo la óptica crítica ponen especial atención en las funciones económicas que normalmente se desarrollan en la empresa capitalista, como lo son la asignación de precios y costos, el monitoreo en la producción, la jerarquía directiva y la eficiencia en el trabajo, que entre otras cosas no se discuten y se ven como no problemáticos. En comparación a ello Tinker, Merino y Neimark, (1982, 181), citados por Chua, ven el discurso de la contabilidad involucrado en el control social y en los conflictos entre personas. Ellos sostienen que las teorías de la contabilidad no establecen una verdad sin ambigüedad que sea libre de valor e independiente del conflicto social e histórico; al igual que intentan establecer un nuevo papel para la contabilidad y un contador que sea más justo y más racional.

La intencionalidad crítica en la contabilidad, según Power y Laughlin (1992), invita a superar las nociones convencionales y típicas instrumentales, siempre utilizadas por el común de los contadores públicos para asumir los retos de la contabilidad contemporánea, sumando conceptos y relaciones interdisciplinarias con las cuales poder pensar de nuevo los retos para la contabilidad en los ambientes existentes.

EJES ORIENTADORES PARA UN PENSAMIENTO CRÍTICO EN CONTABILIDAD.

A continuación se presenta la relación entre Categorías y Corriente Crítica - interpretativa, con el propósito de orientar metodológicamente el ejercicio de

identificación de los fenómenos o hechos sociales que se pueden asociar al saber contable.

En general, el pensamiento crítico es posible fomentarlo cuando las motivaciones y los intereses giran alrededor de Producir conocimiento contable a partir de análisis y reflexiones críticas y/o interpretativas de las funciones, actividades y relaciones en las que se involucra la contabilidad. Se preocupa por develar la verdad y la realidad que produce la contabilidad al interactuar con la política, la sociedad, la economía y el medio ambiente en general.

Desde la perspectiva de la economía es necesario pensar los siguientes aspectos: Tratamiento del Desempleo, propuestas de Mecanismos de control, atención a funciones económicas no tradicionales, análisis de la distribución de beneficios, tratamiento de la inflación, valoración del trabajo humano, análisis crítico de la relación economía – contabilidad, análisis de los intereses racionales que prevalecen en la contabilidad, las causas de la acumulación de la riqueza, las estrategias del capitalismo para superar sus críticas y los roles que la contabilidad debe jugar en el contexto del nuevo espíritu del capitalismo.

En las organizaciones se tejen relaciones de poder y se establecen relaciones políticas, entre los actores, las funciones y los cargos, entre otros; que llevan a identificar situaciones problemáticas que ameritan ser estudiados, como por ejemplo, los mecanismos de autocontrol, la disciplina y control de los trabajadores, las condiciones materiales de dominación, las propuestas de balance social, los criterios para divulgar memorias de sostenibilidad, el conflicto entre personas, el análisis de la burocracia, las críticas a modelos contables internacionales, el análisis de la autoridad y las jerarquías y, efectos en el comportamiento ético sobre asuntos contables.

La categoría social es otro eje para construir pensamiento crítico, atendiendo los problemas que se configuran a partir de la contaminación y degradación del medio ambiente, del discurso cosmético de la responsabilidad social empresarial y/o corporativa; de los diferentes tipos de bienestar y del control social en las organizaciones. De igual forma, los temas sobre el interés público, el interés de las corporaciones y la responsabilidad del Estado.

Tal vez el eje orientador con más sentido epistémico sea el de la Educación, la Teoría y la Investigación, en los cuales puede decirse, se centran las discusiones sobre los avances conceptuales, metodológicos y ontológicos de la contabilidad. Así, la investigación se proyecta al manejo y abordaje de temas poco o nada tratados por la corriente principal, allí se vinculan marcos conceptuales de las ciencias sociales y humanas que contribuyen con marcos teóricos no vinculados a la contabilidad. Se desarrollan aspectos del desarrollo de la teoría contable y su contexto, la discusión epistémica sobre los alcances cognoscitivos de la contabilidad y su capacidad de rehacerse conceptualmente. Así mismo la educación contable se asume como un asunto que requiere ajustes y nuevas concepciones, en las cuales se supere la condición técnica- instrumental positivista; de cara a forjar la tendencia a producir conocimiento con sentido social, humano, de utilidad y aprovechamiento para la calidad de vida de los pueblos latinoamericanos.

Bibliografía

Araujo, J. (1976). *Contaduría Pública Monopolio Yanki en Colombia*.

Carmona, S., Ezzamel, M., & Gutiérrez Hidalgo, F. (2004). *Accounting History Research: Traditional and New Accounting History Perspectives*. De Computis. Revista Española de Historia de la Contabilidad, 1, 24-53.

Chua, W. F. (1986). *Radical developments in accounting thought*. The Accounting Review 61 October, Página. 601- 632.

Christenson, C. (1983). *The Methodology of Positive Accounting*. The Accounting Review. January, Página. 1 -22.

Clarke, A. C. (1967). *Historia de la Contabilidad en Colombia 1923- 1966*. Barranquilla

Cooper. D.J. (1983). *Tidiness, Muddle and Things: Commonalities and Divergencies in Two Approaches to Management Accounting Research*. Accounting, Organization and Society. N° 2/3, Página. 269- 286.

Cubides, H. Gracia, E. Maldonado, A. Visbal, F. Machado, M. (1994). *Historia de la Contaduría Pública en Colombia Siglo XX*. Bogotá: Universidad Central.

Edwards, J.R. (Ed.) (2000). *A history of accounting: critical perspectives on business and management*. London: Routledge.

Fleischman, R. K. y Parker, L. D. (1990). *Managerial accounting early in the british industrial revolution: the Carron Company, a case study*. Accounting and Business Research, 20 (79) 211-221.

Fleischman, R. K. & Radcliffe, V. S. (2005). *The Roaring Nineties: Accounting History Comes of Age*. Accounting Historians Journal, 32, 61-109.

Habermas. J. (1987). *Teoría de la acción comunicativa*. Buenos Aires: Taurus Humanidades.

Hopper, T. and A. Powell. (1985). *Making Sense of Research into the Organizational and Social Aspects of Management Accounting: A Review of its Underlying Assumptions*. Journal of Management Studies. September. Página. 429 – 465.

Hopwood, A. (1983). *On Trying to Study Accounting in the Context in Which it Operates*. Accounting, Organizations and Society.. 8, No. 2/3, 287 – 305.

Lowe, Puxty, Laughlin. (1983). *Simple Theories for Complex Processes: Accounting Policy and the Market for Myopia*. Journal of Accounting and Public Policy. Página. 19-42.

Mattessich, R. (2001). *Hitos de la investigación en contabilidad moderna. (Segunda mitad del siglo)*. Revista Legis del Contador. Abril- Junio.

Montagna, P. (1997). *Modernism vs Postmodernism in Management Accounting. Critical Perspectives on Accounting*. 8, 125 – 145.

Power, M. & Laughlin, R. (1992). *Critical Theory and Accounting, in M. Alvesson & H. Willmott, Critical Management Studies* (London: Sage).

Previts, G. J. y Merino, B. (1998). *A history of accountancy in America the cultural significance of accounting. 2nd*. Ohio State: University Press.

Schneider, D. (1981). *Historia de las teorías de la economía de la empresa*. München.

Tinker, A; Merino. B.D; Neimark, M. D. (1982). *The normative origins of positive theories: ideology and accounting thought. Accounting, Organizations and Society*, 7 (2), 167-200.

Vlaemminck, Joseph H. (1961). *Historia y Doctrinas de la Contabilidad*. España: Editorial E.J.E.S.

Zeff, S. A. (1982). *The accounting postulates and principles controversy of the 1960's*. New York: Garland Publishing Inc.

La retórica en la normativa contable argentina: análisis de la rt 21 y la consolidación de los centros de servicios compartidos en grupos económicos

Greco, Norali (FCE – UBA)

INTRODUCCION

El presente trabajo se propone analizar los elementos de análisis de la Retórica respecto de la Resolución Técnica 21⁵¹ de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE) sobre “Valor patrimonial proporcional. Consolidación de estados contables. Información a exponer sobre partes relacionadas. Sustitución de las resoluciones técnicas (FACPCE) 4/1984 y 5/1984”. Es así que el estudio se propone analizar que no solo se trata de cumplir con nuevos requerimientos de normas contables, sino que se busca de persuadir el uso de las mismas en beneficio de los usuarios de la información de estados contables consolidados de grupos económicos multinacionales en Argentina.

A su vez los cambios introducidos en la normativa Civil y Comercial, en el llamado nuevo Código Civil y Comercial de la Nación (CCyC)⁵² modificó la ley de sociedades (hoy llamada Ley General de Sociedades) admitiendo las sociedades unipersonales, permitiendo así que las empresas extranjeras en lugar de tener que determinar un socio, muchas veces insignificante en el porcentaje de participación, puedan ser propietarias del 100% del Centro de Servicios Compartidos (CSC) (en caso que se cree como una empresa más del grupo).

LOS CSC Y LA CONSOLIDACION DE ESTADOS CONTABLES

Para comenzar con el análisis, se puede citar a los autores López Santiso y Passalacqua⁵³ en su obra sobre Consolidación de estas contables, que explican que las empresas al igual que las personas físicas, buscan agruparse a los fines de alcanzar diversos objetivos.

En el libro de Pahlen Acuña⁵⁴, en el capítulo que se tratan las “Inversiones Permanentes” se explican dos razones por las que se persiguen las combinaciones empresarias:

- Combinación horizontal: es un conjunto económico integrado por entidades que explotan ramas similares.

⁵¹ RT (FACPCE) 21. Separatas de Legislación. Resoluciones Técnicas Vigentes. Errepar. Buenos Aires. Argentina. 2015.

⁵² Aprobado por ley 26.994. Promulgado según decreto 1795/2014

⁵³ López Santiso Horacio y Passalacqua Enrique Víctor. Consolidación. Segunda Edición. Ediciones Macchi. Buenos Aires. Argentina. 1988

⁵⁴ Pahlen Acuña Ricardo y Otros. Contabilidad Pasado, Presente y Futuro. La Ley. Buenos Aires. Argentina. 2009.

- Combinación vertical: este tipo de conjunto económico lo forman entidades que desarrollan actividades integradas unas con otras.

Ante esta visión tradicional se puede observar una diferencia con el concepto de Centro de Servicios Compartidos (CSC)⁵⁵: es una entidad organizacional independiente que provee servicios bien definidos a más de una unidad (que puede ser una división, un programa o una unidad). Así se denomina a los servicios prestados por una única unidad organizativa –usualmente llamada Centro de Servicios Compartidos– a otras unidades. Son unidades organizativas independientes que presentan las siguientes características: prestan servicios claramente definidos, son responsables del manejo de los costos, la calidad y la oportunidad de los servicios suministrados, tienen sus propios recursos (tanto humanos como tecnológicos), instrumentan acuerdos contractuales con sus clientes en busca de mejorar el uso de los recursos (economías de escala para minimizar costos; aprovechamiento de la tecnología; estandarización/coordiación) y mejorar el nivel de servicios (enfoque en el servicio al cliente, superando la calidad y la oportunidad, aprovechamiento de la especialización, flexibilidad, liberación de tiempos en la unidades). En opinión de la autora se observa una nueva combinación transversal.

Siguiendo con el texto de López Santiso y Passalacqua⁵⁶, es así que surge que de la existencia de grupos de empresas, con cada vez más importancia en el mundo de los negocios, se ha exigido una contabilidad apta para informar sobre la actividad de las empresas individuales. La existencia de estados contables consolidados no elimina la necesidad de presentar estados individuales de los componentes del grupo, pues aquellos no satisfacen todas las expectativas de los interesados en la situación patrimonial y financiera de cada ente independiente.

Dado los intereses mencionados, es que se optó por analizar la normativa contable profesional relativa a la consolidación de estados contables desde la perspectiva del uso de la retórica.

LA RETORICA

Para comenzar es bueno destacar algunos conceptos sobre Retórica que se pueden extraer del texto “Retorica a Herenio”⁵⁷.

El texto, de autor desconocido aunque en la introducción de la obra se analiza bastante los posibles autores del texto, en primera medida se explica que la **Retórica** es el arte de hablar. Hay tres res clases de causas que el orador debe saber tratar, y son las causas Demostrativa, Deliberativa (persuasión y disuasión) y judicial.

La **demostrativa** es la que se realiza como elogio o censura de una persona determinada. La **deliberativa** se centra en la discusión política y comprende la persuasión y la disuasión. La **judicial** se basa en una controversia e incluye la acusación, penal o civil, y la defensa.

⁵⁵ Garzón Acosta, H. A. Servicios Compartidos. Cuadernos de Contabilidad. Pontificia Universidad Javeriana. 2002

⁵⁶ Op. citado.

⁵⁷ Autor desconocido. Retorica a Herenio. Editorial Gredos. Madrid. España. 1997.

Por su parte el orador debe tener cualidades de: invención, disposición, estilo, memoria y representación. La invención es la capacidad de encontrar argumentos verdaderos o verosímiles que hagan convincente la causa. La disposición ordena y distribuye los argumentos y muestra el lugar en que debe ser situado cada uno de ellos. El estilo sirve para adaptar a los argumentos de la invención las palabras y frases apropiadas. La memoria consiste en retener con seguridad en la mente las ideas y palabras a su disposición. La representación es la capacidad de regular de manera agradable la voz, el rostro y los gestos.

Se pueden conseguir estas cualidades por tres medios: la teoría, la imitación y el ejercicio. La teoría es el conjunto de reglas que permite un acercamiento sistemático y racional a la oratoria. La imitación nos estimula mediante el estudio atento a alcanzar la efectividad de otros oradores. El ejercicio es la práctica asidua y la experiencia constante en el hablar.

Entonces, de acuerdo al autor, podremos lograr el interés de los oyentes si resumimos brevemente los puntos esenciales de la causa y logramos su atención, pues quien desea escuchar con atención se muestra ya interesado. Lograremos su atención si prometemos que vamos a hablar de asuntos importantes, novedosos o extraordinarios, de cuestiones que se refieren al Estado, a los propios oyentes o si les rogamos que nos escuchen con atención y enumeramos los puntos.

Por otra parte, hay tres clases de narraciones. La primera es la que exponemos los hechos y presentamos todos los aspectos que nos son favorables. La segunda clase de narración se utiliza ocasionalmente para convencer, acusar, iniciar una transición o preparar algún punto. La tercera clase no se usa en los procesos legales, pero conviene ejercitarse en ella para poder tratar mejor en las causas reales las dos primeras clases de narración.

Una narración debe tener tres cualidades: brevedad, claridad y verosimilitud. Narrar los hechos con **brevedad** si comenzamos la narración en el punto preciso. Narraremos los hechos con **claridad** si los exponemos en el orden en que acontecieron, respetando su sucesión y la cronología en que ocurrieron o probablemente pudieron ocurrir. La narración será **verosímil** si la exponemos de acuerdo con lo que exige la costumbre, la opinión común y la naturaleza; si se respeta la duración de los hechos, la dignidad de los personajes, los motivos de las decisiones, la adecuación de los lugares.

La discusión nace de un conflicto entre el texto y su intención. Nace de la ambigüedad cuando la intención del autor es única pero el texto admite dos o más interpretaciones.

A continuación se expondrán cada elemento retorico como una Sección del presente trabajo en relación a la mencionada norma RT 21.

- **Auditorio**

El auditorio es la profesión contable argentina, y como se indica, se ha sometido a consulta pública la RT siguiendo los procedimientos establecidos. Para ello y como se detalla en el Anexo de la RT, como Fundamentos de la misma “En el período de consulta sobre el P6RT (Proyecto N° 6 de resolución técnica), la Comisión Especial de Normas de Contabilidad y Auditoría del Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECYT) resolvió incluir en el borrador de la Resolución

Técnica N° 18 (Normas contables profesionales: desarrollo de algunas cuestiones de aplicación particular), únicamente ciertas cuestiones vinculadas con la aplicación del valor patrimonial proporcional y la consolidación de estados contables y constituir una Comisión Especial de Estudio, aprobada por la Junta de Gobierno de la F.A.C.P.C.E., para que realizara un análisis integral de las Resoluciones Técnicas N° 4 (Consolidación de estados contables) y 5 (Medición contable de participaciones permanentes en sociedades sobre las que se ejerce control, control conjunto o influencia significativa), con el objetivo de continuar con el proceso de armonización con las normas internacionales de contabilidad”.

- **Persuasión**

Por el tipo de texto, se utiliza la persuasión destacándose el uso de *Ethos* (persuadir mediante la autoridad y personalidad) en mayor medida que el *Pathos* (persuadir por la emoción) y *Logos* (mediante razonamientos lógicos). Es esperable que en este tipo de textos el uso de lenguaje emocional sea muy limitado o inexistente.

- **Premisas**

La RT 21 al igual que otras normas tiene una estructura donde en una primera parte lugar se trata el proyecto de resolución técnica sobre “Normas Contables Profesionales: Valor patrimonial proporcional –Consolidación de estados contables– Información a exponer sobre partes relacionadas”, elevado por el Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT) a la FACPCE.

Luego se tratan los “considerandos” y en virtud de ello la Junta de Gobierno de la FACPCE Resuelve Aprobar las normas enunciadas en la segunda parte de la RT, Incorporar Y Reemplazar textos y referencias en otras RT, y concluir con su Recomendación a los Consejos Profesionales adheridos a la FAPCE la vigencia de la norma y su difusión.

- **Presentación**

Entre los “considerandos” de la RT, se menciona la necesidad por parte de la profesión contable argentina de elaborar un juego de normas contables armonizadas con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) del IASC, de acuerdo al marco conceptual de las normas contables profesionales aprobado por la FACPCE en la RT 16.

- **Selección y significación de datos**

Se detallan definiciones sobre “Control”, “Control conjunto”, “Influencia significativa”, “Método del valor patrimonial proporcional”, “Fecha de adquisición”, “Sociedad controlante”, “Sociedad controlada”, “Grupo económico”, “Método de consolidación total”, “Método de consolidación proporcional”, “Método de consolidación en una sola línea”, “Estados contables consolidados”; “Estados contables individuales de la sociedad controlante”, “Participación minoritaria”.

- **Analogía**

Se hace una analogía entre los estados consolidados como si se tratara de una sola empresa. Cuando se definen los objetivos de los estados consolidados se establece que “tienen por finalidad presentar la situación patrimonial, financiera y los resultados de las operaciones de un grupo de sociedades relacionadas en razón de un control común, ejercido por parte de una sociedad, *como si el grupo fuera una sola sociedad con una o más sucursales o divisiones*. Ello implica presentar información equivalente a la que se expondría si se tratase de un ente único, desde el punto de vista de los socios o accionistas de la sociedad controlante. De este modo, los estados consolidados suplen una deficiencia de la información disponible sobre los conjuntos económicos porque permiten apreciar su tamaño, volumen de operaciones, situación patrimonial, financiera y resultados de sus operaciones”.

- **Metáfora**

Se utilizar el término “profesión contable argentina” como si se tratara de una persona o una entidad, cuando en realidad se refiere a un colectivo de profesionales contadores públicos que se encuentran interesados en la aplicación de normativa armonizada con las NIIF. Se utiliza esa expresión como una idea de dar una entidad a un grupo representativo de profesionales.

LA RT 21

Como explican López Santiso y Passalacqua⁵⁸ La organización federal que rige en la profesión contable, las facultades para emitir normas técnicas profesionales recaen exclusivamente en los Consejos de cada jurisdicción. Por lo tanto, las resoluciones técnicas de las FACPCE tienen el carácter efectivo de “propuestas”, que luego los Consejos deben sancionar para que puedan tener vigencia efectiva.

También al referirse a las normas, los autores indican que “el excesivo detalle de las normas y su extremada rigidez mecanizan la función profesional y la dotan de una automaticidad que no condice con el sentido de la labor técnica de un contador. Las normas deberían ocuparse de los aspectos generales y solo introducirse en aquellos puntos de detalle necesarios para que puedan funcionar armónicamente, sin caer en minuciosidades que les quitan claridad. La excesiva minuciosidad, por otra parte genera el riesgo de omitir situaciones dado que es imposible prever la totalidad de los casos que se presentan en la práctica”.

Del párrafo precedente se puede observar una mirada de avanzada sobre el tema de la normativa en la profesión contable, y específicamente con los CSC, ya que en la RT 21 se definen las sociedades que integran los estados contables consolidados, aunque desarrolle actividades muy heterogéneas respecto de las del resto de las sociedades del grupo también hay que incluirla en la consolidación, ya que la omisión por esa razón no está justificada, ya que se suministra mejor información consolidando también esta sociedad y presentado

⁵⁸ Op citado.

acorde la sección 8 de la RT 18 la información por segmentos. Esto está en línea con la NIC 27.14 (versión revisada en el año 2000).

Es por ello que se puede observar el uso de la Retórica en la redacción de la RT 21, ya que da una serie de definiciones para que la profesión contable, no solo por verse obligada por tratarse de una norma, sino también por la persuasión de definir qué se entiende por “Control”, o por “Control Conjunto”, “Influencia significativa”, como primer medida para ver si se entiende que la empresa en la que se ha realizado una inversión se entiende que se ve alcanzada por estas definiciones y por tanto se deba consolidar con el los estados financieros del grupo. También se explaya la RT 21 en su sección 3.2 en los tipos de relación comprendidos.

Entonces aplicando la retórica, se persuade a la audiencia de profesionales a aplicar la RT vigente para que se puedan mostrar los resultados del grupo en formar consolidada. También se obtuvo consenso para que la actual LGS permita una figura social que los grupos económicos precisaban para facilitar sus operaciones.

LA LGS

Retomando la lectura de la actual LGS en su artículo 1, establece

“Art. 1 - Habrá sociedad si una o más personas en forma organizada conforme a uno de los tipos previstos en esta ley, se obligan a realizar aportes para aplicarlos a la producción o intercambio de bienes o servicios, participando de los beneficios y soportando las pérdidas. La sociedad unipersonal solo se podrá constituir como sociedad anónima. La sociedad unipersonal no puede constituirse por una sociedad unipersonal.”

El Consejo Profesional de La Pampa analiza la LGS, y en particular sobre este artículo indica: “En el contrato constitutivo societario de la ley anterior era condición esencial la pluralidad de socios (2), debiéndose mantener durante toda la vigencia del contrato social; de lo contrario, era causal de disolución [art. 94, inc. 8), LSC]. Señala Eduardo M. Favier Dubois que la nueva figura puede utilizarse en dos casos: Primero, el de la subsidiaria, totalmente integrada por una empresa extranjera que, al contar con la figura de la sociedad unipersonal, podrá ser la única socia fundadora de una sociedad local (filial), sin verse sometida a los riesgos “de agencias” que derivarían de la necesidad de contar con otro socio local. En segundo término, para las empresas nacionales de cierta envergadura, o las que ya están sometidas al artículo 299 de la LSC (con tres síndicos y tres directores), la posibilidad de establecer unidades de negocios con patrimonios y personalidad jurídica diferenciada.”⁵⁹

Se consideró útil mencionar este cambio a la LGS debido a lo reciente del cambio y al impacto que puede tener en la conformación de grupos económicos.

⁵⁹ Análisis exegético de la reforma en la ley de sociedades (L. 26994) accedido el 21 de agosto de 2016:

<http://www.cpcelapampa.org.ar/media/cursos/ANALISIS%20EXEGETICO%20DE%20LA%20REFORMA%20EN%20LA%20LEY%20DE%20SOCIEDADES.pdf>

Al simplificarse, para las grandes empresas, la creación de sociedades de un único socio se favorece el establecimiento de nuevas empresas pertenecientes a grupos económicos, y en particular a los CSC -cuando se creen como una empresa individual respecto del resto de empresas del grupo en el país-, el mismo deberá realizar su estado contable individual que luego consolidará con el de la empresa controlante.

CONCLUSION

En relación con la normativa mencionada y en particular con los Centros de Servicios Compartidos (CSC), que son objeto de estudio de la autora, al tratarse de una organización dentro de las empresas multinacionales, se deben consolidar en el total del grupo económico, a pesar de tener una actividad muy heterogénea respecto al grupo. En ese sentido la RT 21, que además pretende armonizar con las normas internacionales, deja claro esa postura y para ello se puede observar el uso de la retórica, por medio de la persuasión, del uso de metáforas, significación de datos para que la profesión contable apruebe esta normativa en beneficio de los usuarios de dicha información.

Los cambios en la normativa legal sobre sociedades facilitan la operatoria de las empresas controlantes respecto de sus de empresas controladas y es por ello que los mencionados usuarios de la información contable, al decir de López Santiso y Passalacqua⁶⁰ los entes públicos, la gerencia, los accionistas, los potenciales inversores, entidades financieras, los proveedores, necesitan contar tanto con la información individual de las empresas que conforman el grupo, como así también del grupo como una única entidad. En este sentido la retórica se manifiesta mediante la analogía cuando en la RT 21 se habla de los estados contables consolidados como el de una única empresa.

De todo el análisis realizado surge también una nueva visión del análisis de estados contables consolidados: el CSC (excepto que se provean servicios a terceros externos al grupo) es una empresa muy diferente al resto de las entidades del grupo, que persigue objetivos específicos. En opinión de la autora, ya no se trata solo de buscar una integración vertical (entidades que desarrollan actividades integradas unas con otras) u horizontal (entidades que explotan ramas similares) como se plantea en las publicaciones sobre el tema, sino que se trataría de una **integración transversal** ya que presta servicios a diferentes empresas del grupo. Y en este sentido la RT 21, en el uso de la significación de diversos datos, deja aclarado que aun cuando una de las sociedades, en este caso el CSC, realice una actividad muy heterogénea también debe consolidar en el total del grupo económico.

⁶⁰ Op. citado.

BIBLIOGRAFIA

Libros

DESCONOCIDO. Retorica a Herenio. Editorial Gredos. Madrid. España. 1997.

LOPEZ Santiso Horacio y PASSALACQUA Enrique Victor. Consolidación.
Segunda Edición. Ediciones Macchi. Buenos Aires. Argentina. 1988

PAHLEN ACUÑA Ricardo y Otros. Contabilidad Pasado, Presente y Futuro. La
Ley. Buenos Aires. Argentina. 2009.

Artículos

Garzón Acosta, H. A. Servicios Compartidos. Cuadernos de Contabilidad.
Pontificia Universidad Javeriana. 2002.

Normativa

RT (FACPCE) 21. Separatas de Legislación. Resoluciones Técnicas Vigentes.
Errepar. Buenos Aires. Argentina. 2015.

CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION, aprobado por ley 26.994.
Promulgado según decreto 1795/2014

Links de Internet

Análisis exegético de la reforma en la ley de sociedades (L. 26994) accedido el
21 de agosto de 2016:

<http://www.cpcelapampa.org.ar/media/cursos/ANALISIS%20EXEGETICO%20DE%20LA%20REFORMA%20EN%20LA%20LEY%20DE%20SOCIEDADES.pdf>

CARISMA Y EMPRESA: ALGUNOS RASGOS DE LA ECONOMÍA DE COMUNIÓN EN LA ARGENTINA

Groppa, Octavio (UCA)

Introducción

El presente trabajo indaga sobre los rasgos de los empresarios asociados al proyecto “Economía de Comunión” en la Argentina. El interés surge al advertir que estos empresarios no responden al estereotipo supuesto por el modelo neoclásico ni por la escuela austríaca. La información fue recogida mediante entrevistas en profundidad a varios empresarios durante una investigación sobre empresas y bien común desarrollada en 2014 (Groppa y Sluga 2014).

El proyecto de investigación planteaba como objetivo genérico aumentar el conocimiento sobre la situación de las empresas de EdC en nuestro país y quedaba especificado a partir en preguntas como las siguientes:

¿Se trata la EdC de un proyecto factible de ser reproducido a nivel general o es en cambio una experiencia restringida al ámbito de las motivaciones religiosas? ¿El ideal perseguido es susceptible de realización en contextos en los que la corrupción es moneda corriente o requiere de actitudes extraordinarias o heroicas? La pregunta fue contestada de manera positiva por Zamagni (2003). Por su parte, Bruni y Uelmen (2006) reconocen que se trata de una experiencia de hondas motivaciones religiosas. Sin embargo, no por ello se trata de una utopía impracticable.

En cuanto a los empresarios, ¿cuáles son las motivaciones que los llevaron a asociarse al proyecto? ¿Qué particularidad tiene la gestión de una empresa EdC? ¿Cómo se previenen o resuelven los conflictos laborales? ¿Existen mediciones respecto de ahorro de costos en este sentido?

Parte de estas respuestas fueron respondidas mediante una encuesta cuantitativa desarrollada a las empresas, publicada en otra parte (Groppa 2016). Aquí se presenta la sección cualitativa de la investigación mencionada.

Rasgos de la Economía de comunión

Aspectos generales

La Economía de Comunión (EdC) es un movimiento de empresarios que procura desarrollar empresas donde el valor de la persona y la conformación de la comunidad están en el centro. En este sentido, puede interpretarse como una expresión de la economía civil (Bruni y Zamagni 2007).

El Proyecto EdC nace en 1991 a partir de una idea propuesta en Brasil por la fundadora del Movimiento de los Focolares, Chiara Lubich. La intuición fundamental fue la de crear una nueva economía inspirada en la “cultura del dar” –en contraposición a la “cultura del tener” (Araujo 1999)– y teniendo como norte la utopía de la humanidad “sin indigentes” (Bruni 2009: 21-23). El punto es que el

principio rector de las empresas de EdC es crear fraternidad, lo cual lleva a concebir el poder de modo compartido (Bruni 2009: 135, 140).

Puede reconocerse como una forma particular de la creación de valores compartidos (Porter y Kramer 2011). Desde un punto de vista teórico, la EdC, en el marco de la economía civil, supone una crítica a la concepción del sujeto solipsista moderno, que busca tan sólo maximizar su bienestar individual concebido de *manera* instrumental, modelo predominante en la teoría económica (Bruni 2000; Sen 1977). Al contrario, la idea subyacente al proyecto de EdC es una antropología relacional, que sitúa al ser humano en su dimensión social constitutiva (Bruni y Zamagni 2003; Crivelli 2003).

Las empresas de EdC son gestionadas con una racionalidad más amplia que la que les endosa la teoría económica a los empresarios (Ruiz 2014). García Garcimartin (2005) considera que entra así en el análisis económico una nueva racionalidad —la racionalidad de comunión—, caracterizada por un comportamiento humano con una dimensión de grupo universal superando la racionalidad individualista o solo grupal.

Esta racionalidad es también “expresiva” (Bruni 2000), en tanto la gestión económica está regida por un razonamiento no instrumental, esto es, por el deseo de “expresar” con dicho comportamiento algo de la propia personalidad o de los propios valores.

Por último, se destaca la característica de “no-condicionalidad” (Bruni 2000). La reciprocidad se entiende comúnmente en economía como la incorporación de un elemento de “condicionalidad”; es decir, yo realizo una determinada acción donante en la medida en que espero algo por parte del otro. La racionalidad de comunión, en cambio, no está condicionada *ex ante*, aunque para la realización de la relación fraterna si está condicionada *ex post*, pues se necesita la reciprocidad para alcanzar la fraternidad.

En este marco, las ganancias empresarias son concebidas como un medio, no como un fin (Bruni 2009: 24). De hecho, este nuevo modo de gestión empresarial se encarna en la particular forma de distribución de los beneficios que propone el proyecto, que debe realizarse entre: la reinversión en la empresa, la distribución entre necesitados o indigentes, la promoción de la cultura del dar para la generación de “hombres nuevos” que estén movidos por esta cultura de comunión (Lubich 2000) □.

En palabras de los propios hacedores de la EdC, el sistema “tiene como finalidad contribuir, a la luz del Carisma de la Unidad, a dar vida a empresas fraternales que sientan como misión suya erradicar la miseria y la injusticia social, contribuyendo a edificar un sistema económico y una sociedad humana de comunión” (Ferrucci 2012).⁶¹

Existe, por tanto, un importante fundamento de orden valórico o incluso religioso que motiva y orienta el accionar de los empresarios, lo que supone un importantísimo compromiso de la voluntad (Gold 2004). Este compromiso es sostenido y alimentado en los encuentros frecuentes para intercambio de experiencias y formación que realizan los empresarios adheridos al movimiento.

⁶¹ El “carisma de la unidad” es el nombre que se le da a la misión y motivación del Movimiento de los Focolares.

En otras palabras, las empresas de EdC operan en el mercado, pero su objetivo primario no es la maximización de la rentabilidad del capital, sino la creación de confianza. El motivo del beneficio se encuentra subordinado a las relaciones humanas. Esta opción se plasma principalmente en una atención a las personas en situación de desventaja, así como en la apuesta al fortalecimiento del Proyecto EdC, más allá de los cálculos de relación costo-beneficios inmediata.

Podríamos decir que las empresas de EdC tienen un espectro complejo de objetivos –que a la mirada convencional pueden parecer incluso contradictorios (Ruiz 2014, las llama “anomalías”)– que abarca desde la búsqueda del lucro hasta la ayuda a los marginados, la atención a los problemas que los propios integrantes puedan tener y el cuidado del medio ambiente. Asumir la complejidad de la realidad sería una forma de evitar los reduccionismos y concentraciones de riqueza propios del capitalismo.

Pero aunque los objetivos forman un entramado complejo, están jerarquizados. El móvil último es el aporte a la creación de un mundo sin personas pobres. Por lo tanto, el motivo de la reducción de la pobreza a partir de la creación de trabajo y la innovación, es rector.

Fraternidad con los empleados

El espíritu que anima a los empresarios tiene profundas manifestaciones en la gestión de la empresa. El fortalecimiento de las relaciones humanas es entendido como un modo fraterno de vincularse con los otros empresarios, los trabajadores, los clientes. Incluso las personas en situación de pobreza ayudadas por el proyecto son consideradas miembros esenciales, pues en la medida en que logran salir de la trampa de la exclusión, pasan a formar y enriquecer la comunión. Un denominador común señalado por los empresarios de distintas partes del mundo es sin duda la vivencia de situaciones inesperadas, gratuitas, de “exceso” no calculado, que benefician a todas las partes. En el *argot* del movimiento se lo llama “el ciento por uno”, en referencia a la promesa de recibir el ciento por uno hecha por Jesús de Nazaret a sus seguidores (véase la nota 2, o también Ruiz 2014).

Lo novedoso de estas empresas, entonces, radica en la incorporación de la gratuidad y la reciprocidad como dimensión habitual y primordial de actividades y decisiones. La reciprocidad es concebida como gratuidad mutua; no se trata del intercambio de bienes equivalentes, si por este valor igual ha de entenderse el determinado por el mercado (precio).

Algunas experiencias servirán para ilustrar esto. No es extraño, por ejemplo, que los directivos sometan a discusión con los trabajadores decisiones que pueden ir desde modos de producción (de manera que los trabajadores puedan aportar la innovación que surge del conocimiento experto de una tarea) hasta inversiones, o bien cuestiones relativas al personal (contratación, despidos, premios, castigos).

Una empresaria señaló en la entrevista que muchas veces se objeta que los valores y principios de EdC son *naïf* o utópicos, pero que, muy por el contrario, se viven diariamente de manera muy concreta. Por ejemplo, “desarrollar las capacidades de los empleados” deja de ser solo una frase en la medida en que los empresarios asumen el compromiso de ayudar a cada empleado a desarrollar sus potencialidades al máximo en aquellas áreas donde se destacan. Para ello, es necesario estar al tanto de las cualidades de cada miembro del grupo, permitirles llevar adelante sus propias iniciativas y alentarlos a tomar

riesgos. De tal forma, el empresario EdC procura incentivar constantemente a los empleados, favoreciendo su creatividad en beneficio para el conjunto. Otro empresario manifestó que es frecuente que ante decisiones de producción se los consulte por su parecer. Ello, como fue reconocido hace tiempo por los especialistas en administración, tiene beneficios como favorecer la innovación a partir de los puestos de trabajo y aumentar la satisfacción de los empleados con su tarea y en la empresa. En el primer caso, se trata de una innovación concreta que a menudo advierte problemas o realiza mejoras que no pueden ser generadas desde una mirada más general. En el segundo, mejora el clima general de trabajo, favorece la identificación de los empleados con la compañía y, en última instancia, vuelve más placentera la vida en la empresa.

De las declaraciones de varios empresarios surge que el fomento de la participación y el trabajo en grupo son otras actitudes constantes, junto con la preocupación por la formación de los trabajadores y la particular atención que se dispensa a quienes atraviesan momento de necesidad (económica, por enfermedad u otro tipo). Todo esto crea un clima de buena predisposición y confianza mutua, con efectos cohesionantes hacia el grupo (sinergia).

En este punto, sin embargo, también es preciso señalar que esta modalidad a veces también es fuente de conflictos. En una empresa los empleados señalaron que esta atención personalizada a las necesidades de cada uno genera a veces sentimientos de injusticia o incluso de envidia en otros compañeros. Esas situaciones son invariablemente expuestas al diálogo y muchas veces superadas cuando a quien se sintió en desventaja le llega el momento de recibir su atención o beneficio singular.

Es usual que empresarios y trabajadores se reúnan periódicamente para verificar la calidad de las relaciones interpersonales. De tal forma, la inevitable aparición de conflictos propios de toda relación humana encuentra un cauce para ser canalizada. Todos los empresarios entrevistados respondieron sin titubeos que el modo de resolver los conflictos es el diálogo directo y franco.

En general, la amplia mayoría de los empleados de estas empresas conocen los principios sobre los que está fundada. Algunos de ellos participan incluso en los encuentros entre empresas. Para lograr la adhesión a los valores, la primera instancia importante es la selección del personal, en las que se evalúan estos aspectos.

Fraternidad con las demás empresas

La relación con las demás empresas de su medio sigue el mismo estilo, sean proveedoras, clientes o, incluso, competidoras. La actitud constante de coherencia con los ideales es reconocida y a menudo produce como respuesta comportamientos impensados en otro contexto. A la hora de invertir, por ejemplo, el empresario EdC busca abrir nuevos mercados, en vez de disputárselos a empresas ya existentes. Ello ata la creación de valor en la empresa a la innovación más que a la competencia.

Los empresarios dan testimonio de multitud de experiencias de fraternidad en las que han experimentado que “dar es recibir”, en el sentido de que los riesgos que

han asumido ayudando a otros se han visto más que recompensados en el corto plazo de manera inesperada.⁶²

Así como están estos casos que podríamos llamar de “construcción de fraternidad”, también existen ejemplos “destrucción” de la no-fraternidad, en el sentido de evitar acuerdos o negocios que suponían la transgresión de alguna norma ética. El ejemplo más típico es la negación radical al pago de cualquier

⁶² Entre multitud de sorprendentes anécdotas escuchadas de los empresarios podemos destacar las siguientes:

- Una empresa que realiza servicio de aparatos electrodomésticos se caracteriza por tener entre sus empleados a personas con problemáticas varias: discapacitados, ex convictos, o con algún tipo de adicción. En una ocasión su dueño contrató a un joven con problema de adicciones. Dos meses más tarde debió realizar un depósito de \$6.500 en una escribanía. Era urgente y la única persona disponible era este joven. El dueño decidió apostar a él y le dio el dinero. Después de más dos horas el empleado regresó, habiendo realizado su mandato, sorprendido de que alguien hubiera confiado en él. Más allá del final feliz, este reflexionó que aunque se hubiese llevado el dinero igualmente habría estado satisfecho de haber obrado como lo hizo.
- Una fábrica de galletas contrata a una persona no vidente para armar cajas. Cuando realizó la búsqueda para cubrir el puesto no analizó primariamente las condiciones personales para cumplir con las tareas requeridas, sino que se consultó quién estaba necesitado de trabajo.
- Un corralón de materiales vendió a precio mayorista (y, por tanto, más bajo) a un competidor que lo había enfrentado con una política sumamente agresiva pero que entonces se hallaba en dificultad financiera y le había solicitado comprarle unas bolsas de cemento para no perder un cliente. Desde entonces, la relación entre ambas empresas cambió (aunque este hecho de solidaridad no fue suficiente para evitar la quiebra de la empresa más tarde).
- En la crisis de 2001, una empresa que fabrica luminarias para espacio público pasaba por una situación económica y financiera crítica. Antes de realizar la convocatoria de acreedores, los dueños reunieron a los empleados y les pidieron a todos que comenzaran a buscar trabajo, y que los primeros que consiguieran los tomaran, sabiendo que los mejores se irían primero. Se solicitó esto especialmente a aquellos empleados más jóvenes que no tuvieran cargas de familia. Ocurrió lo que se había previsto. Incluso los trabajadores decidieron realizar una actividad alternativa aprovechando bienes de la empresa: organizaron una parrilla (Ruiz, 2014,159). Sin embargo, el haber dado nuevas responsabilidades a los trabajadores restantes les hizo mostrar habilidades que no habían tenido oportunidad de desarrollar previamente. Ello generó una gran confianza y fidelidad. Cuando la empresa volvió a crecer en los años sucesivos, los empleados que se habían ido pidieron regresar y fueron reincorporados.

No todas, por supuesto, son experiencias felices. Una empresa de servicios de electrodomésticos, por ejemplo, que realiza servicio oficial de mantenimiento de electrodomésticos, se encontraba al momento de esta investigación en convocatoria de acreedores desde hacía más de un año, a raíz de que las empresas fabricantes le actualizan sus honorarios según el índice de precios que manipulaba el INDEC. En virtud de ello, debió reducir su dotación de 60 a 23 empleados. Sin embargo, la radicalidad del compromiso del empresario se observa, por ejemplo, en que la primera decisión que tomó cuando comenzó la situación crítica fue vender su auto particular. En todo caso, lo importante es señalar que la empresa de EdC procura atravesar aún las situaciones adversas de un modo fraterno.

⁶² Información obtenida en entrevista a un empresario EdC.

tipo de soborno. Ello implica a menudo el incurrir en costos (sobre todo cuando quien lo solicita es un agente de la administración pública, pues incrementa los trámites que son normalmente exigidos o se ponen otro tipo de trabas burocráticas como forma de proteger su “negocio”) o perder contratos (de nuevo, típicamente con el Estado).

En el campo privado se puede mencionar la negativa a asociarse con empresas que no compiten de manera justa o cuentan con prácticas de trabajo no éticas o con bienes cuyo origen no puedan garantizar, aunque los precios fueran convenientes.

Destino de los beneficios

Las empresas de EdC dividen en tres partes los beneficios obtenidos: una porción para reinvertir en la empresa, una segunda destinada a la asistencia o desarrollo social y una tercera a solventar los gastos para la difusión del proyecto y la formación de empresarios. Pues, como toda experiencia económica novedosa, requiere un esfuerzo reeducativo importante para que los modos de obrar convencionales no terminen ahogando lo nuevo. Si bien la propuesta inicial de Ch. Lubich (2003) era la división en tercios del excedente, la dinámica de los negocios llevó a flexibilizar esta posición, que hoy queda a conciencia de cada empresario.

Respecto de la porción destinada al mejoramiento de la vida de personas en situación de desventaja, hasta el año 2012 estos fondos eran remitidos por las empresas a la sede central del Movimiento de los Focolares, en Roma, a través de la estructura del propio movimiento. Un comité establecía los criterios de distribución desde una perspectiva global. Los destinos principales son el desarrollo de actividades productivas, becas de capacitación, complemento de ingresos, atención médica y vivienda (Bidone 2012).

Vale aquí mencionar que el mecanismo manifiesta la íntima relación entre el Movimiento de los Focolares y la EdC. Esta situación puede ser una limitante a la hora de incorporar empresas cuyos integrantes no sean miembros del citado movimiento. Por otra parte, la centralización de los recursos puede ir en desmedro del compromiso local e, incluso, atentar en el mediano plazo contra los montos mismos aportados y el grado de compromiso de parte de los empresarios, pues la centralización puede traer de la mano la burocratización del proceso, la descontextualización de la ayuda, el anonimato y el desconocimiento del destino final del propio aporte.

Quizá producto de estas posibilidades, en 2013 el comité central aceptó un pedido realizado por algunos empresarios, que constaba en poder contabilizar como aporte social las ayudas, transferencias e inversiones que éstos realizaban en su propio lugar, según su criterio.ⁱ

Conclusiones

La investigación cualitativa realizada a empresarios de la EdC buscó conocer los las motivaciones que tienen, de modo de comprender los rasgos fundamentales que los caracterizan. Ciertamente, se trata de personas con una fuerte motivación ética o religiosa que los lleva a desarrollar la actividad económica como forma de vida orientada por esos valores rectores. Las características típicas del empresario –entusiasmo, innovación, permanente imaginación al servicio de la producción, creación de proyectos– fueron claramente reconocidas en las personas entrevistadas. Sin embargo, la sujeción de las ideas a los

valores es un rasgo distintivo, que llama la atención especialmente en situaciones críticas.

Los encuentros frecuentes para intercambio de experiencias que realizan los empresarios son fundamentales para mantener la motivación y el apoyo mutuo. Ello facilita enormemente ese modo de obrar no convencional como el descripto. De tal forma, las empresas de EdC conforman “clusters de sentido”, más que productivos, que les han permitido a muchas de ellas incluso sobrevivir cuando las condiciones económicas hubieran indicado cerrar las empresas.

La creación de confianza en todas las direcciones es fundamental para atravesar y resolver los conflictos de variado tipo que se presentan. En este sentido, todos los empresarios entrevistados tenían algún tipo de vínculo con el Movimiento de los Focolares. Como no se trata este de un requisito para participar de la EdC, la ampliación de la convocatoria, después de los primeros veinticinco años de plasmación y fortalecimiento de la propuesta, será un interesante desafío.

Bibliografía

Libros y artículos

Arantes da Cruz, Iracema y Gian-Maria Bidone (2012). “Destino de los beneficios y las aportaciones personales”, en *Memoria EdC 2011-2012*, Asoc. Internacional de Economía de Comunión, Génova, 4-6.

Araujo, V. (1999). ¿Qué persona y qué sociedad para la “Economía de Comunión”? In *Humanizar la economía. Reflexiones sobre la “Economía de comunión”* (pp. 17–28). Buenos Aires: Ciudad Nueva.

Bidone, Gian-Maria (2013). “Un 27% más de beneficios compartidos”, en *Memoria EdC 2012-2013*, Asoc. Internacional de Economía de Comunión, Génova, 4-6.

Bruni, L. (2000). Hacia una racionalidad económica “capaz de comunión”, en *Humanizar la economía* (pp. 41 – 70). Buenos Aires: Ciudad Nueva.

Bruni, L., & A. J. Uelmen (2006). Religious values and corporate decision making: The Economy of Communion project. *Fordham Journal of Corporate & Financial Law*, 11(3).

Bruni, L., & S. Zamagni (2003). Persona y Comunión: herramientas para una refundación relacional del discurso económico, en *Persona y Comunión* (pp. 9 – 28). Ciudad Nueva.

Caravaggio, Leonardo (2010). “¿Es el proyecto de Economía de Comunión capaz de producir el cambio social prometido? Puesta a prueba en la realidad argentina de una propuesta de economía alternativa que crece en el mundo.” Tesis de grado en Economía, UBA.

Crivelli, Luca (2013). “Historia y geografía del universo EdC”, en *Memoria EdC 2011-2012*, Asoc. Internacional de Economía de Comunión, Génova, 3.

EdC. (2012). *Rapporto EdC 2011-2012. Il momento dei giovani imprenditori*. Genova.

Ferrucci, Antonella (2012). “Carta de identidad de la EdC”, Disponible en <http://edc-online.org/es/empresas/carta-de-identidad-de-la-edc.html>.

García Garcimartin, Antonio (2005). Economía de Comunión: La Fraternidad en economía desde la Doctrina Social de la Iglesia Católica, Universidad San Pablo-CEU, España. Ponencia presentada en Primer Encuentro Internacional sobre Economía y religión, EUMED.

Gold, L. (2004). The “Economy of Communion”: A Case Study of Business and Civil Society in Partnership for Change, en *Development in Practice*, 14(5), 633–644.

Groppa, O. y M. L. Sluga (2014), “Empresas para el bien común”, Informe final de investigación. Proyecto de investigación “Economía, don y reciprocidad”, Centro de Estudios en Economía y Cultura, Pontificia Universidad Católica Argentina.

Groppa, O. (2015), “Empresas y bien común. Caracterización de las empresas de Economía de Comunión y empresas B en la Argentina”, *Cultura Económica* 89, 8-24.

Lubich, C. (2000). La experiencia “Economía de Comunión”: una propuesta de gestión económica que nace de la espiritualidad de la unidad, en *Humanizar la economía* (pp. 9 – 16). Ciudad Nueva.

Lubich, Ch. (2003). *Economía de Comunión. Historia y profecía*, Ciudad Nueva, Buenos Aires

Porter, M., & Kramer, M. R. (2011). The big idea: creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1), 2.

Ruiz, J A. (2014). Preferencias sociales y racionalidad en la conducta empresaria. Un estudio de caso. Tesis doctoral, UBA, Facultad de Ciencias Económicas.

Sen, A. (1977). Rational fools. A critique of the behavioural foundations of economic theory. *Philosophy and Public Affairs*, 6, 317–44.

Zamagni, S. (2003). La Economía de Comunión y los desafíos de la globalización, en *Persona y Comunión* (pp. 101 – 110). Ciudad Nueva.

Páginas web

<http://edc-online.org/es/>

<http://www.mariapolis.org.ar/>

MODELO MANAGEMENT: LA ÉTICA NEOLIBERAL EN EL ESTUDIO DE LA ADMINISTRACIÓN

Un abordaje acerca de los enfoques epistemológicos y organizacionales predominantes en la formación de los futuros profesionales

Herrera, Pablo **(FCE-UBA)**

Stein, Natalia **(FCE-UBA)**

Haddad, Verónica **(FCE-UBA)**

Palabras clave: universidad, administración, modelo management

RESUMEN

En la actualidad, la construcción y enseñanza de la disciplina administrativa en el ámbito de la educación superior es abordada de modo predominante a través del Management como el modelo de gestión mediante el cual se estudian y administran las organizaciones.

Este modo particular de comprender a la Administración se reconoce a sí mismo como un instrumento que permite conducir a las organizaciones hacia el cumplimiento de sus objetivos maximizando los niveles de eficiencia, productividad y rentabilidad de un modo técnico, científico y racional, carente de posiciones ideológicas específicas. Sin embargo, el Management opera en la realidad como una extensión del modelo económico neoliberal, trasladando sus principios, fundamentos, técnicas y propósitos hacia el ámbito de la gestión organizacional.

La hegemonía del modelo Management, materializada en los programas, contenidos y bibliografía predominantes en el ámbito académico, opera sobre el objeto de estudio de la disciplina, construyendo un enfoque organizacional orientado hacia la gestión de la gran empresa multinacional. Se acota así el universo de conocimientos y herramientas del futuro profesional para gestionar otro tipo de organizaciones, como pequeñas y medianas empresas, organismos estatales, instituciones de la sociedad civil, organizaciones de la economía social y emprendimientos propios.

Frente a este escenario se plantean opciones de reformas sobre determinados aspectos de la malla curricular tendientes a ampliar el enfoque organizacional sobre el objeto de estudio de la Administración mediante la construcción de modelos alternativos de gestión que propongan un abordaje complejo de la disciplina desde matrices epistemológicas, éticas y organizativas diversas.

Business schools do well training people in the functions of business, but that's not the same thing as a manager. To think that courses in marketing and finance equip you to run a public hospital is stark raving mad. Hospitals, and schools, aren't businesses.

Henry Mintzberg

MODELO DE GESTIÓN MANAGEMENT

En el marco de la disciplina administrativa, un modelo de gestión hace referencia a los saberes del análisis organizacional y al conjunto de herramientas técnicas necesarios para “dirigir, disponer, ordenar, coordinar, planificar acciones, definir objetivos y estrategias para alcanzarlos y gestionar, convirtiendo los objetivos en resultados” (Haddad, 2009). Es decir que la implementación de un modelo de gestión determinado debe poder facilitar a la organización la definición de sus objetivos y conducirla hacia el logro eficaz y sostenible de los mismos.

En el presente trabajo se comprende al Management como un modelo específico de gestión, basado en ciertos conocimientos, supuestos y técnicas administrativas por los cuales busca definir modos de operación, tácticas y estrategias que permitan a las organizaciones alcanzar sus objetivos maximizando niveles de eficiencia, rentabilidad y productividad en un contexto dado como altamente competitivo.

El Management como modelo de gestión se instaló hacia la década de 1980 de manera predominante en el currículo de las principales Facultades de Administración del mundo, en un contexto que tendía hacia la globalización de los saberes de las ciencias económicas y a la desregulación de los intercambios comerciales y financieros; lo cual facilitó la circulación de capitales y la multiplicación de grandes empresas multinacionales a escala mundial. El modelo Management fue diseñado desde su origen con el fin de brindar un marco técnico que abordara las problemáticas específicas de gestión de este tipo de organizaciones –grandes empresas privadas con fines de lucro– en el marco de la liberalización de los mercados internacionales.

La referencia en relación al término *management* manteniendo el idioma original en que el mismo fue desarrollado no es casual. En este sentido no debe entenderse el significado de este vocablo como una mera traducción desde el inglés de las palabras gestión, gerencia o administración. Vincent De Gaulejac (2008) explica esta diferencia conceptual entre el término *gestión* en el idioma francés y el *management*; entendiéndolo a este último como un tipo particular del primero: “*Aclaremos previamente la diferencia que, al menos en francés, existe entre el Management y la gestión. En Francia, cuando hablamos de la gestión nos referimos a todo lo referente al funcionamiento de las empresas y otro tipo de organizaciones. El management, por su parte, emerge como un concepto anglosajón en los años '70-'80, para designar una nueva forma de gestión. Es*

decir que el management no abarca toda la gestión sino que es la gestión modelizada hacia la gran empresa”.

De esta manera, a partir de su desarrollo y reproducción en las principales Facultades de negocios de Estados Unidos, como Harvard, Chicago, Stanford, Washington y Berkeley, el Management logró posicionarse como el modelo de gestión *mainstream* (Birkinshaw, 2012) en el ámbito académico internacional, a través de su inserción en los contenidos y enfoques teóricos del saber administrativo. Al mismo tiempo se erigió como guía de la práctica profesional en un amplio abanico de organizaciones, asumiendo la validez del modelo más allá de aquellos tipos organizacionales para los cuales fue concebido originalmente.

Las técnicas y estrategias promovidas por el Management junto con los principios epistemológicos y los valores subyacentes que le dan sustento se convirtieron, en el ámbito académico y profesional, en la principal forma de comprender, estudiar y gestionar a las organizaciones, encontrando legitimidad científica en los contenidos, programas y bibliografía predominante en las Facultades de Administración; y orientando bajo sus preceptos la formación de los futuros profesionales de la disciplina.

MODELO MANAGEMENT Y LA ÉTICA NEOLIBERAL

El Management constituye un sistema coherente de técnicas instrumentales que permite conducir a las empresas hacia el cumplimiento de sus objetivos a través del diseño e implementación de estrategias de negocios vinculadas a la gestión de diferentes aspectos de la organización, como comercialización, análisis micro y macro económico, sistemas de información, planeamiento estratégico, costos, finanzas, producción y relaciones laborales, entre otras.

Mediante este conjunto de herramientas y técnicas, el Management busca maximizar los niveles de eficiencia, productividad y rendimiento en las organizaciones, desde un abordaje técnico, científico y racional, sin definición expresa de un marco ético o valorativo particular.

Sin embargo, desde la teoría del análisis organizacional se sostiene que todo modelo de gestión se encuentra apoyado sobre una determinada filosofía de gestión, constituida por una serie de presunciones y principios éticos fundamentales que conforman una escala de jerarquización valorativa, dando forma a un marco de referencia a través del cual se comprende la realidad de las organizaciones y su entorno. (Etkin, 2014)

Es así que al igual que los sistemas macroeconómicos, los modelos de gestión organizacional encierran una serie de supuestos epistemológicos y valoraciones éticas que buscan legitimarlo - y naturalizarlo - socialmente con el fin de asegurar las condiciones subjetivas para su reproducción.

En su estudio acerca de la neutralidad valorativa del sistema económico neoliberal, Ricardo Gómez (2002) identifica una serie de preceptos ontológicos, epistemológicos y éticos en que se apoya dicho modelo. Sostiene que la elección de determinados principios por sobre otros posibles supone una escala de jerarquización valorativa que niega la posibilidad de su neutralidad ética; ya que dicho posicionamiento opera sobre la realidad condicionando la elección de

los objetivos que se priorizarán y los medios que se establecerán para alcanzarlos.

El modelo de gestión Management comparte el núcleo de supuestos fundamentales en que se basa el modelo de economía neoliberal: racionalidad instrumental, libre competencia, validez universal, maximización de la ganancia y pretensión de neutralidad valorativa. En este sentido, el modelo de gestión Management replica en el ambiente micro de las organizaciones, determinadas prácticas y preceptos que en el contexto macro son reproducidos por el sistema económico neoliberal (Herrera, 2014).

SUPUESTOS EPISTEMOLÓGICOS DEL MANAGEMENT

A continuación se caracterizan algunos de los preceptos epistemológicos y principios éticos que constituyen el marco de referencia conceptual de la filosofía de gestión del modelo Management; y que operan de manera subyacente sobre los propósitos de las organizaciones, orientando a la vez el sentido de las decisiones, interpretaciones y conductas de sus integrantes.

Para ello se analizan algunos pasajes representativos de la bibliografía predominante en la formación de los profesionales de la Administración. Estas obras especializadas en diversas áreas de la gestión organizacional constituyen la base de sustentación que otorga legitimidad científica desde el ámbito académico a las técnicas y saberes administrativos en los que quedan expresados los principios fundamentales sobre los que se apoya la construcción teórica del modelo Management.

1. Racionalidad instrumental

La racionalidad instrumental como criterio rector del proceso decisorio en la disciplina administrativa es un elemento central que contribuye a legitimar en términos ideológicos y organizacionales la filosofía de gestión del modelo Management. En el manual *“La Decisión”* (Pavesi, 2003), obra de referencia en este campo, se sostiene que el criterio fundamental para la toma de decisiones en el ámbito organizacional debe ser un tipo de racionalidad *“instrumental y mínima, porque recae sobre la elección de medios para obtener fines”*. Esta visión comprende al análisis de la toma de decisiones como un procedimiento lógico cuyo objetivo es evaluar y definir los medios necesarios para alcanzar de manera satisfactoria las metas previamente establecidas; sin entrar en deliberaciones morales acerca de la naturaleza, propósito y alcance social de las mismas.

“Existe una relevante corriente de pensamiento que considera que la racionalidad debe ser ética. En otras palabras, que una decisión no es racional si no es ética. Nuestra posición es contraria: racionalidad es una cosa, ética y moral son otra y no tienen porqué estar asociadas ni tienen porqué no estarlo. Son conceptos autónomos y distintos que pueden estar relacionados o no. El proceso de raciocinio que define la racionalidad las tendrá en cuenta o no.”
(Pavesi, 2003).

Bajo esta perspectiva queda librada a la voluntad individual del decisor –es decir, el administrador– la posibilidad de incluir o no en el análisis de la toma de

decisiones reflexiones de carácter ético acerca de los medios utilizados para alcanzar la consecución de los objetivos trazados.

Diferenciándose de esta posición, Jorge Etkin (1994a) sostiene que la consideración de los valores sociales mediante la incorporación práctica de juicios éticos y morales debe ser un elemento inherente al proceso decisorio en el ámbito organizacional: "*Los valores son un límite para las decisiones técnicas, cuyos puntos de vista son estrechos. Hay que evitar que los mitos de la eficacia y de la racionalidad técnica provoquen injusticias en los integrantes, daño a los terceros no preparados, a los ciudadanos inocentes que van a sufrir los efectos de esas decisiones técnicas. Los directivos deben aceptar que los juicios de valor no son factores colaterales o marginales, sino partes constitutivas de los procesos decisorios. Esta es una diferencia básica entre la empresa sólo competitiva y la empresa social o con valor agregado*".

Asimismo, Inés Doval (2009) sostiene que "*la racionalidad instrumental es insuficiente para la toma de decisiones en Administración por no incorporar la valoración ética*". Plantea que la idea de una racionalidad valorativamente neutra no es posible de llevar a la práctica, ya que ésta es inherentemente subjetiva y está condicionada al mismo tiempo por los valores morales imperantes en la sociedad en que actúa el decisor.

2. Gestión estandarizada

Siguiendo las características conceptuales del *paradigma de la simplicidad* propuesto por Edgar Morin (2000), se observa que tanto el neoliberalismo como el Management tienden a simplificar el análisis de la realidad social y organizacional respectivamente. Así, mediante la reproducción de ambos modelos se intenta desarrollar leyes generales válidas para todos los casos, dejando en segundo plano las particularidades del objeto al que están dirigidas y las condiciones específicas del entorno sobre el cual operan.

En este sentido, un precepto fundamental del Management consiste en la asunción de que las herramientas y estrategias de gestión que conforman el modelo son de utilidad para la administración eficiente y sustentable de todo tipo de organizaciones, incluyendo a las de naturaleza privada y pública, tengan o no ánimo de lucro. La concepción, propósitos y mecanismos de gestión que son útiles para la gran empresa privada con fines de lucro se trasladan entonces hacia la administración de otras formas organizacionales. En coincidencia con este precepto Harold Koontz (2001) sostiene en su obra "*Administración: una perspectiva global*", que existe un modelo de gestión estandarizado que, guiado por el principio de la "eficacia administrativa", puede ser implementado exitosamente en todo tipo de organizaciones:

"Con el término 'empresa' aludimos a compañías, organismos gubernamentales, hospitales, universidades y otras organizaciones. La eficacia administrativa es de interés para los presidentes de compañías, administradores de hospitales, supervisores de organismos gubernamentales, dirigentes de boy scouts, obispos de iglesias, administradores de equipos de béisbol y rectores de universidades." (Koontz, 2001).

En contraposición, otros autores señalan las dificultades que supone extender de manera directa la aplicación de un modelo de gestión diseñado para un tipo

organizacional específico, hacia la administración de formas organizativas diversas. Se sostiene en este sentido que cada tipo organizacional tiene sus problemáticas específicas y requerirá, por tanto, particularidades en la forma de conducción y gestión hacia el logro de sus objetivos (Haddad, 2009).

Las limitaciones en la implementación real del Management en formas organizacionales diversas se basan en que desde su origen este modelo fue pensado y diseñado para dirigir las operaciones y el rumbo estratégico de un tipo particular de organización: la gran empresa multinacional, materializándose este fenómeno en los casos prácticos abordados por la bibliografía predominante en el ámbito académico (Ver Anexo 1). Explica Christian Jury (2012) al respecto: *“Fue a través de las carreras de Administración que siguieron el modelo de la escuela de negocios de Harvard, que se promovió la idea del management operando de acuerdo a leyes universalmente aplicables más allá de los valores y necesidades particulares de las organizaciones; que los mismos principios y metodologías se pueden aplicar en la gestión de una universidad, un hospital, una estación de televisión, una fábrica de automóviles o una cadena de cafés.”*

La implementación del Management como un modelo de gestión estandarizable no alcanza a absorber en la práctica la diversidad de algunos factores organizacionales críticos –como la misión, visión, estructura, escala y forma jurídica– que por formar parte de la propia naturaleza de las organizaciones hacen que éstas no puedan alcanzar sus objetivos siguiendo sistemas administrativos homogeneizados.

3. Validez universal

Otro de los preceptos que el Management comparte con el modelo económico neoliberal se refiere al intento por establecer un conjunto de procedimientos y normas de validez universal –en el espacio macroeconómico y organizacional respectivamente– más allá de las condiciones particulares del contexto económico, político, social, cultural y normativo de cada sociedad.

En este sentido, una característica distintiva de los manuales de gestión que predominan en el ámbito académico reside en que los mismos son editados en nuestro país como traducciones literales de sus obras originales. Se mantienen en ellos los mismos casos prácticos de estudio, al igual que los ejemplos históricos, normativos, geográficos y regulatorios del país donde ese conocimiento fue elaborado, principalmente en las escuelas de negocios de universidades estadounidenses. Por citar solo un ejemplo representativo del fenómeno (Ver Anexo 2), se transcribe a continuación un pasaje de la obra *“Comportamiento Organizacional”* de Stephen Robbins (2004) en el que se aborda la evolución de la escasez de mano de obra y cómo esto puede condicionar a las políticas de incorporación de personal en una organización.

“La escasez de trabajadores en Estados Unidos es una función de dos factores: los índices de natalidad y las tasas de participación laboral. De finales de la década de 1960 a finales de la de 1980, los patrones estadounidenses se beneficiaron del gran número de baby boomers que se incorporaron a la fuerza laboral.” (Robbins, 2004).

Se produce bajo este precepto un fenómeno de *descontextualización* (Herrera, 2014), por cuanto se limita el ámbito de aplicación de los desarrollos teóricos y técnicas administrativas a través de fórmulas y procedimientos estandarizados

que no tienen en cuenta las particularidades del contexto económico, político, jurídico, tributario, social y cultural de países distintos de aquel para el cual fueron diseñados.

Este fenómeno dificulta la aplicación de los conocimientos de análisis organizacional y las técnicas de gestión desarrollados en estas obras, en cuanto cada país o región presenta un contexto con características propias que se deben tener en cuenta para la implementación eficaz de aquellas. En este sentido, las condiciones particulares de la realidad nacional y regional determinan el marco dentro del que se desenvuelven e interrelacionan las organizaciones, condicionando la pertinencia y eficacia de las herramientas de gestión empleadas por el Administrador en la práctica profesional.

El Management y el neoliberalismo buscan así erigir leyes generales con el objetivo de garantizar las condiciones necesarias para establecer un estado de orden y previsibilidad al interior de las organizaciones y los Estados respectivamente, sin tener en cuenta la compleja dinámica del contexto social en el que éstos se desenvuelven. En este sentido, ninguno de los dos modelos se propone avanzar hacia la configuración de una matriz analítica capaz de integrar la simplicidad a la complejidad; y considerar la influencia de las condiciones del contexto, aceptando la heterogeneidad social y organizacional como una fuente que posibilita el enriquecimiento práctico y conceptual en el campo de la Administración.

4. Darwinismo organizacional

Bajo la filosofía de gestión del modelo Management se asume que las organizaciones se desenvuelven en un contexto competitivo regido por la lógica del libre mercado, donde las demás empresas son percibidas como enemigos a vencer y las regulaciones estatales como obstáculos burocráticos que le restan grados de libertad a la propia organización, generando una pérdida irrecuperable de eficiencia en el sistema.

Según esta perspectiva, es bajo las condiciones impuestas por un contexto dado como *naturalmente* competitivo que se define la vida o la muerte de las empresas. El supuesto de la ultra competencia en la cultura Management queda reflejado especialmente en sus estrategias de comercialización. Se transcribe a continuación el pasaje de una obra considerada como de referencia en la materia.

“Cuando se dice que lo que se debe buscar permanentemente es el incremento del valor de la inversión de los accionistas, se está diciendo que si la empresa estuviera en venta todas las noches, todas las decisiones que hemos tomado ese día tienen que apuntar a que la empresa valga más. Esto que parece demasiado teórico o extraño es, ni más ni menos, el criterio con el que operan los mercados de valores, en los que verdaderamente se juega la vida o la muerte de las empresas.” (Levy, 2012).

Etkin (1994a) asume una posición crítica sobre este supuesto, argumentando que lo que se intenta aquí es naturalizar cierta concepción de la dinámica organizacional en beneficio de determinados grupos de interés: *“Cuando los predicadores del sistema afirman que sólo los mejores o más aptos quedan con vida en el mercado, debemos reparar en que esto es dicho por los*

sobrevivientes, quienes escriben la historia oficial. En los valores que dominan en la empresa no hay naturalidad, sino presiones políticas y un diseño de la cultura".

Siguiendo la obra analizada, el proceso de planificación para el lanzamiento de un nuevo producto al mercado se describe entendiendo a los competidores como enemigos y al contexto como un campo de batalla; llevando la lógica bélica al análisis de las variables propias de la comercialización.

"Todos los participantes ahora aceptaron que podíamos vencer. Hacía tiempo que no actuaban en una operación relámpago como ésta. Todos eran muy profesionales, muy jóvenes pero con una experiencia tremenda y lo que más disfrutaban era ser parte de una fuerza de rápido despliegue como la que había que poner rápidamente en acción. La sorpresa debía ser un objetivo prioritario para no darle tiempo a la competencia para preparar una contraofensiva. Con sus tremendos recursos, esta alternativa podía llegar a ser fatal. La Operación debía ser imparable." (Levy, 2012).

Este tipo de estrategias genera a su vez impactos hacia el interior de las organizaciones, condicionando las formas de las relaciones sociales que allí se reproducen. Es así que para llevar adelante ciertas tácticas competitivas a través de la lógica del enfrentamiento y la supervivencia, la organización debe persuadir a sus integrantes de que este camino es la única opción para alcanzar el éxito grupal e individual.

Desde la perspectiva ultra competitiva se intenta inculcar la *mística* de los ganadores, con el fin de alcanzar los resultados económicos y financieros esperados. Es desde la propia Misión organizacional que se plantea la necesidad de vencer no sólo los obstáculos del entorno sino también a las demás personas, ya sea que formen parte de la competencia o de la propia organización. Se busca instalar de este modo en sus integrantes el deseo y la voluntad de competir para alcanzar los objetivos establecidos por la empresa como si fueran propios.

Con respecto a la utilización de la metáfora de la guerra en el contexto del análisis y técnicas organizacionales, sostiene Etkin (1994a) que en el modelo competitivo la imposición y naturalización de este tipo de estrategias es algo buscado por las organizaciones más fuertes, ya que en ese contexto éstas pueden ejercer su poder sobre el resto y justificar así las prácticas que llevan adelante: *"Para los ideólogos de la competencia salvaje, la lucha no es una posibilidad. Es el modelo que se debe copiar. En el esquema competitivo no hay lugar para pacifistas o solidarios. La escasez de recursos y el interés individual llevan a la lógica de la guerra, legitimada y cotidiana. Un sistema donde no hay lugar para perdedores".*

5. Maximización de resultados financieros

Desde la perspectiva del Management, los conocimientos y técnicas financieras son entendidos como un conjunto de herramientas de los que se vale la organización - y los administradores - para satisfacer las demandas de un *grupo de interés* específico: los accionistas. Los autores Ross, Westerfield y Jordan (2000) responden al interrogante acerca de cuál debe ser el rol del administrador financiero del siguiente modo.

“En realidad necesitamos responder una pregunta más fundamental: desde el punto de vista de los accionistas, ¿cuál sería una buena decisión de la administración financiera? La respuesta es obvia: las buenas decisiones incrementan el valor de la acciones, y las decisiones deficientes lo disminuyen.” (Ross et. al., 2000).

Siguiendo el mismo precepto, en su obra *“Finanzas corporativas”*, Dumrauf define el objetivo de la gestión financiera organizacional en función de los intereses de los accionistas o *shareholders*.

“El objetivo de las finanzas es maximizar la riqueza de los accionistas. El ejecutivo financiero debe, en última instancia, ocuparse de asignar eficientemente los recursos y orientar todas sus decisiones para aumentar el valor de la riqueza de los accionistas.” (Dumrauf, 2003).

Esta posición supone dejar fuera del proceso de toma de decisiones referente a las finanzas de la organización a diversos grupos sociales involucrados de manera directa e indirecta con las operaciones de la misma. En este sentido, se deja en un segundo plano el análisis del impacto que estas decisiones pudieran tener sobre un *grupo de interés* más amplio, compuesto por los *stakeholders*: empleados, clientes, proveedores, el Estado y el entorno social en que la organización se desenvuelve.

Asimismo, esta visión reduce de manera implícita el campo de las técnicas y herramientas financieras a un tipo particular de organización. Según la legislación argentina sólo en las sociedades anónimas se contempla la figura del *accionista*; y esta forma societaria es la que presentan en su mayoría las grandes empresas de capitales privados. De esta manera, en caso de que el profesional se desempeñara en otro tipo de organización –públicas, o privadas sin fines de lucro– se vería en la necesidad de adaptar a las demandas, naturaleza y objetivos de éstas los conocimientos y técnicas de administración financiera diseñados para maximizar el retorno de la inversión en las empresas privadas con fines de lucro. Según Julian Birkinshaw (2012) esta visión caracterizada por *“fijar y llevar adelante los objetivos en función de las demandas de los accionistas”* constituye uno de los preceptos fundamentales de la *ideología del Management*.

6. Neutralidad ética

La aparente neutralidad valorativa de las herramientas y conocimientos con que el Management aborda las problemáticas organizacionales busca su soporte en el abordaje científico, ahistórico y apolítico con que éstos son presentados en el ámbito académico y luego implementados en el campo profesional. Al igual que el modelo económico neoliberal (Gómez, 2002), el Management no asume expresamente posiciones ideológicas o marcos éticos específicos.

Sin embargo, este modelo de gestión no opera únicamente como un conjunto de herramientas técnicas, sino que funciona de manera simultánea como un artefacto cultural con aplicación práctica basado en un conjunto determinado de preceptos epistemológicos y valores éticos que vienen a reproducir los tipos de relaciones sociales promovidos por el modo de acumulación neoliberal; trasladando sus principios, fundamentos, técnicas y propósitos hacia el ámbito de la gestión organizacional.

De este modo, desde una lógica guiada por la racionalidad instrumental, y la búsqueda permanente de la maximización de los niveles de rendimiento, productividad y eficiencia, ambos modelos legitiman a la ultra competencia como una praxis inevitable para la supervivencia de individuos y organizaciones en un contexto invariablemente hostil; dejando en un segundo plano la reflexión acerca de las implicancias éticas y las consecuencias sociales que las decisiones y operaciones de la organización pudieran producir sobre las condiciones de vida de sus propios integrantes y el entorno.

IMPLICANCIAS ACADÉMICAS Y PROFESIONALES

De acuerdo a diversas investigaciones sobre el tema (Herrera, 2014) se observa que el Management constituye en la actualidad el modelo predominante mediante el cual se aborda el estudio de las organizaciones en la formación académica de los futuros profesionales, siendo el mismo legitimado y reproducido en los programas, contenidos y material bibliográfico de las carreras universitarias de Administración.

Este fenómeno genera implicancias profesionales diversas, que limitan el campo de acción y alcance de la disciplina desde dos dimensiones fundamentales: acotando el objeto de estudio a un tipo organizacional específico, y limitando el abordaje de las problemáticas organizacionales a través de la lógica, supuestos básicos, y valores asociados a su filosofía de gestión.

El abordaje diferencial que se da a los distintos objetos de estudio, genera desacoples con respecto a las organizaciones en que se desempeñan laboralmente los estudiantes y futuros profesionales. De este modo, para llevar adelante la práctica administrativa en organizaciones cuya estructura, propósitos y naturaleza sean diferentes a las de la gran empresa con fines de lucro, el Administrador deberá aplicar de manera análoga estas técnicas y conocimientos, que fueron diseñados para ser implementados en un tipo específico de organización.

Un examen crítico sobre el currículo declarado y oculto (Vallaey, 2008), y el análisis sobre los enfoques organizacionales y valorativos predominantes en la carrera de Licenciatura en Administración, puede contribuir a revelar en qué medida los estudiantes reciben una formación equilibrada en función de la amplitud sobre el objeto de estudio y su abordaje mediante modelos de gestión que respondan a matrices epistemológicas y valorativas diversas.

Al respecto, se observa que durante los últimos años han ganado lugar en el ámbito académico enfoques teóricos que proponen modelos de gestión alternativos frente a la hegemonía del modelo Management. Entre éstos se encuentran el modelo Integrador (Etkin, 2014), que considera los procesos organizacionales desde tres dimensiones fundamentales: la económica, por medio de la racionalidad finalista; la social, desde una cultura cooperativista; y la política, ampliando los espacios de participación en la organización.

También se suman como alternativas la perspectiva de gestión de la Responsabilidad Social (Larocca, 2016) en un sentido amplio, abarcando a todas las organizaciones y no sólo a las grandes empresas privadas con fines de lucro.

Esta visión propone un abordaje organizacional desde el concepto del Capital Social como un elemento transversal a todas las áreas de la Administración.

El modelo de Gerencia Social propuesto por Kliksberg (2014) también constituye una alternativa frente a los preceptos y principios del modelo Management. Desde la Gerencia Social se promueve una visión organizacional cuyo objetivo es introducir la perspectiva ética en la gestión basada en valores cooperativos y solidarios, enfatizando el compromiso social de los futuros profesionales de la disciplina.

Es deseable hacia el futuro el fomento desde el ámbito académico de modelos de gestión alternativos como los mencionados, reconociendo que el Management constituye *sólo uno* de los enfoques organizacionales existentes. No se busca de este modo reemplazar la hegemonía de un modelo de gestión por otro, sino contribuir a ampliar el estudio de la Administración mediante enfoques alternativos que propongan un abordaje complejo de la disciplina desde matrices epistemológicas, éticas y organizativas diversas; promoviendo al mismo tiempo la formación de profesionales comprometidos con la construcción de una sociedad más justa y equitativa.

BIBLIOGRAFÍA

- Apple, M. (1986). *Ideología y currículo*. Madrid: Akal.
- Birkinshaw, J. (2001). *Management ideology: The last bastion of American hegemony*. London Business School. University of London.
- Bourdieu, P. (2008). Homo academicus. Siglo XXI.
- Caulkin, S. (2003). The scary world of Mr Mintzberg. The Guardian.
- De Gaulejac, V. (2008). *El costo de la excelencia*. Conferencia presentada en Buenos Aires, Argentina. 28 de octubre de 2008.
- Doval, I. (2009). *La ética en la toma de decisiones*. Tesis de doctorado. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Dumrauf, G. (2003). *Finanzas corporativas*. Grupo Guía.
- Etkin, J. (1994). *Capital social y valores en la organización sustentable*. Granica.
- Etkin, J. (1994a). *La empresa competitiva*. McGraw-Hill.
- Etkin, J. (1994b). *Mitos y realidades de la empresa competitiva*. En *Oikos. Revista de posgrado, investigación y doctorado*. Año II, N° 5. Septiembre de 1994.
- Etkin, J. (1994c). *La doble moral de las organizaciones*. McGraw-Hill.
- Gómez, R. (2002). El mito de la neutralidad valorativa en la economía neoliberal. UCES.
- Haddad, V. (2009) Acerca del concepto de Responsabilidad Social. En Stolar, Ezequiel y Stolar, Daniel (comp.): *Responsabilidad social empresarial*. Buenos Aires: Valletta Ediciones.
- Herrera, P (2014) Valores subyacentes en la educación superior: un análisis sobre la carrera de Lic. en Administración. FCE - UBA.
- Jury, C. (2012). A Definition Of Managerialism. Revista *Ím not a number*. Londres.
- Kliksberg, B. (2014). Una lectura diferente de la economía. Página/12. Buenos Aires.
- Larocca, H. (2016). ¿Dónde vas Responsabilidad Social? Revista Tercer Sector.
- Koontz, H. y Weihrich, H. (2001). *Administración: una perspectiva global*. McGraw-Hill.

- Levy, A. (2012). *Mayonesa, la esencia del marketing*. E-book.
- Martínez Martín, M.; Buxarrais Estrada, M. R. y Bara, F. (2002). La Universidad como espacio de aprendizaje ético. En *Revista Iberoamericana de Educación*. Organización de Estados Iberoamericanos. Pág. 6.
- Morin, E. (2000). *Introducción al pensamiento complejo*. Gedisa.
- Pavesi, P. (2003). *La Decisión*. Departamento de Publicaciones CECE. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Robbins, S. (2004). *Comportamiento organizacional*. Pearson.
- Ross, S.; Westerfield, R. y Jordan, B. (2000). *Fundamentos de finanzas corporativas*. McGraw-Hill.
- Vallaes, F. (2008) *¿Qué es la Responsabilidad Social Universitaria?* Pontificia Universidad Católica del Perú.

1. Ejemplos de recorte del objeto de estudio en la bibliografía de la carrera de Administración.

- Koontz, Harold. Administración: una perspectiva global.

Las compañías más admirables.

“La revista Fortune pidió a más de 13.000 ejecutivos calificar a compañías industriales y de servicios. Las siguientes ocuparon el primer lugar en su respectiva industria: Boeing, Southwest Airlines, Chrysler, United Parcel, Coca Cola, Walmart y Procter & Gamble”⁶³.

- Bohlander, George. Administración de recursos humanos.

Capacitación y desarrollo. Caso 1: Texas Instruments.

“Texas Instruments, el gigante de los semiconductores, recurrió a BTS USA, un proveedor mundial de simulaciones basadas en computadoras para el aprendizaje. El proveedor, con oficinas en San Francisco, desarrolló un curso de lealtad al cliente dirigido a los 300 ejecutivos de alto nivel del área de tecnología”⁶⁴.

- O’Brien, James. Sistemas de Información Gerencial.

Caso Práctico. Tatlormade Golf y Hon Industries: el valor de negocio de la administración de la cadena de suministro.

“Hon Industries, con sede en Iowa, implementó con éxito un sistema informático más flexible y veloz. Cuenta Malcolm Fields, su director de Información, que el proyecto tuvo un costo de 2 millones de dólares y fue desarrollado por el departamento de informática de la compañía, que es de casi 100 empleados”⁶⁵.

- Robbins, Stephen. Comportamiento organizacional.

Caso Delphi Automotive: mejoramiento de la calidad y la productividad.

“Peter Wood es administrador en un negocio muy competitivo. Es gerente de sistemas de manufactura en la planta de Oak Creek, Winsconsin, de Delphi Automotive Systems. La planta hace convertidores para más de 40 fabricantes de automóviles.”⁶⁶

⁶³ Koontz, H. Administración: una perspectiva global. Mc Graw Hill. 2001. Pág. 11.

⁶⁴ Bohlander, G. Administración de recursos humanos. Thomsom. Ed 14. 2008. Pág. 339.

⁶⁵ O’Brien, J. Sistemas de Información Gerencial. McGraw-Hill. Ed 7. 2006. Pág. 268.

⁶⁶ Robbins, S. Comportamiento organizacional. Pearson. Ed 10. 2004. Pág. 16.

- Krajewski, Lee. Administración de operaciones.

Administración de inventarios en Walmart.

“Asegurar que los anaqueles estén abastecidos con decenas de miles de productos no es nada fácil para los gerentes de inventario de WalMart, que tiene 1.276 tiendas y 1.838 supercentros en Estados Unidos, así como 1.671 tiendas más en otros 9 países”⁶⁷.

- Kotler, Philip. Marketing. Versión para Latinoamérica.

Cómo entender el mercado y a los consumidores. El caso de UPS.

“Tan solo en Estados Unidos, UPS cuenta con 360.000 empleados, 88.000 vehículos, 600 unidades de flota aérea y más de 750 almacenes en 120 países”⁶⁸.

- Horngren, Charles. Contabilidad de costos: un enfoque gerencial.

Boeing va justo a tiempo.

“Los ambiciosos objetivos de Boeing son reducir el tiempo de anticipación de fabricación de todos sus modelos. Por ejemplo piensa reducir el tiempo de anticipación de 13 a 6 meses en su modelo 737 y reducir costos del 25% al 50%”⁶⁹.

- Donnelly, James. Fundamentos de Dirección y Administración de empresas.

Caso 9.1: El control de calidad del servicio al cliente en American Express.

“La decisión para controlar la calidad del servicio al cliente en American Express reflejaba la importancia del concepto, pero la iniciativa tenía que ser llevada a cabo por un gerente clave. Ruth Finley, vicepresidenta regional de la división de tarjetas, fue el principal móvil detrás de ese intento”⁷⁰.

- Hill, Charles. Administración estratégica.

⁶⁷ Krajewski, L. Administración de operaciones. Pearson. Ed 8. 2008. Pág. 461.

⁶⁸ Kotler, P. Marketing. Version para Latinoamérica. Ed Pearson. Ed 11. 2007. Pág. 174.

⁶⁹ Horngren, C. Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. Prentice Hall. 1999. Pág. 849.

⁷⁰ Donnelly, J. Fundamentos de Dirección y Administración de empresas. Irwin. 1995. Pág. 278.

Misión y Metas. Caso inicial: Allegis Corporation.

“Bajo el liderazgo de Dick Ferris, United Airlines compró The Hertz Corp. a RCA en 1985 por US\$ 587 millones. Al mismo tiempo cambió oficialmente su nombre por Allegis Corporation en un simbólico intento de hacer énfasis en el renacimiento de la compañía como una operación integrada de viajes”⁷¹.

- Ross, Stephen. Fundamentos de finanzas corporativas.

Toma de decisiones en la inversión de capitales: General Motors.

“A principios de 1998 General Motors anunció sus planes de lanzar el modelo Cadillac Escalade, su primera camioneta bajo tan prestigiada marca y su primer vehículo de lujo con aditamentos deportivos. La decisión fue una reacción ante el éxito de los nuevos y lujosos modelos deportivos como el Lincoln Navigator de Ford y la clase M de Mercedes Benz”⁷².

2. Ejemplos del fenómeno de *descontextualización* en la bibliografía de la Carrera de Administración.

- Robbins, Stephen (2004). Comportamiento organizacional.

Respuesta a la escasez de mano de obra.

“La escasez de trabajadores en Estados Unidos es una función de dos factores: los índices de natalidad y las tasas de participación laboral. De finales de la década de 1960 a finales de la de 1980, los patrones estadounidenses se beneficiaron del gran número de baby boomers que se incorporaron a la fuerza laboral”⁷³.

- Stoner, James (1999). Administración.

Los límites del ámbito de influencia pública y privada se entremezclan.

“En tiempos del presidente Reagan, una importante reforma a la ley fiscal produjo una enorme inyección de capital empresarial a la economía. El gobierno de prefirió a las empresas estadounidenses sobre la competencia internacional para los contratos de defensa. Por ejemplo, una cotización extranjera muy baja, para instalar un cable óptico entre New York y Washington, fue rechazada para elegir la cotización de AT&T, con el argumento de que el cable tenía implicaciones para la seguridad nacional”⁷⁴.

⁷¹ Hill, C. Administración estratégica. McGraw-Hill. 1999. Pág. 34.

⁷² Ross, S. Fundamentos de finanzas corporativas. McGraw-Hill. 2000. Pág. 304.

⁷³ Robbins, S. Comportamiento organizacional. Pearson. Ed 10. 2004. Pág. 17.

⁷⁴ Stoner, J. Administración. Pearson. 1999. Pág. 144.

- Krajewski, Lee (2008). Administración de operaciones.

Localización de múltiples instalaciones.

“Witherspoon Automotive opera con dos instalaciones en la región sureste de EEUU: Spartanburg, Carolina del Sur y Orlando, Florida. Atiende a un total de 362 clientes en Georgia y partes de Alabama, Tennessee y Virginia”⁷⁵.

- Bohlander, George (2008). Administración de recursos humanos.

La dinámica de las relaciones laborales.

“Debido a la alta incidencia de huelgas después de la segunda guerra mundial, la Ley Taft–Hartley creó el Servicio Federal de Mediación y Conciliación (FMCS, por sus siglas en inglés) para ayudar a resolver las disputas por negociación. Según Ron Chollota, comisionado de este servicio federal en Phoenix, Arizona, la agencia interviene como mediador en entre 6000 y 7000 disputas cada año”⁷⁶.

- O’Brien, James (2006). Sistemas de Información Gerencial.

El Estado de Maryland: al servicio de sus ciudadanos de forma inalámbrica.

“Vientos helados de golpe a Chesapeake Bay congelaban a miles de espectadores a lo largo de las tres millas de la ruta del desfile de Anápolis, Maryland, momentos de después del juramento como gobernador Robert Ehrlich. La Maryland Emergency Management Agency utilizó el desfile para probar el sistema de emergencias basado en la NASA”⁷⁷.

- Kotler, Philip (2007). Marketing. Versión para Latinoamérica.

Política pública y fijación de precios.

“Las normas más importantes que afectan a la fijación de precios son las leyes de Sherman, Clayton y Robinson. Cuando el departamento de justicia de Estados Unidos descubrió que Archer Midland Company y tres de sus competidores se habían reunido de manera ilegal para fijar precios, las cuatro compañías pagaron más de \$100 millones para que se eliminaran los cargos”⁷⁸.

⁷⁵ Krajewski, L. Administración de operaciones. Pearson. Ed 8. 2008. Pág. 437.

⁷⁶ Bohlander, G. Administración de recursos humanos. Thomson. Ed 14. 2008. Pág. 598.

⁷⁷ O’Brien, J. Sistemas de Información Gerencial. McGraw-Hill. Ed 7. 2006. Pág. 186.

⁷⁸ Kotler, P. Marketing. Versión para Latinoamérica. Ed Pearson. Ed 11. 2007. Pág. 350.

Aproximación a la Automatización en los Procesos de Trabajo

Hoffmann, Guillermo Eduardo. Licenciado en Administración, Contador Público y Magister. Universidad Nacional de Córdoba. Profesor ayudante B dedicación simple.

Stassi, Héctor Martín. Contador Público y Magister. Universidad Nacional de Córdoba. Profesor ayudante B dedicación simple.

Introducción:

Este trabajo se enmarca dentro del Proyecto de investigación “Saberes emergentes producidos por la implantación de automatismos digitales en los procesos organizacionales” dirigido por Cesar San Emeterio el cual fue aprobado por Secyt para el 2016-2017. A su vez este proyecto se enmarca en la continuidad de la línea de investigación que desarrollamos en el Área Organización y Estructura del Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas y en la Facultad de Psicología de la Universidad Nacional de Córdoba.

En el contexto actual donde la sociedad plantea una complejidad muy alta, el fenómeno organizacional permite que se aislen procesos en entornos protegidos para que los mismos puedan adquirir una secuencia procedimental sin interferencias (Mintzberg, 1993; San Emeterio, 2014). El campo científico y tecnológico ha producido multiplicidad de saberes y/o conocimiento, y es en las organizaciones donde los mismos se tornan operativos y productivos mediante procesos de aprendizaje, de creación de saber singular y de innovación (Nonaka, Takeuchi, 1999; Argyris, 1974, San Emeterio, 2014).

Siguiendo lo planteado por Castillo (1996, 15) “Babbage plantea que la llamada división del trabajo contribuyó al cambio tecnológico, derivado de la automatización en los procesos de trabajo, debido a que, sin la división del trabajo, hubiera sido necesario emplear individuos que tuvieran el máximo grado de fuerza, cualificación, etcétera, requerido en ciertas partes del trabajo, precisamente en aquellas en las que las calificaciones muy inferiores pueden bastar, lo que incrementará los tiempos y los costos laborales”.

Dentro de la automatización de los procesos organizaciones se desprenden varios conceptos que están relacionados como son la tecnológica, innovación tecnológica, cambio tecnológico y automatización que serán desarrollados en el transcurso del trabajo.

Tecnología, innovación tecnológica y cambio tecnológico

Como puntos relacionados a la automatización dentro de la Administración se trabajan conceptos que están relacionados como son la Tecnología, innovación tecnológica y cambio tecnológico que definiremos a continuación.

Autores como Orengo, Grau y Peiró (2002) menciona que hay diferentes formas de entender la tecnología sin que ellas sean excluyentes entre sí. Indican además que la consideración de esta como máquina o hardware fue la primera

aproximación pero que con el transcurso de los años empezaron a entender no solo como una herramienta mecánica sino como un conjunto de conductas y cogniciones propias de la acción humana y que componen un acto instrumental, es decir, la consideración de la tecnología como técnica. Desde esta concepción la tecnología se entiende como conocimiento y este es el responsable de la transformación de input en outputs. Actualmente se entiende que el uso de tecnología debe ser considerado como un recurso que utilizan las organizaciones para el logro de sus fines pero que la posesión de la misma sea suficiente para alcanzar el éxito. Para Heller (1998) la tecnología es considerada como un agente potencial de cambio.

La innovación puede ser vista desde dos puntos como producto o proceso. Con respecto al primer punto se entiende de acuerdo a la concepto planteado por Kimberly (1986, 34) “que representa una característica significativa de la vanguardia en el momento en que aparece por primera vez”. Con relación al segundo Frost y Egri (1991, 233) definen la innovación como proceso como “elemento de cambio que se inicia en un mundo material y/o social como parte de un proceso de renovación que con frecuencia implica la alteración de las relaciones y los modos previos de hacer las cosas”. En donde se destacan la implicancia que el fenómeno de la innovación puede tener en la Organización.

Este último concepto según Orengo, Grau y Peiró (2002) se aproxima al concepto de cambio tecnológico debido a que cuentan con un denominador común por la atribución de aspectos tales como dinamismo, especificidad, interrelación y aspectos sociales a la acción humana de incorporar una nueva herramienta de trabajo en el contexto organizacional. Innovación tecnológica y cambio tecnológico no implica confrontaciones entre ellos, sino que uno está inmerso en el otro. West y Farr (1990, 11) “ciertamente toda innovación en términos organizacionales es cambio. Aunque no todo cambio es innovación”. De la Torre y Conde (1998) indica que la complejidad y diversidad de los elementos y factores, de orden objetivo y subjetivo, de tipo interno y externo a la organización que se relacionan a la hora de introducir las nuevas tecnológicas en una organización, por lo que en esta construcción social se conjugan factores externos de carácter técnico y económico con la dimensión subjetiva que contempla las percepciones, creencias e intereses de los trabajadores.

Procesos y su automatización.

Como menciona Miguez (2008) desde la segunda guerra mundial los procesos de trabajo han sido afectados por numerosos cambios como resultado de la evolución del capitalismo a la salida de este conflicto que condujeron a un aumento de la automatización de los sectores industriales más importantes. Posteriormente en la década de los setenta se produce la “revolución científico- técnica” que da inicio las denominadas “Revolución microelectrónica” en los años setenta y a la “Revolución informática” en los años noventa.

Braverman, H. (1980) señala “En el pasado esta conexión se realizaba principalmente a través de la sección artesanal de la clase obrera, y en los primeros periodos del capitalismo la conexión era bastante estrecha. Antes del ejercicio por parte de la administración patronal de su monopolio sobre la ciencia, el artesano era el principal depositario de la producción científica y técnica en su forma entonces existente, y las crónicas históricas enfatizan los orígenes de la ciencia en la técnica artesanal”. Esta relación que se indica entre el sector obrero y la ciencia fue como un prerrequisito de la industria.

Vatin (2004) menciona una disminución del trabajo directo y el aumento de la vigilancia-control, junto con la tendencia a la subcontratación. La subcontratación no implicaba el mantenimiento de las viejas condiciones laborales para este personal y mejores condiciones para el personal de las fábricas. El trabajo de vigilancia control se veían afectados por enfermedades nerviosas, úlceras, trastornos de ansiedad, etc. También, los operadores señalaban que sufrían cierto sentimiento de culpa ante su “inutilidad productiva”.

Con respecto a la revolución microelectrónica Miguez (2004; 7) plantea “esta fase comienza con la producción microelectrónica, se afirma con la producción asistida por computadora y se consolida con difusión de las computadoras personales desde los años ochenta y la Internet en los años noventa. Para algunos sociólogos del trabajo, este pasaje reconoce su origen “técnico” a partir de la posibilidad de “digitalizar” la información”. Se señala que lo importante de la informática no es sólo su efecto sobre la productividad y el consumo. Sino su influencia sobre la ciencia y la tecnología gracias a los nuevos procesadores de información.

San Emeterio (2013) plantea la existencia de cinco automatismos básicos que operan en un sistema organizacional en tanto sistema que articula y permite la conmutación y articulación compleja de estos saberes automáticos. Planteando así mismo que la mayoría de las operaciones se realizan sin la intervención consiente de los actores, e incluso, las acciones consientes deben acoplarse a los automatismos de funcionamiento presente en el sistema organizacional. Con respecta los cinco automatismos básicos aislados no producen el fenómeno organizacional y su operación conjunta produce, reproduce y hace efectivo al sistema organizacional.

Los cinco planteados por el autor son los siguientes:

- 1) Automatismo corporal, que consiste en secuencias lingüísticas fragmentarias correlacionadas mutuamente y asociadas de manera inseparable al cuerpo humano, donde dicho saber se actúa mediante operaciones corporales.
- 2) Automatismo maquinal, que consiste en un saber de diseño objetivado y construido como elemento lingüístico separado del cuerpo. El lenguaje produce un encadenamiento de causas y efectos que logra reproducirse en la materia física de manera eficiente.
- 3) Automatismo del acto corporal diseñado, que consiste en la negación del saber del automatismo corporal tradicional para ser suplantado por automatismos objetivados y diseñados mediante la ingeniería y apuntando a la eficiencia económica (taylorismo).
- 4) Automatismo organizacional: Estos son automatismos diseñados como tecnologías de gestión administrativa que consolidan la escisión entre diseño y acto técnico corporal produciendo un incremento de la formalización u objetivación del saber organizacional, e instituyendo una compleja interfaz con el factor humano.

- 5) Automatismo digital que consiste en la producción de automatismos mediante un lenguaje matemático internamente consistente. La autoaplicación del saber sobre el saber en el dominio digital, excluye de manera más radical al sujeto en su lógica de funcionamiento y establece una relación disyunta entre el sistema consistente del automatismo y lo real en su conjunto, donde se recluye una inconsistencia lógica sin hibridaciones como sucede con los automatismos precedentes (Lombardi, 2008; Quéau, 1995; San Emeterio, 2013).

Estos automatismos pueden ser relacionados con lo indicado en puntos anteriores ya que se pueden pensar como que son evolutivos a lo largo de la historia por la introducción de nuevas tecnologías que generan cambio en los procesos organizacionales.

Por otra parte autores como Barbosa, Nieto (2005, 14) indican que “La organización de los procesos de manufactura es de vital importancia para la competitividad de las empresas y por medio de ésta se logran los objetivos de productividad y eficiencia”. Se plantea como que flexibilidad es un concepto fundamental en los actuales procesos productivos dado que otorga a las organizaciones la capacidad de adaptarse a los continuos cambios en el mercado. Destaca también “la programación de la producción en un sistema automatizado es bastante compleja y maneja gran cantidad de variable. A medida que se exijan más requisitos en la programación, por ejemplo, se necesite que el sistema responda a cambios inesperados en la producción, a fallo de máquinas, a programaciones de mantenimiento, el sistema se torna más confuso, y para solucionar estos problemas se han aplicado técnicas como lógica difusa, redes neuronales y algoritmos genéticos, entre otros”. Por lo que se estaría relacionado la automatización con los niveles 4 y 5 de lo descrito anteriormente.

Con un concepto similar de pero con un nivel parcial de acuerdo a lo desarrollado por el primer autor Castillo (1998, 306) entiende: “se considera automatizada a toda empresa que utilice servicios informáticos en ordenador propio, compartido o ajeno para la ejecución de una o más funciones”. Autores como Coriat (1992) afirman que la fábrica del mañana no es una sin personas y que la automatización total es impracticable por motivos científicos, técnicos y financieros.

Tunal (2015, 100) “plantea que la integración de todas las maquinas el proceso automático ha producido una autorregulación de los proceso de trabajo, o bien el uso de mecanismos capaces de gobernarse a sí mismos; pero algunas empresas no ha podido encontrar el punto el punto homeostático que supone la era cibernética, es decir no han logrado llegar al estado de equilibrio hacia el cual deberían tender todos los sistemas”. Se indica además que los cambios que se han introducido en los procesos de trabaja están modificando las estructuras de trabajo las cuales provocan modificaciones en las rutinas de trabajo pudiendo transformar el ambiente social inmediata del trabajado. También se modifican el tamaño y la composición de los grupos de trabajo; el alcance, carácter y frecuencia del trabajo con compañeros y superiores; la situación del trabajo en las organizaciones, y la existencia de la movilidad física de la cual disponen los trabajadores. Todos y cada uno de estos elementos pudieran considerarse como efectos colaterales del cambio. Por otra parte estas automatizaciones han

permitido nuevas formas de trabajo como son el teletrabajo o el trabajo hecho en casa.

Conclusiones

No se debe dejar de tener en cuenta que como indica Blas (1998) “las organizaciones son concebidas como fenómenos sociales de carácter multidimensional, siendo muy heterogéneo el modo en el que se articulan las distintas dimensiones en cada caso”. Y por otra parte de acuerdo lo que indica Kochan (1995, 3) “La competencia internacional y la tecnología avanzada de la información alrededor del mundo se haga tanto necesaria como posible”.

En este punto quisiéramos destacar la diversidad de conceptos y enfoques detectados en el ámbito de la automatización de los procesos del trabajo tendiendo básicamente dos líneas, una desde el punto de vista técnico y otro desde la psicología organizacional. En este sentido se enmarca lo indicado por Miguez (2008) Pretendemos señalar la diversidad de enfoques que estudian los temas, sus aportes y sus limitaciones.

Autores como Nora y Minc (1992) plantean que toda revolución tecnológica genera una intensa reorganización de la económica y la sociedad. Tunal S (2005) indican que el cambio tecnológico irrumpe en los sistemas de relaciones industriales de manera muy significativa. Es de destacar también que se han producido una evolución en el capitalismo en las últimas décadas afectado por las nuevas tecnologías y la variación en la distribución de los recursos en el planeta. Como plantea Miguez (2004; 18) “este recorrido es fundamental para conocer las alteraciones que esto provoca en la forma de producir los bienes y servicios que la sociedad diariamente requiere y que se realizan bajo condiciones de trabajo novedosas, que ciertamente afectan las posiciones del polo del trabajo en el capitalismo”.

En este proceso de automatización de los procesos de trabajo y teniendo en cuenta la evolución de esta planteadas en el trabajo y estando vigente un proceso de cambio tecnológico que sigue produciendo nuevos conocimientos estos se retroalimentan continuamente cambiando asimismo las condiciones de trabajo de toda la población. Esto da origen a los planteados modelos planteados por San Emeterio que establece distintos tipos de automatismos básicos.

Aunque como indica Miguez (2004, 19) “el comienzo el siglo XXI no sólo muestra los cambios tecnológicos que aceleradamente se suceden sino la permanencia de antiguas desigualdades – aunque aggiornadas asociadas al trabajo en el capitalismo. No es pensable en el corto plazo un escenario de completa desaparición del trabajo humano, porque la producción de mundo, de vida y de sociedad no puede dejar de tener al hombre como protagonista principal”.

Aunque se puede visualizar que el cambio tecnológico ha traído puntos positivos como negativos para la sociedad en general ya que han permitido el desarrollo de nuevos tipos de capacidades y relaciones no siempre inclusivas. Por esto se plantea ante la reconversión de los sistemas productivos como imprescindible la participación de los sectores afectados como son el Estado para la definición de políticas públicas que afectan al mercado del trabajo y a la estructura social (económica, política y cultural), como del empresariado y la

mano de obra directamente implicada y los sindicatos generando la adecuación del mercado del trabajo, entre otros.

Con relación al estado este debe buscar mantener la productividad el país y que en el mismo no se produzca un atraso en los cambios tecnológicos aplicando políticas como las algunas planteadas por Tunal (2005) y otras propias como son favoreciendo políticas económicas acordes a la nueva realidad social, proponiendo estrategias de desarrollo y gestión del desarrollo y gestión tecnológica, vinculando el proceso de cambio tecnológico con las características de la organización industrial y las tendencias del comercio internacional, organizando grupos de investigación tecnológica, desarrollando las Pymes y sus procesos de automatización en los procesos laborales, capacitando al mercado laboral en las nuevas formas de empleo como ser teletrabajo, desarrollando planes de estudio que incluyan las nuevas tecnologías, entre otras. Estas acciones deben ser desarrolladas con la participación de los empresarios, y los sindicatos en representación del mercado del trabajo.

Bibliografía

Argyris, Chris (1974). Aprendizaje organizacional y teoría de la acción. Addison Wesley. Wilmington.

Blas, F (1998), Una organización de la teoría organizacional. Revista de Psicología del trabajo y de las organizaciones.

Braverman, H. (1980): Trabajo y capital monopolista, Ed. Nuestro Tiempo, México. p. 159.

Castillo, J (1998), Automatización, trabajo y empleo en las pequeñas empresas españolas, Madrid, Universidad Complutense.

Castillo, J (1996), La organización científica del trabajo en sus orígenes: La obra de Charles Babbage, Madrid, Universidad Complutense.

Coriat, B (1992), El taller y el robot, México, Siglo XXI.

Frost, P y Egri C (1991) The political process of innovation, Research in Organizational Behavior.

García Barbosa, J y Córdoba Nieto, E (2004) Inicio del proceso de automatización utilizando tecnología de grupos. Ingeniería e Investigación, vol 24, núm 3, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá, Colombia.

Lombardi, Gabriel. (2008). Clínica y Lógica de la Autorreferencia: Cantor, Gödel, Turing. Letra Viva. Buenos Aires.

Miguez, Pablo (2008), Las transformaciones recientes de los procesos de trabajo: desde la automatización hasta la revolución informática. Trabajo y Sociedad, vol. X, núm. 11, 2008, pp. 1-20, Universidad Nacional de Santiago del Estero, Santiago del Estero, Argentina.

Mintzberg, Henry (1993). La estructuración de las organizaciones. Ediciones Ariel. Barcelona.

Nonaka, Ikujiro y Takeuchi, Hirotaka (1999). La organización creadora de conocimiento. Ediciones Oxford. México.

Nora S. y Minc A (1992), La automatización de la sociedad, México, Fondo de Cultura Económica.

Orengo, V; Grau, R y Peiró, J (2002) La innovación tecnológica como proceso de cambio organizacional, Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones, vol 18, núm 1, 2002, Colegio Oficial de Psicólogos de Madrid, Madrid, España.

Quéau, Philippe (1995). Lo Virtual. Virtudes y Vértigos. Ediciones Paidós. Barcelona.

San Emeterio, César (2013). Automatismos corporales y automatismos tecnológicos en el marco del debate por el futuro del trabajo humano. Trabajo presentado en 11º Congreso Nacional de Estudios del trabajo. Organizado por la Asociación Argentina de Especialistas en Estudios del Trabajo. Buenos Aires.

San Emeterio, César (2014). La delimitación contingente del espacio organizacional basada en procesos de saber. Revista Contaduría y

Administración, 59(2), pp. 41–63. ISSN: 0186-1042. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

Tunal Santiago, G (2005), Automatización de los procesos de trabajo, Revista Actualidad Contable Faces, vol 8, núm 10, Universidad de los Andes, Merida, Venezuela.

Vatin, Francois, (2004) Trabajo, ciencias y Sociedad. Ensayos de Sociología y Epistemología del trabajo, Lhumen, Buenos Aires.

West, M y Farr J (1990) Innovation at Work, En West MA y Farr JL (Eds), Innovation and Creativity at work. Psychological and Organizational Strategies. Chichester, Willey.

LÍMITES DE LA PRÁCTICA MODÉLICA: DE LA LÓGICA FORMAL A LA EVIDENCIA EXPERIMENTAL.

Hulskamp, Ian (UBA)

INTRODUCCIÓN

La economía ha devenido a lo largo de su historia en una disciplina que se construye sobre afirmaciones y deducciones obtenidas a través de “modelos”. Esta práctica ha evolucionado en un género epistémico específico reconocido como método “válido” para la adquisición del conocimiento científico (Morgan 2012). La interpretación de los resultados obtenidos por este medio es en sí misma una temática discutida entre filósofos y economistas, repleta de discordancia y multiplicidad de opiniones (Giere 1988, Morgan y Morrison 1991, Alexandrova y Northcott 2009, Morgan 2012).

A partir de esta falta de consenso y la premisa de que el status de ciencia se obtiene a partir de aplicaciones⁷⁹ exitosas (tecnológicas o institucionales), este trabajo busca investigar cual es efectivamente la capacidad tienen los modelos de generar conocimiento aplicable a sistemas del mundo material. Dada la amplitud de la temática y la diversidad de modelos existente el estudio se concentra en el caso particular de los “modelos deductivos”.

Con el fin de comprender el aporte de estos modelos a las bases informativas sobre las cuales se cimientan decisiones de política, el trabajo queda dispuesto de la siguiente manera: en primer lugar, se intenta delimitar y definir el uso de modelos en contraposición a otros mecanismos capaces de garantizar conocimiento científico. Una vez establecida esta distinción, se examinan las heterogeneidades al interior de la categoría “modelo”, ilustrando estas diferencias mediante casos concretos. Se argumenta que los modelos económicos carentes de datos empíricos, en su construcción y/o utilización, son incapaces de brindar conocimiento válido sobre el cual justificar intervenciones en el mundo material. Con este propósito se analizan modelos de teoría de los juegos utilizados en el diseño de subastas, dado su reconocido aporte de soluciones concretas (Alexandrova 2006 & 2008, Roth 2002).

MODELOS

La práctica modélica presenta características singulares que lo diferencian de otros géneros epistémicos, como experimentos y teorías (Morgan 2012). Esta peculiar técnica de investigación requiere atención para comprender su funcionamiento y su relación con el mundo material, de forma generalizada y en sus diversas manifestaciones particulares.

No existe consenso sobre la noción de modelo. Sus diversos usos y posturas hacen de este un concepto inexacto, de difícil definición, más allá de su

⁷⁹ Entendiendo que en ciencia una aplicación o intervención implica la posibilidad de inferir relaciones causales estables entre eventos materiales concretos (Alexandrova 2006).

utilización generalizada. Una manera sugestiva pero genérica de entenderlos es como instrumentos que mediante su manipulación amplían el conocimiento (Morgan 2012). Investiguemos un poco esta afirmación.

La primera pregunta que surge es por el origen de los modelos, una cuestión que posee una respuesta tan inexacta como qué son los modelos. Sin embargo, la discusión en torno a ellos y su reconocimiento como productores de conocimiento, que data de fechas más recientes, da una perspectiva histórica del concepto. Los inicios de las discusiones con respecto a modelos se dan en el campo de la física. Paul Teller (2001) ubica el comienzo de los intentos por esclarecer el funcionamiento de los mismos en lo que él llama la visión “semántica” de las teorías. Beth, Suppe, Suppes y van Fraassen (1987) argumentan que las teorías en su versión literaria obscurecen más de lo que aclaran, dado que las formulaciones lingüísticas permiten diferentes interpretaciones. La solución que plantean es caracterizar a las teorías como un conjunto de modelos. Este último concepto nunca es claramente definido, pero se puede entender como una estructura matemática o no-lingüística que caracteriza una lógica formal más “objetiva”. En un comienzo estas teorías corporizadas a través de modelos, presentaban una relación de isomorfismo con respecto al mundo. Esta correspondencia isomorfa se fue relajando con el tiempo hacia conceptos más laxos, como analogías o semejanzas.

Giere (2002) caracteriza esta segunda postura menos exacta de los modelos como medios de representación (Morgan y Morrison, 1999). El autor entiende a estos aparatos como herramientas que permiten representar ciertos aspectos específicos del mundo, por medio de la similitud. Ésta última, no es directamente entre el modelo y el mundo sino a través del científico, quien utiliza el modelo para representar algún rasgo particular. Lo central es que el modelo utilizado sea capaz de mostrar las características relevantes y que brinde una idea de los posibles ajustes que se requieran en relación al mundo. El aporte de Teller (2001) va más allá, y sostiene que cualquier cosa puede tomar la forma de modelo, siempre y cuando exista alguien que la utilice para representar.

En este trabajo, si bien se considera a la representación una función trascendental de los modelos⁸⁰, se busca una concepción más amplia que contemple diversas utilidades prácticas concretas, observables en el ámbito científico. A diferencia de la visión semántica, se puede entender a los modelos como entidades autónomas, no necesariamente formando parte de una teoría. Morgan (2012) presenta una perspectiva más abarcativa de la noción ‘modelo’. Si bien en su libro “The World in the Model” no define (ni intenta definir) de forma precisa el concepto, aporta características trascendentales, mostrando a través de ejemplos históricos una variedad de posibles funciones que éstos pueden desempeñar. Se los concibe, en rasgos generales, como objetos o instrumentos (matemáticos, gráficos, estadísticos, físicos) que pueden ser manipulados de diversas maneras, como lenguajes de expresión, pero también como formas de razonamiento, enmarcados en un proyecto de investigación, pero sin ser necesariamente una representación distinta del mismo conjunto teórico. Al funcionar como instrumentos o herramientas ofrecen diversos servicios. Su manipulación implica un proceso cognitivo que permite adquirir información del objeto de estudio. Así se deduce que los beneficios obtenibles son resultado de la utilización del modelo y no del modelo mismo (Morgan y Morrison 1999). Para una comprensión completa de cada caso particular es preciso conocer también el contexto en el cual se desarrolla: qué preguntas se propone responder, con

⁸⁰ Incluso puede ser entendida como una condición necesaria para considerar algún elemento como modelo.

qué finalidad se lo piensa utilizar y en qué situación histórica concreta se desarrolla.

Desde su perspectiva, Morgan (2012) aporta características generales que ayudan a entender mejor esta metodología. A la misma recurren hoy día los economistas inevitablemente sin saberlo, desconociendo sus límites o capacidades. Los modelos se caracterizan por la formalización, en ambos significados de la palabra. Por un lado, le dan forma a una idea. Por otro, se separan de lo informal, refiriendo a cierto 'espacio' acotado por reglas. El primero de estos significados, debe garantizar un propósito y permitir la representación de cierto fenómeno del mundo real a una escala manipulable⁸¹. En el segundo significado, la formalización está acotada por las capacidades de los materiales o componentes de los cuales se construye el modelo en sí y los elementos que está representando. El ejemplo tradicional es del sistema solar. El propósito puede ser, entre tantos otros, la representación misma, la comprensión del funcionamiento o la previsión de un eclipse. La representación puede ser un sistema de esferas ubicadas en distintas posiciones, de diversos tamaños, que se mueven a distintas velocidades. Los elementos de los que se compongan estas esferas y los movimientos que puedan realizar son algunos de los factores que restringen al investigador en el proceso de formalización.

Una segunda característica se encuentra explícitamente en el proceso de modelado. Implica la "creación de pequeños mundos simplificados", expresados en algún medio distinto al representado (Morgan 2012). Aquí aparece la problemática central que se desarrollará a lo largo del trabajo. Por un lado, existen modelos que trabajan y hacen afirmaciones únicamente con respecto a aquellos pequeños mundos de fantasía que estos mismos construyen. Este tipo de modelos pueden ser utilizados con fines teóricos, para el desarrollo de hipótesis o como ejercicios cognitivos, pero no con intenciones intervencionistas. No refieren de forma directa al sistema concreto del mundo material que representan. Un ejemplo esclarecedor son los modelos económico-matemáticos del multiplicador keynesiano, donde es posible observar los efectos de un incremento del gasto en una economía imaginaria. Como afirma Morgan, estos modelos se asimilan a los métodos de postulación y prueba tradicionales de la matemática, donde prima la consistencia lógica interna.

Cuando el propósito es la transformación del mundo material, deben existir ciertos recaudos en la toma de decisiones. Nuestro conocimiento presenta limitaciones, restricciones y particularidades. La adquisición de conocimiento causal es un factor determinante. Este privilegiado tipo de discernimiento permite hacer afirmaciones con respecto al futuro, facilitando la anticipación. Es por esto que los experimentos ocupan un lugar privilegiado entre los métodos epistémicos científicos. Si descubrir o revelar relaciones causales entre diversos fenómenos es lo que permite realizar afirmaciones de carácter predictivo, entonces ¿Pueden los modelos ocupar el rol de los experimentos en condiciones más complejas e inestables? ¿Son capaces de brindar acceso al conocimiento causal para sustentar intervenciones?

Modelos deductivos y causalidad

Existe más de una postura acerca de cuál es la forma en que los modelos permiten responder a la problemática de la causalidad. Por un lado, Cartwright

⁸¹ Se omiten las discusiones filosóficas específicas de la representación. Sin embargo, los modelos no deben sólo representar al estilo de una imagen, sino motivar ideas, descubrimientos o preguntas mediante su utilización. Para profundizar ver Morgan (2012).

(1989, 1999) introduce la noción de tendencias⁸² o capacidades para identificar relaciones causales. Estas capacidades se caracterizan por tres factores principales, que permiten la extrapolación de las deducciones lógicas desde el simple contexto del modelo al mundo real: (a) ser *causales* y no meramente correlaciones, (b) tener la *potencialidad* de manifestarse y (c) ser *estables*, en el sentido de que su manifestación no varía de una situación a otra. La identificación de las tendencias se realiza a través de los modelos, que actúan de forma afín a los experimentos, aislando los diversos factores que contribuyen a la obtención de un determinado resultado. La materialización de este conocimiento se realiza re-agregando las tendencias en conjunto con el resto de los factores presentes en la situación a explicar, proceso denominado *concretización*. Dos discrepancias básicas con respecto a los experimentos de laboratorio hacen de los modelos una base inapropiada para justificar intervenciones prácticas (Alexandrova, 2006). En primer lugar, existen dos tipos de supuestos que habilitan la realización de deducciones lógicas: los que definen situaciones y los que facilitan las derivaciones. Los primeros establecen la estructura de la situación analizada, mientras los segundos carecen de contenido empírico, pero facilitan o habilitan la utilización de razonamientos deductivos. La incorporación de estos últimos implica que las capacidades obtenidas pueden existir, pero es imposible determinar bajo qué condiciones empíricas se efectivizan. El segundo contraste que destaca Alexandrova es aquel mencionado previamente en este trabajo, la diferencia en cuanto a la materialidad misma de los modelos.

Una variante a esta concepción “aisladora” para justificar el uso de modelos con fines de intervención se encuentra en Hausman (1992): ofrecen definiciones abstractas en lugar de afirmaciones empíricas y, a su vez, estas definiciones se relacionan con el mundo material por medio de hipótesis teóricas. Para utilizarlas se deben identificar, en el sistema o situación representada, algunos de los supuestos del modelo. Dado que no todos los supuestos pueden satisfacerse en el mundo real, la cuestión a resolver es cómo identificar aquellos que necesariamente deben cumplirse y aquellos que no. Esto se realiza mediante la “des-idealización”. Los supuestos que permiten sustitución son reemplazados por otros más realistas, manteniendo en algún grado los resultados predictivos.

Esta segunda concepción no está exenta de problemáticas. El funcionamiento de la des-idealización se realiza reemplazando aquellos supuestos del modelo que no se encuentran en la situación objetivo por otros que sí están presentes, sin embargo, esta práctica es útil sólo para un rango limitado de casos. La mayor parte de las veces los modelos se componen de supuestos que no pueden ser reemplazados por supuestos más simples sin influir sobre la inferencia de los resultados.

Una tercera corriente enfatiza una noción más débil sobre la capacidad de los modelos deductivos. En el contexto experimental y de política económica, los modelos funcionan como marcos para el desarrollo de hipótesis causales, que deben ser testeadas posteriormente por un experimento. Un modelo es una *fórmula abierta* que para aplicar a un fenómeno con fines intervencionistas debe ser confirmada de alguna manera (Alexandrova 2006, 2008; Alexandrova y Northcott 2009). Esta perspectiva, a diferencia de las anteriores, permite utilizar modelos en aquellos casos en los cuales no es posible determinar si los supuestos se cumplen, o incluso en aquellos en los cuales se sabe que no se verifican. Esta ventaja tiene un costo. Los modelos utilizados como fórmulas abiertas requieren de algún tipo de confirmación posterior. No es posible, como

⁸² Concepto acuñado a John Stuart Mill en 1843.

con la des-idealización o concretización, trasladar causalidad de una situación (A) con ciertas características a una situación (B) con características similares sin corroboración empírica.

Las dificultades para obtener información causal y trasladarla de los modelos al mundo, observadas en los dos primeros métodos, otorgan gran valor a esta tercera corriente. La naturaleza inestable de los sucesos económicos hace de la evidencia empírica un precio en el que vale la pena incurrir, dado que es imposible salirse del mundo del modelo sin esta corroboración. En el caso de las fórmulas abiertas, la confirmación de las hipótesis causales se realiza por medio de una realización material, lo cual requiere necesariamente evidencia empírica.

LA UTILIZACIÓN PRÁCTICA DE LOS MODELOS TEÓRICOS: TEORÍA DE SUBASTAS.

Una de las sub-disciplinas económicas con mayor éxito en cuanto a aplicaciones o diseño de políticas es la Teoría de Subastas (Auction Theory). La construcción de mecanismos en este campo permitió optimizar el funcionamiento de las licitaciones de espacios de radio difusión, el acceso de los médicos recién recibidos a hospitales para su especialización y el intercambio en la donación de órganos (Roth 2002). En todos estos casos los modelos deductivos de la teoría de los juegos ocuparon un rol preponderante. No obstante, el éxito en la aplicación se debe también a la corroboración experimental de los mismos.

Un modelo clásico de la teoría de subastas es el siguiente (Alexandrova 2006, 2008): dos jugadores $\{J_1 \text{ y } J_2\}$ compiten por un bien en una subasta de primera oferta sellada⁸³. Esta oferta es privada, dado que cada jugador conoce su valuación del bien, pero no la de su rival $\{V_1 \text{ y } V_2\}$. Es necesario suponer que las valuaciones de ambos jugadores se distribuyen de forma continua y uniforme en un intervalo determinado (0 a 1000 en el ejemplo)⁸⁴. Esto implica que las valuaciones se restringen con cierta probabilidad dentro del mismo $\{\text{Prob}(V_i < O_i) = O_i/1000\}$.

Se trata de un juego con información incompleta e imperfecta. Los jugadores desconocen la valuación y la oferta de sus contrincantes. ¿De qué manera ofertarán entonces los participantes? Es necesario agregar un supuesto que establezca las reglas de comportamiento de los agentes. El modelo utiliza un criterio de racionalidad, en el que cada jugador oferta de tal forma que maximiza su utilidad esperada (UE), según sus preferencias y lo que considera que hará su rival.

Las creencias se definen de la siguiente manera: J_1 cree que J_2 ofertará (O_2) en una proporción (β) de lo que valúa el bien en disputa: $O_2(V_2) = \beta V_2$. Los pagos que reciben los jugadores dependen de sus propias valuaciones y ofertas. Suponiendo que J_1 planea ofertar una cantidad O_1 por el bien, los resultados que obtendrá serán $(V_1 - O_1)$ si gana la subasta o 0 si pierde. Un último supuesto necesario para la derivación lógica es definir qué postura tendrán los jugadores con respecto al riesgo. En el modelo se supone neutralidad, de esta forma la utilidad esperada de J_1 queda expresada de la siguiente forma:

$$\begin{aligned}
 UE_1 &= (V_1 - O_1) * \text{Prob}(O_2 < O_1) + 0 * \text{Prob}(O_2 > O_1) \\
 UE_1 &= (V_1 - O_1) * \text{Prob}(O_2 < O_1)
 \end{aligned}$$

Como $O_2 = \beta V_2$,

⁸³ En este tipo de subastas se realiza una única oferta de forma secreta y simultánea. Quién haya ofrecido el mayor monto obtendrá el bien por el valor ofertado.

⁸⁴ También es lógico suponer que las valuaciones son únicamente positivas.

$$UE_1 = (V_1 - O_1) * \text{Prob}(\beta V_2 < O_1)$$

$$UE_1 = (V_1 - O_1) * \text{Prob}(V_2 < O_1 / \beta)$$

Conociendo que $\text{Prob}(V_i < O_i) = O_i / 1000$ el pago de J_1 se puede expresar,

$$UE_1 = (V_1 - O_1) (O_1 / 1000 * \beta)$$

Para encontrar el valor óptimo de O_1 resolvemos la condición de primer orden: $d/dO_1 * UE_1(O_1) = 0$,

$$\frac{\Delta(UE_1)}{V_1/1000} / \frac{\Delta O_1}{\beta} * \left[\frac{O_1 V_1 / 1000}{\beta} - \frac{O_1^2 / 1000}{2 * O_1 / 1000} \right] = 0$$

$$O_1 = V_1 / 2$$

De igual forma se puede analizar la oferta de J_2 , que, dados los supuestos utilizados será igual a la de J_1 con su valuación correspondiente. En este modelo tradicional de los libros de texto y utilizado por Alexandrova, se deduce que los jugadores ofertan la mitad de su valuación.

Es evidente la presencia de supuestos facilitadores de derivaciones que establecen de una distribución de probabilidades y un criterio de racionalidad determinados. En concordancia con esto supuestos, nada asegura la tercera condición de Cartwright sobre la estabilidad de la manifestación causal en diversos contextos. Aun reconociendo esta manifestación en una multiplicidad de contextos modelados⁸⁵ⁱⁱ, la materialidad de los mismos suprime la posibilidad de trasladar causalidad al mundo real. En cualquier caso, se ha observado que los métodos de concretización y des-idealización no son capaces de establecer conocimiento causal en contextos inestables. Lo que el modelo efectivamente es capaz de hacer es sugerir hipótesis. Por ejemplo, que las apuestas realizadas en subastas de primer-precio suelen ser menores a las verdaderas valuaciones. Esta es una afirmación sugestiva, que se materializa únicamente en los mundos de fantasía de los modelos.

Es vital entender este punto. Tomar conciencia de las restricciones puede incluso ampliar la funcionalidad de los modelos flexibilizando sus supuestos. En muchos casos lo que se intenta es que los modelos se asemejen o representen de algún modo la realidad. Esto sin duda es importante para referir a cierta situación real, sin embargo, si se comprende que los modelos crean mundos para el desarrollo de hipótesis, y si se utilizan en concordancia con este propósito, las restricciones a las cuales está atado el investigador son más laxas. Podría utilizar un abanico de supuestos más amplio desplegando un grado significativamente mayor de creatividad para la construcción de hipótesis. Sin olvidar jamás los límites de estas últimas y la inexorable necesidad de corroboración o testeo si el propósito es de tipo intervencionista.

Si se observa de manera más detallada el proceso completo que lleva al diseño aplicaciones, como las subastas de espectros electromagnéticos, no sorprende descubrir el lugar preponderante que ocupa la evidencia experimental. Alvin Roth (2000, 2002 y 2010), ganador del premio Nobel en economía 2012 y uno de los principales diseñadores del sistema de subastas de espacios de radiodifusión en Estados Unidos, también remarca los límites de la teoría y la necesidad de experiencia experimental para llevar a cabo intervenciones. Sugiere que, si la intención es el diseño de mercados y no sólo su análisis, es necesario adquirir un enfoque ingenieril. Para el autor la teoría de los juegos, entendida como la parte de la economía que estudia "las reglas del juego", proporciona el marco sobre el cual abordar el diseño. Pero, enfrentarse explícitamente al diseño implica complicaciones que requieren un análisis detallado de las particularidades de los mercados reales. Con lo cual, en servicio de las

⁸⁵ Podrían observarse ofertas por debajo de las valuaciones en subastas abiertas en lugar de privadas y/o secuenciales en vez de simultáneas.

aplicaciones, “la economía experimental y computacional son un complemento natural de la teoría de los juegos”. Las conclusiones del autor coinciden con el desarrollo llevado a cabo en este trabajo.

CONCLUSIÓN

Este trabajo repasa las características de la modelización como método válido para la obtención de conocimiento científico en el ámbito económico. Un análisis teórico-práctico muestra un panorama general acerca de los límites y capacidades que estos aparatos epistémicos poseen como entidad consolidada. La utilización de representaciones del objeto de estudio, en lugar del objeto mismo, es una de propiedades que los identifica. Este hecho la aleja del mundo material representado, limitando su capacidad de realizar afirmaciones con respecto al mismo. Enfrentarse a sucesos de alta inestabilidad y complejidad (con gran cantidad de variables interdependientes) extiende estas restricciones. En consecuencia, con el objetivo de diseñar e implementar aplicaciones e intervenciones, como es el caso de las políticas públicas, es condición necesaria la complementación de los modelos teóricos con evidencia empírica. En este sentido, hay que destacar el potencial que posee el enfoque experimental. Su relación con el conocimiento causal y, por lo tanto, con la predicción, lo convierten en un base viable para la reconstrucción de una ciencia económica orientada hacia la transformación efectiva del mundo material. Las ventajas que posee para la obtención de conocimiento causal son evidentes. De cualquier forma, es el contexto (vinculado al conocimiento y las herramientas disponibles) quien determina el método más acertado para justificar la toma de decisiones. Los modelos deductivos, que carecen de datos empíricos en su construcción y/o utilización, son incapaces de realizar afirmaciones que refieran de forma directa al mundo que representan. Su funcionalidad queda reducida al desarrollo de hipótesis teóricas, que necesitan algún tipo de testeo o confirmación empírica posterior.

BIBLIOGRAFÍA

Alexandrova, Anna (2006), “Connecting Economic Models to the Real World: Game Theory and the FCC Spectrum Auctions” *Philosophy of the Social Sciences*, June 2006 36: 173-192.

_____ (2008), “Making models Count”, *Philosophy of Science*, 75 (July 2008) pp. 383–404. 0031-8248/2008/7503-0006.

Alexandrova, Anna, and Robert Northcott (2009), “Progress in Economics: Lessons from the Spectrum Auctions”, in Don Ross and Harold Kincaid (eds.), *Oxford Handbook of Philosophy of Economics*. Oxford: Oxford University Press.

Boumans, M., & Morgan, M. S. (2001). Ceteris paribus conditions: materiality and the application of economic theories. *Journal of Economic Methodology*, 8(1), 11-26.

Campbell, D. T. (1986). Relabeling internal and external validity for applied social scientists. *New Directions for Program Evaluation*, 1986(31), 67-77.

Cartwright, Nancy (1989), *Nature’s Capacities and Their Measurement*. Oxford: Oxford University Press.

Giere, Ronald (1988), *Explaining Science*. Chicago: University of Chicago Press.

Hausman, Daniel M. (1992), *The Inexact and Separate Science of Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- _____ (2005). 'Testing' Game Theory, *Journal of Economic Methodology*, vol.12, no. 2, pp. 211-23, 2005.
- Morgan, Mary S. (2002), "Model Experiments and Models in Experiments", in Lorenzo Magnani and Nancy J. Nersessian (eds.), *Model-Based Reasoning: Science, Technology, Values*. New York: Kluwer Academic, 41–58.
- _____ (2012), "The world in the model: how economists work and think", Cambridge University Press, Cambridge, UK. ISBN 9781107002975.
- _____ (2013), "Nature's Experiments and Natural Experiments in the Social Sciences", in *Philosophy of The Social Sciences*.
- Morrison, M. y Morgan, M. (1999), *Models as Mediators*. Cambridge: Cambridge University Press, 1999.
- Osborne, M., *An Introduction to Game Theory*, Oxford University Press, Nueva York, 2003.
- Reiss, Julian (2008), "Error in economics: towards a more evidence-based methodology", *Routledge*.
- _____ (2012), "The Explanation Paradox", *Journal of Economic Methodology*, Vol. 19, No. 1, March 2012, 43–62.
- Roth, A. E. (2000). Game theory as a tool for market design. In *Game practice: Contributions from applied game theory* (pp. 7-18). Springer US.
- _____ (2002), "The Economist as Engineer: Game Theory, Experimentation, and Computation as Tools for Design Economics", Fisher-Schultz Lecture, *Econometrica*, 70,4, July 2002, 1341-1378.
- _____ (2010), "What have we learned from market design?" Update to Roth (2008): September, 2010 in *El Trimestre Económico*.
- Strogatz Steven, H. (1994). *Nonlinear dynamics and chaos*. Reading, MA: Perseus.
- Teller, P. (2001). Twilight of the perfect model model. *Erkenntnis*, 55(3), 393-415.
- Van Fraassen, B. C. (1987). The semantic approach to scientific theories. In *The process of science* (pp. 105-124). Springer Netherlands.

LAS PRÁCTICAS PARA LA EVALUACIÓN Y/O MEDICIÓN DE LA CREATIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES: UN ANÁLISIS DE SU SIGNIFICADO Y APLICACIÓN

Kastika, Eduardo

(PECOI —Programa de Estudios en Creatividad e Innovación Organizacional—, IADCOM, FCE-UBA)

1. QUÉ SE EVALÚA CUANDO SE EVALÚA LA CREATIVIDAD EN UNA ORGANIZACIÓN

March y Simon plantean la hipótesis de que la mayoría de las innovaciones en una organización son el resultado del préstamo más que de invención. Consideran que el préstamo puede tomar la forma de imitación más o menos directa, o puede llevarse a cabo importando personas con nuevas ideas para que se desempeñen dentro de la organización. Sostienen, además, que la innovación aumenta significativamente pero durante un corto período de tiempo si se introduce en la organización un grupo de personas nuevas, de una subcultura no muy fuertemente representada anteriormente en dicha organización (March y Simon, 1994, 209-209).

En el marco de las organizaciones de Argentina, Kastika (2013, 196-7) ha identificado prácticas que apuntan específicamente en la dirección de la hipótesis planteada por March y Simon. Al respecto, ha documentado, por ejemplo una práctica que, desde este de vista, vincula al reclutamiento de recursos humanos con la evaluación de ciertos aspectos que devendrían en un mayor nivel de creatividad en la organización.

Se trata, explícitamente, de contratar a personal —en el caso de la investigación realizada, Gerentes— con conocimientos previos y experiencia de haber implementado distintas prácticas gerenciales, entre ellas, las relacionadas con la creatividad, con el propósito de que implementen prácticas similares en empresa investigada.

Es decir, contratar a personas ya capacitadas que puedan volcar su experiencia, acumulada en organizaciones más grandes —sobre prácticas para el desarrollo de la creatividad pero también en habilidades y conocimiento que favorezcan la creatividad o el cambio—, a la organización (Kastika, 2013).

No es un caso aislado sino una estrategia explícita de transferencia de conocimiento. En el marco de la investigación, el Gerente de Recursos Humanos explica la estrategia: “hoy estamos buscando otro tipo de recursos humanos para trabajar dentro de la empresa. Más entrenados, más capacitados, profesionales con más experiencias en empresas de primera línea. Gente que, por ahí, ya haya hecho un quiebre de carrera y ya haya pasado por la corporación grande o por la empresa multinacional, y pueda volver más a una empresa donde pueda generar cambios, cambios más en el día a día, más tangible. Bueno, eso es un

poco el perfil de gente que estamos buscando. Es un poco la idea de cambiar y romper algunos paradigmas” (Kastika, 2013, 197)

Pero más allá de su posible corroboración, entonces, la hipótesis de March y Simon pone de manifiesto una diferencia sustancial entre los niveles de innovación que se producen en una organización y los niveles de potencial creativo que pudiesen tener sus recursos humanos. Los autores parecieran señalar que, en última instancia, un aporte es (o no) potencialmente creativo (o innovador), si es nuevo y valioso en el marco de una organización determinada más allá de si es producido por personas con mayor o nivel potencial de creatividad. Y esto es lo que se evalúa.

Las prácticas orientadas a medir (diagnosticar, evaluar) el potencial creativo de las personas de una organización, entonces, no necesariamente nos darán conclusiones razonables acerca del nivel de innovación potencial de la misma. Tal como plantean Anderson, *et al* (2014), al centrarse la creatividad en la generación de ideas y la innovación en la implementación de ideas, la primera suele ser vista como el primer paso de la segunda. Sin embargo, la innovación puede provenir de ideas y prácticas generadas fuera de la organización. Aun así, cuando una persona introduce o aplica intencionalmente una nueva idea, método o práctica, decimos que tal persona está involucrada en el proceso de innovación. Por tal motivo, suele utilizarse el concepto de *rol innovador* (West y Farr, 1990), o bien *comportamiento innovador* (*innovative behavior*) (Yuan & Woodman, 2010).

2. PRÁCTICAS EN DONDE SE PONE EN JUEGO LA MEDICIÓN DE LA CREATIVIDAD

El concepto de evaluación de la creatividad pasa, así, a un plano eminentemente específico relacionado con medir una capacidad difícil de encuadrar de una sola manera. Aun así, las organizaciones desarrollan prácticas vinculadas a eso. Algunas de ellas, incluso, tomando como premisa definiciones de creatividad que la suponen como un rasgo específico de las personas. Este tipo de prácticas parecieran basarse en definiciones de la creatividad anteriores a las desarrolladas por las teorías de la creatividad organizacional actuales (en las que la creatividad no es necesariamente un rasgo de una persona sino el producto de un conjunto de interacciones que se producen en un contexto dado).

Señalamos, aquí, cuatro tipos de estas prácticas:

- a. El reclutamiento de recursos humanos tomando en cuenta algún aspecto de la creatividad.

Aquí se incluyen todas aquellas prácticas cuyo objetivo es el de reclutar recursos humanos para la organización teniendo en cuenta, en dicho reclutamiento, aunque sea algún aspecto vinculado a la creatividad. Por ejemplo: prácticas basadas en la identificación de talento creativo o fuera de lo común.

- Un posible enfoque al respecto, es la identificación de talento creativo basada en perspectivas psicométricas. Ésta ha generado numerosas controversias, especialmente a partir de la década de 1980. Para muchos académicos, incluso, esta temática ha entrado en franca decadencia. De

todas maneras, para otros autores esta decadencia es exagerada pues, la temática de la evaluación y medición de la creatividad, incluso las perspectivas psicométricas, es un tópico de investigación académica que sigue estando vigente (Plucker y Runco, 1998).

- Otro enfoque es el propuesto por Johnson (Johnson, 1995, 285-286) que ha documentado prácticas de selección de personal sustentada en la detección de capacidades creativas por medio de atributos que indicarían dicha capacidad (habilidad para ver situaciones de modo diferente, curiosidad, estilo contestatario, disposición a aprender de los errores y otras variables).
 - Un tercer enfoque, planteado por Repucci (1962, 35-38) es el del análisis de diferencias biográficas entre diferentes personas como un modo de predecir el rendimiento creativo a futuro utilizando un indicador de éxitos técnicos excepcionales basado en el análisis detallado en las diferencias de perfiles entre inventores que hayan producido más o menos patentes.
 - Un cuarto enfoque es el que se desprende de la prácticas documentadas por Ben Jones (1995, 197) en donde los métodos utilizados para evaluar la habilidad creativa y cuantificar y reconocer la creatividad son la evidencia publicada y registrada (por ejemplo, publicaciones técnicas, reportes y patentes).
- b. Las evaluaciones de creatividad como un modo de capacitación.
- Un ejemplo concreto de este tipo de evaluaciones de la creatividad es el programa para el entrenamiento de la creatividad para vendedores propuesto por Cloyd S. Steinmetz en donde, como medio pedagógico, se aplica la batería de *tests* para la medición de la creatividad de Paul Torrance. Steinmetz plantea que la sola administración de estos *tests* a los participantes de la capacitación, produce efectos positivos en el desarrollo de la creatividad (Steinmetz, 1965, 321-333).
- c. El diagnóstico de estilos para la creatividad como un modo de capacitación y formación de equipos.
- En un enfoque diferente al ejemplo anterior, encontramos a los programas de entrenamiento de Ned Herrmann y Min Basadur que surgen de las teorías de los *estilos en creatividad* desarrollados en las organizaciones como General Electric y Procter & Gamble. Estas prácticas se difundieron ampliamente en el ámbito de las organizaciones durante la década de 1990. El tipo de evaluación (diagnóstico) realizado por autores como Ned Herrmann y Min Basadur, hicieron que Parnes asegurara que estas ideas vinculadas a los distintos perfiles de la creatividad hicieron que *se revive el interés por la creatividad en* (una organización como) *General Electric* (Parnes, 1992, 229). Tanto el trabajo de Herrmann como el de Basadur se sustentan en la distinción entre *estilos* y *niveles* de creatividad. A partir de fines de la década de 1980, la histórica preocupación en intentar definir distintos niveles de creatividad (análogamente a la definición de niveles de inteligencia con el coeficiente intelectual), empieza a ser revisada y, en principio, complementada con una perspectiva por la cual, en cambio, existen distintos *estilos* de creatividad (Isaksen y Dorval, 1993, 299). Probablemente el autor más representativo de las teorías sobre los estilos cognitivos en creatividad

sea Michael Kirton y su modelo Adaptadores-Innovadores de 1976. Mucho más asociadas a las cada vez más difundidas teorías de la creatividad como una posibilidad al alcance de todas las personas, estas perspectivas fueron derivando en una serie de programas de entrenamiento que combinaban el diagnóstico del *propio estilo de creatividad* para, luego, o bien entrenarse en el fortalecimiento del estilo propio, o bien entrenarse en la comprensión de (y/o incorporación de habilidades relacionadas con) los otros estilos (Kastika 2013).

- Relacionada con las prácticas anteriores, encontramos a la práctica documentada por Stefik y Stefik acerca del entrenamiento diferenciado a *mentes preparadas y mentes principiantes* en el Media Lab (MIT), el Palo Alto Research Center y el Center for Design Research de la Universidad de Stanford. Esta práctica tiene cierta relación con las perspectivas de los estilos creativos pero está más alineada con teorías como las planteadas por Galenson (2011) o Sternberg y Kaufman (2012) acerca de las formas de creatividad en distintos momentos de la carrera de una persona.
- d. La evaluación de la creatividad como una variable en la evaluación de desempeño.
- Repucci (1962) se refiere a los *tests* para medir el *impulso motivacional* en científicos industriales de Dow Chemical. Dicho concepto se asocia a la manera en que transforman la tensión en solución de problemas (algo con cierta vinculación con lo que actualmente entendemos por *motivación intrínseca*, pero en 1962). El autor propone, también para los laboratorios de Dow Chemical, un proceso de evaluación de creatividad entre jefes y colaboradores, consistente en una batería de herramientas de autoevaluación, tests psicológicos y evaluación cruzada subjetiva entre ellos
- Además, Ben Jones (1995), si bien se refiere a la evaluación por medio de evidencia publicada y registrada, luego asegura que la mejor forma de evaluar a la creatividad y a los esfuerzos creativos de una persona es a través de la opinión de sus pares.
- En el caso de los *tests* para estimar la capacidad de percepción creativa Vervalin (1962), no se hace referencia a organización alguna. Pero sí se refiere a la utilización de estos *tests* —todos elaborados por instituciones vinculadas a la psicología— como una práctica deseable para las organizaciones (Kastika, 2013).

3. CONCLUSIONES

La evaluación y/o medición de la creatividad es una temática en constante transformación dependiendo de los enfoques teóricos que se adopten para conceptualizarlas. En el marco de las organizaciones, en particular, hemos señalado un conjunto de prácticas documentadas que, respondiendo o no a enfoques teóricos específicos, incluyen a la evaluación y/o medición de la creatividad con diferentes propósitos.

La postura clásica, en donde la creatividad es evaluada (o incluso medida) a partir de determinadas variables cuantificables por medios de *tests* específicos,

ha dejado lugar (excepto excepciones) a una perspectiva más sustentada en el diagnóstico de estilos o preferencias con respecto a la creatividad. Esta transición de la medición de niveles de creatividad a la identificación de *estilos* de creatividad se acerca más a las posturas planteadas por las teorías actuales de la creatividad organizacional que proponen, sintetizadas en el planteo de Amabile (1996), que todos los seres humanos con capacidades normales pueden producir trabajo creativo en algún área, durante algún tiempo y al menos en forma moderada, y las organizaciones son contextos donde la creatividad puede ser bloqueada o favorecida.

Si comprendemos a la búsqueda de mayores niveles de creatividad desde la perspectiva de las teorías de la creatividad organizacional, estos niveles no se relacionan con el nivel de creatividad de las personas sino con la mayor o menor probabilidad que, en una organización, tienen las personas de producir aportes nuevos y valiosos. Y esta probabilidad, en definitiva, depende en mayor medida de las distintas interacciones entre los seres humanos y las organizaciones que de un supuesto *factor creatividad* inherente a cada ser humano. Tal como plantea Csikszentmihalyi (1998, 15): es más fácil potenciar la creatividad *cambiando las circunstancias* del medio ambiente que intentando hacer que la gente piense de una manera más creativa.

BIBLIOGRAFÍA

- Amabile, T. M. (1996). Creativity and innovation in organizations (pp. 1-15). Harvard Business School.
- Anderson, N., Potočnik, K., & Zhou, J. (2014). Innovation and creativity in organizations a state-of-the-science review, prospective commentary, and guiding framework. *Journal of Management*, 40(5), 1297-1333.
- Basadur, M. (1994). Simplex®: A flight to creativity. *Buffalo, NY: Creative Education Foundation*.
- Basadur, M., Graen, G., & Wakabayashi, M. (1990). Identifying Individual Differences In Creative Problem Solving Style. A Source for Creative Thinking, 460-473.
- Ben Jones, F. (1995). The Changing Face of Creativity. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices, 195-200.
- Comella, T. (1975). Aplicación de la creatividad al planeamiento administrativo. *Estrategias para la creatividad*, 334-343. (original en inglés, 1966)
- Csikszentmihalyi, M. (1998). *Creatividad: el flujo y la psicología del descubrimiento y la invención*. Paidós.
- Galenson, D. W. (2011). *Old masters and young geniuses: The two life cycles of artistic creativity*. Princeton University Press.
- Guilford, J. P. (1977). Way beyond the IQ: Guide to improving intelligence and creativity. *Buffalo, NY: Creative Education Foundation*.
- Herrmann, N. (1989). The creative brain. Source book for creative problem solving, 229-245.
- Herrmann, N. (1990). *The creative brain*. Brain Books, North Carolina.
- Isaksen, S. et al., *Creative Approaches to Problem Solving*, The Creative Problem Solving Group, Buffalo, NY, 1993, p. 8.
- Isaksen, S. G., & Dorval, K. B. (1993). Toward an improved understanding of creativity within people: The level-style distinction. *Understanding and recognizing creativity: The emergence of a discipline*, 299-330.

- Isaksen, S. G., & Treffinger, D. J. (1985). Creative problem solving. *The Basic Course. New York: Bearly Limited.*
- Isaksen, S. G., Dorval, K. B., & Treffinger, D. J. (Eds.). (2010). *Creative approaches to problem solving: A framework for innovation and change.* Sage. (Original de 1993)
- Johnson, N. E. (1995). Acquiring and Managing Creative Talent. Creative action in organizations: Ivory tower visions and real world voices, 284-289.
- Kastika, E. (2013). Las prácticas para la creatividad en las organizaciones, Estado del arte y análisis en organizaciones argentinas. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.
- Parnes, S. J. (Ed.). (1992). Source book for creative problem-solving: A fifty year digest of proven innovation processes. Buffalo, NY: Creative Education Foundation Press.
- Plucker, J. A., & Runco, M. A. (1998). The death of creativity measurement has been greatly exaggerated: Current issues, recent advances, and future directions in creativity assessment. *Roeper Review*, 21(1), 36-39.
- Repucci, L. C. (1975). Investigaciones sobre la creatividad. Estrategias para la creatividad, 30-42. (original en inglés, 1962).
- Simon, H. A., & March, J. G. (1994). Teoría de la organización. *Barcelona: Editorial Ariel.*
- Stefik, M., & Stefik, B. (2005). The Prepared Mind Versus the Beginner's Mind. *Design Management Review*, 16(1), 10-16. En Lockwood, T., & Walton, T. (Eds.). (2008). *Corporate Creativity: Developing*
- Steinmetz, C. S. (1975). Entrenamiento de la creatividad: programa de capacitación para vendedores. Estrategias para la creatividad, 323-333. (original en inglés, 1965, también publicado en *The Journal of Creative Behavior*, 1968)
- Sternberg, R. J., & Kaufman, J. C. (2012). When Your Race Is Almost Run, but You Feel You're Not Yet Done: Application of the Propulsion Theory of Creative Contributions to Late-career Challenges. *The Journal of Creative Behavior*, 46(1), 66-76.
- Verbalin, Ch. (1975). El cultivo de la imaginación creadora. Estrategias para la creatividad, 193-198. (original en inglés, 1962).
- West, M. A., & Farr, J. L. 1990. Innovation at work. In M. A. West & J. L. Farr (Eds.), *Innovation and creativity at work: Psychological and organizational strategies: 3-13.* Chichester: Wiley.
- Yuan, F., & Woodman, R. W. 2010. Innovative behavior in the workplace: The role of performance and image outcome expectations. *Academy of Management Journal*, 53: 323- 342.

En esta categoría incluimos a las prácticas que hacen referencia a la evaluación de la creatividad como un rasgo de las personas y no como una característica de sus aportes. Por lo tanto, es difícil encontrarles sentido en un marco como el de las teorías de la creatividad organizacional en donde la definición de creatividad es *consensual*, es decir, no existe un *factor creatividad* para medir en cada persona sino de la interacción de ésta con el contexto. Sin embargo, igual nos ocupamos de estas prácticas dado que efectivamente se han llevado a cabo en las organizaciones.

LA CONSTRUCCIÓN DE UNIDADES DE ANÁLISIS EN LAS INVESTIGACIONES EN ADMINISTRACIÓN

Kastika, Eduardo

(PECOI —Programa de Estudios en Creatividad e Innovación Organizacional—, IADCOM,
FCE-UBA)

Kowalewski, Lila

(PECOI —Programa de Estudios en Creatividad e Innovación Organizacional—, IADCOM,
FCE-UBA)

Palabras claves: Administración, Organizaciones, Investigación, Creatividad

1. INTRODUCCIÓN

Para comprender las distintas formas en que la creatividad se produce y se manifiesta, es necesario tener en cuenta la transformación que se ha evidenciado en el modo de conceptualizar a la creatividad en los últimos setenta años. Aquí nos interesa resaltar, especialmente, la transformación producida hacia finales del siglo XX, a partir de la cual, el eje para la comprensión de la producción de novedades valiosas, dejó de ser exclusivamente *la persona que crea* para abrirle el camino a la inclusión de distintos aspectos *del contexto dentro del cual se crea*.

La clasificación realizada por Mel Rhodes en 1961, al analizar más de cincuenta y seis definiciones de creatividad y proponer cuatro enfoques diferentes que no se excluyen mutuamente sino que se superponen y entrelazan (Isaksen, *et. al.*, 1993, 7-27), puede constituir un punto de partida para comprender cómo el eje de las investigaciones en creatividad se ha ido desplazando desde la *persona que crea* y el *proceso* que se realiza para crear, hacia los *productos* (o resultados) obtenidos o los *contextos* a partir de los cuales emerge. Más allá de evidenciarse, o no, este desplazamiento, queda claro que al menos en lo que se refiere a la creatividad en el marco de las organizaciones, el eje de los resultados de la creatividad y el contexto en los cuales se crea, son los que han prevalecido en las últimas dos décadas (Kastika, 2013a).

Esta transformación, nos invita a repensar en profundidad la definición, construcción y elección de nuestras unidades de análisis para el estudio de la creatividad. Sobre todo en el marco de la Administración, en donde el contexto en donde se produce la creatividad —la organización, por ejemplo— es un elemento esencial.

Aun si esta transformación no se hubiera producido (es decir: si la creatividad siguiera siendo estudiada exclusivamente desde el punto de vista de quien produce novedades valiosas), quienes investigamos en el marco de la

Administración deberíamos repensar y ajustar nuestras unidades de análisis. Así lo hacen Woodman, Sawyer y Griffin quienes proponen que el proceso creativo, en las organizaciones, surge de la interacción entre los comportamientos de las personas pero también de los grupos. Y, además, también provienen de las situaciones creativas (definidas como la suma total de influencias sociales y contextuales) que se establecen en un marco organizacional. El producto creativo, para estos autores es el proceso que se expresa en nuevos productos, nuevos servicios, nuevos procedimientos o nuevos procesos (Woodman, *et. al.*, 1993).

Plantean un modelo en base a lo que podríamos identificar como tres unidades de análisis diferentes: las personas, los grupos y la organización como un todo. Y se ocupan de analizar la interacción entre estas unidades presentando hipótesis diferenciadas sobre la creatividad individual, la creatividad grupal y la creatividad organizacional (Woodman, *et. al.*, 1993, 312-314). Esta perspectiva que pone de relieve los distintos niveles en que se puede dar la creatividad en las organizaciones ha sido tomada en cuenta, incluso, en la bibliografía de Administración orientada a cuestiones eminentemente prácticas o, incluso, en manuales universitarios de Administración (Kastika, 2015, Hermida, *et. al.*, 2004, Hicks, 1977).

Pero el cambio de perspectiva que proponen las nuevas teorías sobre la creatividad es tan profundo que no se trata, simplemente, de *reemplazar* al supuesto productor del hecho creativo, y pasar del individuo al grupo y de éste a la organización, sino de comprender a la creatividad no como la capacidad de una persona, grupo u organización, sino como un fenómeno complejo que se produce a partir de la *interacción* de personas, grupos y organizaciones, entre sí y con sus contextos. Son numerosos los investigadores que plantean que las interacciones sociales, en sí mismas, son *constitutivas* de la creatividad (Giuffrè, 2009, resaltado en el original). Estas interacciones, incluso, pueden trascender los límites organizacionales en lo que a la generación de situaciones a partir de las cuales se aumente la probabilidad de obtención de aportes novedosos y valiosos (Steiner, 2009; Kastika, 2013b; Kastika, 2014).

Proponemos, aquí, un modo de encarar la definición, elección y construcción de unidades de análisis para el estudio de la creatividad en el marco de las organizaciones que contemple las nuevas perspectivas desde las cuales ésta es comprendida y analizada.

2. LAS UNIDADES DE ANÁLISIS

La Unidad de Análisis es una categoría analítica que surge de utilizar el término Unidad para definir un caso o un conjunto de casos como científicamente interesante. La unidad de análisis es la categoría analítica de nuestro interés en un proyecto de investigación determinado (Barriga Henríquez A., 2007).

Las unidades de análisis pueden ser personas, instituciones (individuos) o grupos (colectivos), país, etc. Al medir dimensiones o variables, lo hacemos respecto a un objeto de estudio en particular, una muestra del universo de unidades de análisis (un subconjunto del universo). La variable es una característica o propiedad del objeto de estudio, un atributo que puede adquirir diferentes cualidades o valores... En el caso de diseños cuantitativo, la

variación es susceptible de ser medida en escalas diversas,...En términos gramaticales es un sustantivo...La variable predica algo en cuanto a la unidad de análisis y puede variar de un elemento a otro del universo.... (Pievi y Bravin, 2009).

Debemos tener en cuenta que la unidad de análisis es decisiva en una investigación, ya que una vez realizada (la elección o construcción de la misma) asume una implicancia decisiva en todo el proceso de investigación posterior. Es importante aclarar que dentro de una misma investigación podemos tener distintas unidades de análisis, de las que se obtendrán los datos necesarios para dar respuestas a las preguntas que orientan nuestra investigación (Pievi y Bravin, 2009).

Para Sautú, *et. al.*, la unidad de análisis es uno de los aspectos importantes en la concreción de un proyecto de investigación. A ésta se le suman: la intención, meta o fin de la investigación, el recorte espacio-temporal y los conceptos teóricos fundamentales sobre los cuales se sustenta la investigación (Sautú, *et. al.*, 2005, 37).

El universo de estudio y las unidades de análisis comienzan a delimitarse cuando se construyen los objetivos de investigación (Sautú, *et. al.*, 2005) La elección y definición cuidadosa de la unidad de análisis en las investigaciones realizadas el ámbito de la Administración es especialmente importante, entonces, dado que la misma se relaciona en particular con la apropiada elección del marco teórico y la correcta definición de las categorías a ser utilizadas. Asimismo permitirá y facilitará el análisis de la información para la identificación de los datos.

Si bien en el ámbito de la Administración se recurre frecuentemente a unidades de análisis correspondientes a personas (por ejemplo, el cliente) o grupos humanos (por ejemplo, los integrantes de un área de la organización), nuestro propósito es poner en evidencia la importancia de incluir, también, unidades de análisis construidas a partir de otro tipo de entidades. Nos interesa estudiar el caso específico de las Prácticas Organizacionales como un ejemplo de definición de unidad de análisis.

3. HACIA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA UNIDAD DE ANÁLISIS PARA ESTUDIAR LA CREATIVIDAD ORGANIZACIONAL

Aun cuando su análisis se refiere al trabajo de campo etnográfico, consideramos interesante incluir las consideraciones de Guber (2004, 64) sobre las unidades de análisis. El autor trabaja tanto en los criterios de selección de las unidades de análisis, en la delimitación de las mismas, como en la permanente relación que ellas tienen con la teoría considerada y la pregunta de investigación.

Señala que se pueden usar distintos criterios para la selección de la unidad de análisis: criterio analítico, emergente de la teoría; usar un criterio que surja de los actores (personas o instituciones involucradas en la investigación) o utilizar un criterio metodológico a partir del cual la unidad de análisis adquiera relevancia en los distintos momentos de la investigación.

También puede suceder que la unidad de análisis no tenga existencia física aparente, tomando la distinción efectuada por Cresswell y Godelier (1981) en Guber (2004,65) entre unidades manifiestas y unidades latentes. Las manifiestas tienen límites naturales, mientras que las latentes son definidas por el investigador según consideraciones emergentes de la teoría.

Nos interesan las consideraciones de Guber referidas al trabajo de campo etnográfico pues en la investigación en temas de Administración, en muchos casos el investigador se relaciona con la entidad objeto de estudio (empresa, institución, área) en condiciones semejantes a las por él consideradas.

Según Guber (2005, 66), en la elección o construcción de determinada unidad de análisis (a la que también denomina unidad de estudio), puede estar modelada según la preeminencia de uno o varios de los siguientes criterios:

- Un problema empírico
- Un área cultural o un problema social
- Un objeto teórico
- La accesibilidad

Coincidimos con Sierra Bravo (2008, 96-97) cuando, hablando de *unidades de observación* (debemos aclarar que para Sierra Bravo las unidades de análisis son agregados de individuos, mientras que las unidades de observación son individuales o colectivas), Sostiene que son fuentes principales de datos en investigación social y aclara que las unidades de observación son las realidades que se pretenden observar. Como tales constituyen en la investigación el objeto global de estudio y de ellas se obtienen los datos empíricos necesarios para contrastar las hipótesis con la realidad.

Como destaca Galtung (1971, 96) la elección de las unidades de observación es probablemente la primera elección decisiva que se hace en muchas investigaciones. Una vez realizada es difícil volverse atrás porque todo el proceso de investigación se habrá edificado sobre esa elección.

Tomando en cuenta todas estas consideraciones, hemos elegido (o identificado, o construido) una unidad de análisis (o de observación, o de estudio) para nuestras investigaciones en creatividad organizacional que definimos como *cada una de las prácticas que contribuyen al desarrollo de la creatividad en las organizaciones*. Esta unidad de análisis nos permite, entre otras posibilidades, incluir los distintos niveles en los cuales se producen y los distintos tipos de actores que intervienen en la producción de aportes nuevos y valiosos.

Por otro lado, estas prácticas pueden ser, tanto identificadas en la bibliografía especializada (por medio de casos documentados, por ejemplo) como observadas o relevadas en entornos organizacionales. A su vez, pueden ser comparadas entre sí más allá de las características específicas de una u otra organización y, además, comparadas con otras prácticas organizacionales.

4. APLICACIÓN EN INVESTIGACIONES EN ADMINISTRACIÓN DE LA UNIDAD DE ANÁLISIS “PRÁCTICAS PARA LA CREATIVIDAD ORGANIZACIONAL”

Al tenerlas como unidad de análisis —y no emplearlas a modo de ilustración de la teoría, como es habitual— hemos utilizado a las prácticas para la creatividad organizacional como material empírico para proponer nuevas categorías que enriquezcan a la conceptualización de la creatividad en el marco de las organizaciones.

Encontramos, por ejemplo, que en distintas organizaciones en la Argentina existen distintos tipos de prácticas para la creatividad, inclusive cuando en esencia habían sido diseñadas con otro propósito. Además, al indagar de manera directa en las organizaciones, encontramos que distintas personas llevan a cabo, en forma cotidiana y a título individual, *sus propias prácticas* para la creatividad, prácticas no contempladas por la teoría que comúnmente se restringe a evaluar cómo el entorno puede o no favorecerla (Kastika, 2013b). Por otro lado, podemos brindar un punto de vista sustentado en las teorías actuales sobre la creatividad organizacional respecto a que la creatividad es un tema relevante para la Administración y que ésta puede nutrirse en las organizaciones a partir de constatar que las prácticas que propone la teoría —por ejemplo, diseñar sistemas de reconocimiento a los esfuerzos creativos— se llevan a cabo regularmente en distintas organizaciones.

También es posible definir con cierta precisión qué significa una “práctica para la (para el desarrollo de) la creatividad” desde una perspectiva teórica. De hecho, distintos autores lo han realizado. Por ejemplo, Amabile y Kramer (2011) y Ford (1996) han analizado el surgimiento de aportes creativos en el marco de lo que podríamos denominar, siguiendo a Amabile y Pillemer (2012) prácticas en *micro nivel*: el entorno inmediato en el que se desarrolla el trabajo de cada una de las personas de la organización. Amabile y Kramer, en particular, analizan el fenómeno de la creatividad —y también el del desempeño en general, dentro de lo que denominan *vida laboral interior*. Y Ford, en su análisis de la creatividad individual en el marco de las organizaciones, utiliza como unidad de análisis lo que denomina *episodios de comportamiento (behavior episode)*. Se trata, según define el autor, de los *trozos de vida* que componen las experiencias propias de las personas en las organizaciones. Estas experiencias (por ejemplo, el desarrollo de un producto, pero también las reuniones y las sesiones de diseño o generación de ideas que este desarrollo supone) están: dirigidas hacia una meta/s o resultado/s deseado/s; se producen en un determinado contexto; y tienen un principio y un fin. Estos episodios de comportamiento siempre incluyen un actor, un campo de acción y, a menudo, a otros actores; y, de alguna manera, representan las interacciones que definen a un comportamiento creativo —o no creativo— (Ford, 1996, 1116-1117; Kastika, 2013b).

5. CONCLUSIONES

Hemos elegido, como categoría analítica para la investigación de la creatividad organizacional, a los casos específicos en donde puede identificarse una práctica para el desarrollo de la creatividad en una organización. Es decir, acciones, procesos, estrategias o procedimientos para fomentar, desarrollar, estimular o, simplemente, *hacer que existan* mayores niveles de creatividad en una organización.

La delimitación de nuestras investigaciones en creatividad organizacional a partir de estas unidades de análisis nos permite incluir, en nuestros estudios, distintos niveles en los que la creatividad se manifiesta en una organización: individuales,

grupales, organizacionales propiamente dichos, y hasta inter-organizacionales. A su vez, también nos facilita la inclusión de las distintas perspectivas desde las cuales el desarrollo de la creatividad ha sido investigada desde mediados de siglo XX: la perspectiva de la persona creativa, la del proceso creativo, la del producto de la creatividad y la del contexto en el que la creatividad se produce.

A su vez, la elección de dicha unidad de análisis facilita la apertura de un campo de investigación amplio en donde es posible definir, comparar, ordenar, diferenciar y categorizar las prácticas para (el desarrollo de) la creatividad en una misma organización, entre organizaciones de distinto tipo en un mismo sector, entre organizaciones de distinto sector e, incluso, en contextos en donde se aplican otro tipo de prácticas no necesariamente para el desarrollo de la creatividad (por ejemplo, prácticas para fomentar el clima laboral).

BIBLIOGRAFÍA

Amabile, T. M., & Pillemer, J. (2012). Perspectives on the Social Psychology of Creativity. *The Journal of Creative Behavior*, 46(1), 3-15.

Amabile, T., y Kramer, S. (2011). *The progress principle: Using small wins to ignite joy, engagement, and creativity at work*. Harvard Business Press.

Barriga Hernández, C. (2007). Acerca del carácter científico de la pedagogía. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Programa Cybertesis PERÚ. Retrieved from <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2617>

Cresswell, R., & Godelier, M. (1981). *Útiles de encuesta y de análisis antropológicos*. Fundamentos.

Ford, C. M. (1996). A theory of individual creative action in multiple social domains. *Academy of Management review*, 21(4), 1112-1142.

Galtung, J. (1971) *Teoría y métodos en investigación social*. Eudeba.

Giuffre, K. (2016). *Collective creativity: Art and society in the South Pacific*. Routledge.

Gómez, D. R., & Roquet, J. V. (2003). Metodología de la investigación. Borrador de Trabajo. Documento Interno Departamento de Didáctica de Las Matemáticas. Universidad de Valencia. Retrieved from http://zanadoria.com/syllabi/m1019/mat_cast-nodef/PID_00148556-1.pdf

Guber, R. (2004). *El salvaje metropolitano: reconstrucción del conocimiento social en el trabajo de campo*. Paidós Buenos Aires. Retrieved from http://www.captelnet.com.ar/downloads/3003055408_Rosana%20Guber_el%20salvaje%20metropolitano.pdf

Hermda, J; Serra, R; Kastika, E., *Administración y Estrategia*. Ediciones Macchi.

Hicks, H. G. (1977). *Administración de organizaciones: desde un punto de vista de sistemas y recursos humanos*. Compañía Editorial Continental.

Kastika, E, "El concepto de 'creatividad abierta', sus diferencias con el de 'innovación abierta' y su incidencia en organizaciones de Argentina". Trabajo

expuesto en las XX Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE, UBA, 2014.

Kastika, E, "El tratamiento del tema de la creatividad en la literatura sobre Administración". Trabajo aprobado para ser expuesto en las XXI Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE, UBA, 2015.

Kastika, E, "Las posibles definiciones de la creatividad y su relación con las prácticas organizacionales para su desarrollo". Trabajo expuesto en las Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE-UBA (2013a).

Kastika, E. (2013b). Las prácticas para la creatividad en las organizaciones, Estado del arte y análisis en organizaciones argentinas. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.

López, M. J. S. M. (2004). Estrategias Metodológicas y técnicas para la investigación social. Retrieved from http://datateca.unad.edu.co/contenidos/301136/TECNICAS_DE_INVESTIGACION_SOCIAL.pdf

Pievi, N., y Bravin, C. (2009). Documento metodológico orientador para la investigación educativa.

Sautú, R., Boniolo, P., Dalle, P., y Elbert, R. (2005). Manual de metodología. Construcción Del Marco Teórico, Formulación de los Objetivos y Elección de la Metodología. Buenos Aires: Colección Campus Virtual. CLACSO Libros. Obtenido en <http://saladelectura.clacso.org.ar>

Sierra Bravo, R.(2008) Técnicas de Investigación social, Teoría y Ejercicios. 14ª Ed. Madrid. Thomson

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.

Woodman, R. W., Sawyer, J. E., & Griffin, R. W. (1993). Toward a theory of organizational creativity. *Academy of management review*, 18(2), 293-321.

UN ANÁLISIS DE LAS PUBLICACIONES ACADÉMICAS VINCULADAS ESPECÍFICAMENTE CON LA CREATIVIDAD Y EL LUGAR QUE OCUPA LA CREATIVIDAD ORGANIZACIONAL EN ELLAS

Kastika, Eduardo

(PECOI —Programa de Estudios en Creatividad e Innovación Organizacional—,
IADCOM, FCE-UBA)

Samandjian, Aris

(Becario PROPAL del proyecto UBACyT Prácticas para la Creatividad en ONGs
de Argentina, PECOI, IADCOM, FCE-UBA)

1. INTRODUCCIÓN

Consideramos que no sería inadecuado ubicar los inicios de los estudios modernos sobre creatividad en la década del '50 del siglo pasado. Por un lado, varios autores han tomado como punto de referencia la conferencia inaugural de J. P. Guilford como Presidente de la American Psychological Association (APA) en 1950. R. Keith Sawyer, por ejemplo, plantea directamente que la investigación moderna sobre la creatividad comenzó con la conferencia presidencial de la APA realizada por Guilford (Sawyer, 2006, p. 40).

Debemos aclarar que, si bien Runco resalta la existencia de numerosos esfuerzos empíricos previos con respecto al estudio de la creatividad, también admite que la conferencia de Guilford de 1950 es frecuentemente asociada a los inicios de la investigación empírica sobre creatividad (nótese que Runco se refiere específicamente a las investigaciones *empíricas*), (Runco, 2000, 245).

Al mismo tiempo, si bien Jonathan Plucker ubica a los trabajos de Guilford junto a los de E. Paul Torrance y Calvin Taylor entre “muchos, muchos otros”, también resalta el carácter legendario y hasta mítico de la conferencia de Guilford en cuanto a ser considerada como el inicio de los estudios “serios” sobre creatividad (comillas del autor) (Plucker, 2000, 247).

Hay autores que coinciden en afirmar que las investigaciones sobre la creatividad han ido desligándose, especialmente hacia finales del siglo XX, de su conexión exclusiva con el campo de la Psicología.

El estudio de la creatividad se fue abriendo a otras perspectivas. Las *biológicas*: especialmente potenciadas por el desarrollo de tecnologías como el La Resonancia Magnética en Imágenes (MRI/RMI) y la Tomografía por Emisión de Positrones (PET/TP) (Runco, 2007, 71-113). Las perspectivas *históricas* e *historiométricas*, las perspectivas *educacionales*, las perspectivas vinculadas a la *salud*, las perspectivas *culturales* y *demográficas*, entre otras. (Véase Runco,

2007 para una descripción más profundas de cada una de estas perspectivas divididas y organizadas en capítulos).

Por otro lado, autores como Scott G. Isaksen, Mary C. Murdock, Roger L. Firestien y Donald J. Treffinger, entre otros, trabajan, al menos desde la década de 1990 en la conceptualización de la creatividad como una *disciplina en sí misma* cuyo objeto de estudio sería la creatividad como un tópico que se puede enseñar y que se puede aprender (Isaksen, *et al*, 1993, 3).

Pero, más allá de las discusiones acerca la ubicación epistemológica de los estudios creatividad, podemos destacar, como lo hacen autores como Sawyer (2006, 3), que en la actualidad ya es posible contar con la existencia de una cantidad considerable de investigaciones sistemáticas acumuladas destinados exclusivamente al estudio de la creatividad y su desarrollo que *trascienden* el campo de la psicología, investigadores y *publicaciones* científicas, libros y publicaciones periódicas.

A estas publicaciones periódicas se refiere este trabajo.

2. FUENTES UTILIZADAS

Hemos recopilado veintiséis publicaciones. Son las que hemos encontrado que, desde algún punto de vista, se refieren a la creatividad. Nos enfocamos en publicaciones periódicas (*journals*) que se publican en línea y/o de manera impresa. En nuestro listado no figuran publicaciones periódicas vinculadas directamente con la innovación (por ejemplo *Journal of Innovation and Knowledge*), pero sí publicaciones que contienen en el título el término "creatividad" y que, además, incluyen a la innovación (por ejemplo, *International Journal of Design Creativity and Innovation*). Hemos hecho una excepción incluyendo tres publicaciones que no nombran a la creatividad pero sí a la innovación y, además, a la capacidad emprendedora (*entrepreneurship*). Además, hemos incluido a la publicación *Imagination, Cognition and Personality*, de 1981, por estar, el contenido de sus trabajos en muchos casos vinculados directamente a la creatividad (caso similar es el *Journal of Problem Solving*).

Esto no significa que no existan otras publicaciones relacionadas con el tema (sólo hemos seleccionado aquellas que encontramos en inglés, por ejemplo), ni que importantes artículos, investigaciones y trabajos sobre creatividad no sean publicados en otras publicaciones no vinculadas directamente con la creatividad (por ejemplo, es frecuente encontrar investigaciones sobre creatividad en el *Journal of Applied Psychology*). De todas maneras, hemos intentado que las principales publicaciones sobre la temática de la creatividad estén presentes en el listado que se expone a continuación:

- Journal of Creative Behavior (1967)
- Imagination, Cognition and Personality (1981)
- Creativity Research Journal (1988)
- The International Journal of Creativity & Problem Solving (1990)
- Creativity and Innovation Management (1992)
- Digital Creativity (1997)
- International Journal of Entrepreneurship and Innovation (2001)
- International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management (2001)
- Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation (2004)
- Journal of Creativity in Mental Health (2006)

- Thinking Skills and Creativity (2006)
- Journal of Problem Solving (2006)
- Psychology of Aesthetics, Creativity and the Arts (2007)
- Journal of Artistic and Creative Education (2007)
- Creative Industries Journal (2008)
- Creative Education (2010)
- Metaverse Creativity: Building, Performing, Learning & Authorship in Online 3D Worlds (2010)
- International Journal of E-Entrepreneurship and Innovation (2010)
- International Journal of Design Creativity and Innovation (2013)
- Creativity and Human Development (2013)
- International Journal of Cultural and Creative Industries (2013)
- International Journal of Innovation, Creativity and Change (2013)
- Creativity: Theories – Research – Applications (2014)
- Journal of Creativity and Business Innovation (2015)
- Business Creativity and Creative Economy (2015)
- Journal of Genius and Eminence (2016)

3. PANORAMA GENERAL

De las veintiséis publicaciones vinculadas a la creatividad encontradas hasta 2016, solo seis han comenzado a ser publicadas durante el siglo pasado. Tres en la década de 1990, dos en la década de 1980 y una en la década de 1960 (siendo ésta, el *Journal of Creative Behavior*) prácticamente contemporánea al nacimiento de los estudios sistemáticos sobre la creatividad y su desarrollo.

Las seis publicaciones que comenzaron a publicarse durante la segunda mitad del siglo pasado (más precisamente, entre 1967 y 2000) se enfocan en su totalidad al tema de la creatividad (incluyendo una de las publicaciones, *Creativity and Innovation Management*, publicada a partir de 1992, el tema de la innovación). Dentro de éstas, el enfoque de las cuatro publicaciones pioneras, está claramente enmarcado en el ámbito de la psicología en general y las corrientes cognitivistas en particular.

De las veinte publicaciones que comenzaron a existir entre 2001 y 2016, cinco tienen un enfoque vinculado, desde alguna perspectiva, con el ámbito de la psicología. Las quince restantes abordan a la creatividad desde enfoques diversos, incluyendo relaciones de la creatividad (y/o la innovación) con la capacidad emprendedora, las artes, la estética en general, la educación en general, la educación artística en particular, el diseño, las industrias creativas, los contextos digitales, los negocios, la gestión.

De las veintiséis publicaciones, diez tienen un enfoque que se relacionan directamente con la Administración. O bien porque refieren al gerenciamiento (*management*), a la actitud emprendedora (*entrepreneurship*), a las industrias culturales e industrias creativas, al cambio, a la innovación en los negocios, o a la economía creativa en general.

4. PUBLICACIONES SOBRE CREATIVIDAD ANTERIORES ALÑO 2000

Las seis publicaciones vinculadas a la creatividad, encontradas en nuestra investigación que se crearon durante últimos 34 años del siglo XX, pertenecen a

instituciones de Estados Unidos de Norteamérica (tres publicaciones), Reino Unido (dos publicaciones) y Corea (una publicación). Las cuatro pioneras, surgidas entre 1967 y 1990, muestran un enfoque hacia la creatividad centrado en perspectivas del ámbito de la psicología.

El *Journal of Creative Behavior (JCB)*, publicación académica, trimestral, creada en 1967 es, seguramente, la principal revista científica en el campo de la creatividad y, a casi cinco décadas de su nacimiento, se ha constituido en una referencia ineludible para quienes investigan en este campo. Tomando como eje a la creatividad, la publicación aborda relaciones de ésta con la educación, la psicología, el arte y los negocios, entre otros temas, en coincidencia con el enfoque interdisciplinario que, desde sus inicios, ha tenido el estudio de la creatividad.

Desde una perspectiva muy cercana a la creatividad, la publicación *Imagination, Cognition and Personality* publica, desde 1981, investigaciones fundamentalmente provenientes de los campos de la psicología relacionados con la cognición. Se ocupa de temas como las fantasías e imágenes mentales, los fragmentos de memoria, las anticipaciones futuras, las sensaciones y las emociones y las construcciones que exploran el flujo de la experiencia consciente en relación con la cognición humana y la personalidad. Esta publicación se vincula con aplicaciones en psicoterapia y en medicina, pero también en educación y bellas artes.

El *Creative Research Journal* comenzó a publicarse en 1988. Al igual que el *JCB* su objetivo es la publicación de investigaciones y artículos académicos sobre la creatividad. Esta publicación apuntó, desde sus inicios, a incluir los distintos enfoques que, precisamente a partir de ese momento, empiezan a desarrollarse en el estudio de la creatividad. Esta publicación da cuenta explícitamente de estos diferentes enfoques: cognitivos, conductuales, clínicos, psicoanalíticos, psicométricos —dentro del campo de la psicología— pero también educativos, genéticos, interculturales, organizacionales y sociales. A su vez, y al igual que el *JCB*, también incluye a investigaciones sobre la creatividad en distintos ámbitos: arte, ciencia, por ejemplo; y alrededor de distintos temas, por ejemplo: estética, genialidad, imaginación, incubación, intuición, metáfora, juego y resolución de problemas.

La publicación coreana *The International Journal of Creativity & Problem Solving* comienza a ser publicada en 1990. Al comienzo su nombre fue *The Korean Journal of Thinking & Problem Solving* y en 2009 modificó su título incluyendo el término “creatividad” y resaltando su carácter internacional. Está orientada a trabajos resultantes de trabajos fundamentalmente empíricos y experimentales y su enfoque está sustentado específicamente en orientaciones cognitivas. Al respecto, se especializa en temas tales como el pensamiento crítico, la resolución de problemas, la toma de decisiones y distintas perspectivas del proceso creativo como un modo de resolución de problemas: la resolución creativa de problemas. Esta publicación presenta trabajos sobre métodos para la resolución creativa de problemas, nuevas formas de evaluación de la creatividad y, sus áreas de interés son la psicología, la educación y los negocios.

La Resolución Creativa de Problemas puede ser vista como un ámbito en sí mismo. Con sus propios desarrollos, investigaciones, estudios y publicaciones. Todo este cuerpo de conocimiento es el producto de la experimentación

constante, la aplicación práctica y las reflexiones realizadas alrededor de los modelos de resolución creativa de problemas nacidos a principio de la década de 1940 aun cuando las investigaciones sistemáticas sobre el desarrollo de la creatividad eran prácticamente inexistentes. Al respecto, Isaksen y Treffinger (2004) presentan una completa reseña sobre la evolución de los modelos de resolución creativa de problemas que van desde 1952 (año en que Alex Osborn, creador del concepto de *Brainstorming* o Torbellino de ideas, publica su trabajo *Wake up your mind*) hasta los primeros años del siglo XXI.

En lo que se refiere a la creatividad orientada a las organizaciones (y, en especial, a las empresas) la publicación más específicas, de las creadas durante el siglo XX, es *Creativity and Innovation Management*, creada en 1992 en Estados Unidos de Norteamérica. La publicación intenta, según plantea, cubrir la brecha entre la teoría y la práctica en todo lo referido a la organización de la innovación y la imaginación. Y se centra en consideraciones acerca de cómo desafiar y facilitar el potencial creativo y cómo hacer que este potencial este orientado a resultados innovadores, en especial, en lo que se refiere al desarrollo de negocios.

A estas cinco publicaciones, es posible sumarle *Digital Creativity*. Una publicación del Reino Unido nacida en 1997 cuyos contenidos tienen que ver con investigaciones tanto teóricas como prácticas en el campo de las artes, el diseño y las tecnologías digitales.

Los 191 volúmenes de estas seis publicaciones anteriores al año 2000 durante un lapso algo mayor a treinta años, representan lo que puede ser denominado como el cuerpo de conocimiento seminal en lo que se refiere a la creatividad abordada como disciplina en sí misma.

5. LA APERTURA DE LOS DISTINTOS ENFOQUES PARA EL ESTUDIO DE LA CREATIVIDAD A PARTIR DEL COMIENZO DEL SIGLO XXI

De las veinte publicaciones nacidas entre 2001 y 2016 bien podría plantearse la aceleración en el nacimiento de nuevas publicaciones a partir de 2010 (entre 2010 y 2016 se crearon once publicaciones, y en los menos de cuatro años entre 2013 y mediados de 2016 se crearon más publicaciones —ocho— que durante los más de treinta años finales del siglo XX. Sin embargo, lo que nos interesa aquí es resaltar la diversidad de enfoques de las distintas publicaciones, por un lado, y la procedencia de las publicaciones, por el otro.

En lo que a este último aspecto respecta, los países en que se originaron estas publicaciones son Suiza, Polonia (dos de ellas), Holanda, Estados Unidos de Norteamérica (ocho de ellas), Australia (dos de ellas), Reino Unido (cuatro de ellas), Taiwán, Lituania.

En lo que se refiere a las publicaciones vinculadas a la creatividad desde perspectivas psicológicas, encontramos dos de ellas: el *Journal of Creativity in Mental Health*, creado en 2006; y el *Psychology of Aesthetics, Creativity and the Arts*, creado en 2007. Ambos en Estados Unidos de Norteamérica. Estas dos publicaciones se suman a la ya citada *Imagination, Cognition and Personality*, creada en 1981, para constituir una sólida plataforma para estudios e investigaciones sobre la creatividad desde distintas perspectivas psicológicas.

En la línea de la publicación coreana sobre Creatividad y Resolución de Problemas, se crean, en el año 2006, las publicaciones *Thinking Skills and Creativity* y *Journal of Problem Solving*, holandesa y norteamericana respectivamente.

Se agregan, al listado de publicaciones, cinco relacionadas con la innovación (a las que se le suma la temática de la actitud emprendedora): *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* e *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, ambas del 2001; el *Journal of Entrepreneurship, Management and Innovation*, de 2004; el *International Journal of Innovation, Creativity and Change* de 2013 y el *Journal of Creativity and Business Innovation*, de 2015.

Con cierta similitud a *Digital Creativity*, por tratarse de publicaciones vinculadas de algún modo al mundo digital, encontramos el *International Journal of E-Entrepreneurship and Innovation* y el *Metaverse Creativity: Building, Performing, Learning & Authorship in Online 3D Worlds*, ambos de 2010.

Las restantes nueve publicaciones, todas nacidas en la última década, abordan a la creatividad desde distintos puntos de vistas relativamente novedosos con respecto a las publicaciones anteriores a 2007:

Dos de estas publicaciones se enfocan específicamente en el vínculo entre la creatividad y la educación: *Journal of Artistic and Creative Education*, creado en 2007 y *Creative Education*, creado en 2010.

Otras tres publicaciones se enfocan específicamente en las industrias y/o economías culturales y/o creativas: *Creative Industries Journal*, *International Journal of Cultural and Creative Industries* y *Business Creativity and Creative Economy*, creados en 2008, 2013 y 2015 respectivamente.

De las cuatro restantes, dos están enfocadas a la creatividad entendida como una disciplina en sí misma: *Creativity and Human Development* y *Creativity: Theories – Research – Applications*, de 2013 y 2014 respectivamente. Una a un tema con cierta vinculación a las organizaciones: *International Journal of Design Creativity and Innovation*, de 2013. Y la más reciente, de 2016, a un enfoque específico de la creatividad: el vinculado a personas, talentos o resultados especialmente eminentes (o “geniales”).

6. CONCLUSIONES

Entre 2006 y 2016 se han creado diecisiete nuevas publicaciones sobre la temática de la creatividad. Una cifra que contrasta claramente con las seis publicaciones creadas, sobre el tema, desde 1967 (año del surgimiento del *Journal of Creative Behavior*, considerado por muchos autores como la primera publicación consistente y sistemática referida a la creatividad) hasta el año 2000. La característica principal de estas diecisiete publicaciones no es, a nuestro entender, la diversidad de países en las que fueron creadas, sino la diversidad de enfoques y ámbitos desde los cuales y dentro de los cuales la creatividad es tratada. Sumándose a los ya tradicionales enfoques psicológicos, de resolución creativa de problemas y vinculados a las organizaciones; se abren nuevos caminos desde los cuales investigar y profundizar la creatividad. Entre otros, el desarrollo de industrias culturales y creativas, de economías creativas, de

educación artística y creativa, de diseño, de actitud emprendedora y de desarrollo humano, entre otras.

BIBLIOGRAFÍA

Isaksen, S. G., & Treffinger, D. J. (2004). Celebrating 50 years of reflective practice: Versions of creative problem solving. *Journal of Creative Behavior*, 38, 75-101.

Osborn, A. F. (1952). *Wake up your mind: 101 ways to develop creativeness*. Scribner.

Runco, M. A. y Plucker, J., (eds.), *Creativity Research Journal*, 13: 3, 2000-2001.

Sawyer, R. K., *Explaining Creativity. The Science of Human Innovation*, Oxford University Press, New York, 2006.

Plucker, J., *Introduction to the special issue: Commemorating Guilford's 1950 Presidential Address*. *Creativity Research Journal*, 13: 3, 247, 2000-2001.

Runco, M. A., *Creativity: Theories and Themes: Research, Development, and Practice*, Academic Press, Burlington, 2007.

Isaksen, et al (Eds.), *Understanding and Recognizing Creativity: The Emergence of a Discipline*, Ablex Publishing Corporation, Norwood, 1993.

Hayek y la Economía Experimental

Merovich, Ezequiel (CIECE - FCE – UBA)

My hope is that with more concrete examples and demonstrations illustrating what Hayek was talking about – he gave us precious few – and what the Scottish geniuses were trying to convey to us, the twenty-first century will be a century of reawakening, a deepening of this intellectual enlightenment, and new inquiries based on new tools of analysis.

“Rationality in Economics”, Vernon Smith

Introducción

A principios de la década del 2000, Vernon Smith atiende una serie de conferencia sobre distintos autores clásicos, entre los que se encontraba Hayek. Si bien había sido introducido a su obra previamente, es recién en esta ocasión que nota la importancia de la misma y empieza a encontrar paralelismos entre algunos de los resultados que había encontrado en sus experimentos de laboratorio y las ideas de Hayek.

Comienzos de la Economía Experimental

Alvin Roth, estudiando los orígenes de la economía experimental, distingue tres corrientes iniciales.

La primera, en los años 30, estuvo interesada en problemas de elección individual. L.L. Thurstone (1931) estaba interesado en el comportamiento de las curvas de indiferencia. Si bien hubo antes economistas que estuvieron interesados en observar cómo se comportaban los individuos reales de carne y hueso en relación al agente racional de los modelos (los hermanos Bernoulli, Daniel y Nicholas, usaron la opinión de sus colegas respecto a que elecciones tomarían en distintos escenarios posibles, cuando trabajaron en la Paradoja de St. Petersburgo), Thurstone fue el primero en reunir distintas personas en un *set up* de laboratorio y luego analizar los datos obtenidos para testear las predicciones de una teoría económica. Thurstone les pedía a los participantes que expresaran sus preferencias respecto a cestas de consumo hipotéticas conteniendo distintas combinaciones de zapatos, sombreros y abrigos. Luego estimaba curvas que eran un buen *fit* a la data que había obtenido. Luego del experimento, concluyó que la curva de indiferencia convexa era, efectivamente, una buena representación de las preferencias de los individuos

En esta misma etapa se encuentra el famoso trabajo de Allais (1953) llamado “Paradoja de Allais” donde las personas tenían que elegir entre cuatro loterías. Los datos que obtuvo, lo llevaron a encontrar una inconsistencia entre las predicciones de la teoría de la utilidad esperada de Von Neumann-Morgenstern y los resultados del experimento.

Algo en común que comparten los experimentos de esta etapa es que la manera en que obtienen los resultados es pidiéndole a los sujetos que elijan entre situaciones hipotéticas. Una crítica común es la de Wallis y Friedman (1942), que cuestionan hasta qué punto las personas pueden imaginarse los escenarios

posibles y saber qué opción elegirían realmente si estuviesen enfrentados a la misma y, sino será que las personas sistematizan sus respuestas dando lugar, quizás, a patrones espurios o aleatorios.

La segunda etapa comienza en la década del 50 y tiene como escenario principal a la RAND Corporation. Fundada luego de la segunda guerra mundial, su objetivo fue aplicar los métodos matemáticos y estadísticos a la resolución de problemas en el nuevo contexto internacional de la guerra fría. Junto con la *Cowles Foundation*, vio nacer a la economía matemática que conocemos hoy. Entre algunos de los economistas/matemáticos que pasaron por RAND se encuentran: John Nash, Lloyd Shapley, Ken Arrow, etc.

Una de la herramientas matemáticas que usaban era la teoría de juegos, que en ese momento estaba en su más tierna infancia (vale recordar que Von Neumann y Morgenstern habían publicado *Theory of Games and Economic Behavior* en 1944). Uno de los primeros experimentos de esta etapa se corresponde con uno de los juegos más famosos, el dilema del prisionero. Melvin Dresher y Merrill Flood propusieron el siguiente experimento. Juntaban a dos jugadores que no tenían comunicación alguna entre ellos más que la de elegir una acción. El jugador llamado Fila elegía entre dos opciones llamadas "1" y "2". A su vez, el jugador llamado Columna elegía entre dos opciones también "1" y "2". De acuerdo a lo que elegían los dos jugadores, recibían pagos dados por la siguiente matriz:

Fila/Columna	1	2
1	(-1;2)	(0.5;1)
2	(0;0.5)	(1;-1)

Los pagos representaban el valor monetario (*pennies*) al final de la ronda, es decir, luego de que ambos elegían su "jugada". El juego se repetía 100 rondas. La teoría de juegos predice que los jugadores elegirán la combinación de estrategias llamada "Equilibrio de Nash". En este caso el equilibrio de Nash es que el jugador Fila elija 2 y el jugador Columna elija 1 (ya que esas son sus mejores acciones independientemente de lo que haga el otro) y así el jugador Fila se llevaría un pago de 0 y el jugador columna un pago de 0.5. El dilema del prisionero tiene la particularidad de que su equilibrio de Nash es altamente ineficiente. Ambos jugadores podrían estar mejor si de alguna manera pudiesen coordinar entre ellos y elegir el perfil de estrategias (1,2). A esto se suele referirse diciendo que el equilibrio de Nash no es Pareto eficiente.

Debido a esta ineficiencia en el Eq. de Nash, Dresher y Flood tenían la idea de que al reproducir el juego experimentalmente, los jugadores se iban a desviar de ese equilibrio. Efectivamente, al realizar el experimento, encontraron que el jugador Fila se llevaba por ronda (en promedio) 0.4\$ y que el jugador Columna se llevaba 0.65\$. Estos resultados mostraban que los individuos estaban lejos de jugar de acuerdo a la predicción del equilibrio de Nash, pero también estaban lejos de jugar como si coordinasen perfectamente.

Nash consideró que el resultado de este experimento no desafiaba la predicción hecha por el concepto del equilibrio de Nash. Su argumento era que como los jugadores jugaban 100 rondas seguidas (y lo hacían contra el mismo jugador, es decir, sabían que había jugado el otro jugador anteriormente) no podía

considerárselo ya un *one shot game* sino que debía considerárselo un *multi move game*. El grado de cooperación encontrado por Drescher y Flood era consistente con la teoría de los juegos secuenciales. A lo sumo lo que el experimento mostraba era el resultado bastante esperable de que las personas no logran hacer inducción hacia atrás en un juego de cien etapas.

Más allá de cómo interpretemos el experimento y de las bondades que le asignemos, este es muy relevante para la historia subsiguiente de la disciplina por varios motivos. Primero, retomando la crítica de Friedman y Wallis, emplearon incentivos monetarios⁸⁶ y no encuestas para lograr que los sujetos revelaran sus verdaderas preferencias. Esto es una constante que se va a mantener en los siguientes experimentos. Segundo, plantearon una metodología clara donde el objetivo de los experimentos era testear las predicciones de una teoría existente y, frente a diferencia, surgían hipótesis que daban lugar a nuevas teorías. Tercero, el juego que ellos plantearon para el experimento se transformó en el juego más famoso y estudiado, usado para modelar escenarios tan diversos como la carrera armamentista o la oferta de bienes públicos. Mostrando así la relación bidireccional entre los avances en experimentos y los avances en el conocimiento teórico.

Por último, la tercera etapa es la de la organización industrial. Comenzando con el experimento de Chamberlin (1948), se intentaron replicar en el laboratorio las condiciones de un mercado para observar cómo se comportaban oferentes y demandantes. A esta misma etapa pertenece el trabajo de, entre otros, Charles Plott y Vernon Smith. Ahora profundizaremos en el trabajo de este último.

Smith y Hayek

Primera Idea

En *The Use of Knowledge in Society*, Hayek se pregunta cómo puede la sociedad juntar toda la información para realizar las actividades económicas. Si existiese un planificador central que tuviese acceso a todos nuestros estados mentales y conociese nuestras funciones de utilidad y nuestras restricciones presupuestarias, entonces la alocaión eficiente de recursos sería un mero ejercicio algebraico que cualquiera podría resolver. No obstante, la existencia de este ser es imposible. El sistema económico está conformado por una multitud de individuos que no se conocen, hablan distintos idiomas, pertenecen a distintas culturas, etc. En resumen, es imposible para estos individuos coordinar. Pero de alguna manera sucede. Estamos rodeados de productos cuya manufacturación se produce no solo a nivel mundial, sino que ya nadie posee toda el conocimiento para producirlo. ¿Cómo sucede, entonces?

Esto se produce, va a decir Hayek, por el sistema de precios. Este le transmite a los agentes toda la información necesaria para decidir cómo alocar sus recursos. Los precios ayudan a que los agentes coordinen sus elecciones. Y esto sucede a sus espaldas. No hay nadie que posea toda la información, sino que se produce por un orden espontáneo.

En 1956, Vernon Smith, habiendo recientemente finalizado su doctorado en Harvard, iba a comenzar a dar un curso introductorio de Economía en la Universidad de Purdue. Frente a la perspectiva de tener que explicar cómo

⁸⁶ No obstante, este tipo de críticas escépticas no terminó ahí. Como comenta Richard Thaler en su libro *Misbehaving*, cuando él hacía experimentos con pagos monetarios para mostrar las limitaciones de la microeconomía tradicional para explicar estos fenómenos (y proponiendo así la *behavioral economics*), le decían que los montos monetarios no eran lo suficientemente grandes y por lo tanto no reflejaban el verdadero conocimiento de los consumidores.

funcionaban los mercados, se dio cuenta de que era algo que él mismo no terminaba de comprender. Y no solo eso, sino que mucho de lo que le habían enseñado, estaba mal. Frente a esto emprendió la tarea cartesiana de construir su conocimiento de cero.

Diseño el siguiente mercado. A sus 22 alumnos los dividió en dos grupos. 11 oferentes y 11 demandantes. A cada demandante le dio un valor que representaba lo máximo que estaría dispuesto a pagar por una unidad de ese bien. Si ese valor era 10 dólares, y el demandante terminaba comprando por 5, Smith recompensaba al demandante con la diferencia (en este caso 5 dólares). A cada oferente le asigno un valor que representaba el costo que le generaba producir el bien. Smith luego le pagaba al oferente la diferencia entre el valor al que vendían y el valor que le había asignado. Estos valores eran distintos para cada integrante de los oferentes y para cada integrante de los demandantes. De esta manera, los demandante tenían incentivos para comprar lo más bajo posible y los oferentes para vender lo más alto posible.

Si ordenamos cada costo de los oferentes y cada valor de los demandantes de manera creciente, lo que obtenemos son las tradicionales curvas de oferta y de demanda. La intersección entre ambas nos da, teóricamente, el precio de equilibrio de este mercado.

El mecanismo usado fue el de *double auction*.

Una vez que se realizaban todas las transacciones, se terminaba el *trading day*. Y luego, se volvía a empezar. Una vez que se realizaban todas las transacciones, se terminaba el *trading day*. Luego se volvía a empezar.

Si bien en los primeros períodos el precio solía estar alejado del de equilibrio, a medida que iban pasando los períodos (los *trading days*) se convergía al precio de equilibrio determinado por la intersección de la curva de oferta y demanda.

En este experimento Smith había replicado un mundo a la Hayek. La información estaba diseminada entre todos los agentes y era inaccesible a ellos. No obstante, es el conocimiento del precio lo que permite que, en la búsqueda individual del beneficio propio, se llegue a un equilibrio.

Segunda Idea

En *The Fatal Conceit* Hayek dice:

Much of the particular information which any individual possesses can be used only to the extent to which he himself can use it in his own decisions. Nobody can communicate to another all that he knows, because much of the information he can make use of he himself will elicit only in the process of making plans for action. (Hayek, 1988, p. 77)

Esta es la crítica que se le hacía a la economía experimental en su primera etapa. No podés confiar en la información que te brindan las encuestas dado que las personas que responden no van a saber que realmente harían hasta que estén en una situación en que tengan que tomar esa decisión. Por esto mismo es que la disciplina pasa del uso de encuestas al uso de incentivos monetarios. Años después, cuando empieza a surgir el campo de la economía conductual con el trabajo de Kahneman (con quien Vernon Smith compartiría el premio Nobel en 2002), Tversky y Thaler, Smith y Charlie Plott les criticarían el hecho de que muchas de las anomalías que ellos creían haber encontrado surgían, en realidad, por el hecho de usar encuestas; esas anomalías desaparecerían en contextos de mercado.

Tercer Idea

Hayek distinguía entre dos tipos de racionalidad. Constructivista y ecológica.

La racionalidad constructivista viene de pensadores como Descartes y Hobbes, que creían que todas las instituciones eran y debían ser creadas a través del proceso deductivo de la razón humana. En el análisis económico esta tradición se ve reflejada en modelos de toma de decisiones con agentes racionales que toman sus decisiones evaluando un set de posibles acciones y eligen tomando como guía aquella que optimiza su función objetivo.

Cuando se testean las predicciones constructivistas, los resultados son mixtos. Los resultados experimentales suelen confirmar las predicciones constructivistas en intercambios de mercado de tipo impersonal (como en el experimento de los oferente y demandantes descritos anteriormente). Sin embargo, las predicciones suelen fallar en intercambios de mercado de tipo personal, como pueden ser juegos secuenciales o repetidos entre dos personas (i.e. el juego del ultimátum, o el juego del cien-pies). En estos juegos lo que se suele observar es que por lo menos uno de los participantes se arriesga a la cooperación, incluso cuando se lo pone en pareja con alguien a quién no conoce.

Frente a estos fallos en las predicciones teóricas hay dos tipos de respuesta. Una es la solución intra constructivismo que amplía la teoría de juegos para incorporar estas anomalías. Ejemplo de esto son las funciones de utilidad *other regarding* (preferencias donde a uno no le importan tan solo su propio bienestar, sino también el bienestar del otro) como Rabin (1993), o las teorías que incorporan el aprendizaje (la idea de que las predicciones constructivistas son resultados a los que se converge a través de un procesos de ensayo y error) como Camerer y Ho (1999).

La otra respuesta es la de los que consideran que la diferencia entre las predicciones teóricas y los resultados experimentales se explican por el hecho de que las personas usan normas sociales de confianza y reciprocidad.

Y esto nos lleva a la racionalidad ecológica. Muchas veces, dice Smith, cuando no se cumplen las predicciones constructivistas del SSSM (*Standard Social Science Model*) los economistas concluyen que los individuos no son racionales. Smith va argumentar que quizás no es que las personas no sean racionales, sino que estamos tomando una concepción muy limitada de que constituye la racionalidad.

Si en la racionalidad constructivista las instituciones surgen del diseño consciente de la razón humana, en la ecológica las normas e instituciones surgen de un proceso evolutivo cultural y social. El orden que observamos es uno que viene de la interacción humana pero no de un diseño humano consciente. Las conductas de reciprocidad y cooperación son conductas que no están detrás de un calculo de beneficio individual, sino de una evolución.

Cuando Smith ve los resultados de los experimentos de intercambio personal e impersonal (términos que toma prestado de Douglass North), los interpreta en este marco teórico.

Conclusión

Se suele asociar a la escuela austríaca como opuesta al uso de modelos matemáticos y experimentos de laboratorio en el estudio de la economía. En este trabajo mostramos los vínculos que encuentra Vernon Smith entre las ideas de Hayek y los resultados que arrojan los experimentos. Principalmente, la distinción entre racionalidad constructivista y ecológica ayuda a entender por qué los resultados de algunos experimentos se ajustan a las predicciones del SSSM y otros no.

Bibliografía

Hayek, F.A. 1988. *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism*. The University of Chicago Press.

Roth, A.E. "Introduction to Experimental Economics," *Handbook of Experimental Economics*, John Kagel and Alvin E. Roth, editors, Princeton University Press, 1995, 3-109.

Smith, V. L. 2005. "Hayek and experimental economics". *Review of Austrian Economics*, 18(2): 135–144.

Smith, V.L. 2003. "Constructivist and Ecological Rationality in Economics," *American Economic Review*, 93(3), pp.465-508

Thaler, Richard H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company

CONFLICTO DE ATRIBUCIÓN DE HALLAZGOS EN ECONOMÍA

Mira, Pablo Javier (IIEP)

I. Introducción

Un antropólogo descubre una nueva cultura aborigen en Nueva Guinea. Un ingeniero descubre cómo se construyeron las pirámides de Egipto. Cristóbal Colón descubre América. Estas afirmaciones tienen en común una interpretación licenciosa de la palabra “descubre” ya que ninguno de estos es, en última instancia, un descubrimiento. La cultura de aborígenes modernos, la ingeniería para construir pirámides y América ya habían sido “descubiertas” con anterioridad por cada población local. En teoría económica, esta mirada externa y en cierto sentido personalista del analista también se manifiesta, por ejemplo cuando un académico elabora una teoría sobre un comportamiento específico de un agente que, desde luego, ya la estaba ejerciendo en primera instancia.

Este trabajo describe esta particularidad, que llamaremos Conflicto de Atribución de Hallazgos (CAH), y algunas de sus implicancias. En economía, el CAH se manifiesta con claridad en la elaboración de modelos teóricos que analizan el comportamiento de una firma particular. El problema que se plantea es a quién atribuir el descubrimiento teórico de un comportamiento que el analista reconoce en esa firma antemano. Más aun, el académica muchas veces *asume* que la empresa maximiza beneficios, y elaborar su teoría en consecuencia, haciendo aun más explícito el conflicto. El artículo explica además que las tendencias modernas que formulan modelos con “agentes representativos”, en lugar de generalizar este conflicto, tienden a minimizarlo.

La sección II establece el espacio conceptual del CAH analizando la epistemología implícita en las explicaciones de un libro de texto representativo de la teoría microeconómica. En la sección III se explicita e ilustra el CAH. En la sección IV se investiga si el problema es generalizable en vista de la creciente adopción del supuesto de agente representativo en varios modelos. La sección V concluye y propone un dominio epistemológico apropiado para eludir el conflicto planteado.

II. Epistemología de los libros de texto

A fin de conceptualizar el Conflicto de la Atribución de Hallazgos (CAH) en la teoría económica, partimos de un ejemplo correspondiente a lo que Thomas Kuhn llama “ciencia normal” de una profesión: sus libros de texto. En el manual de microeconomía de Pindyck y Rubinfeld (2013) podemos encontrar preguntas como las siguientes⁸⁷:

¿Por qué las empresas cobran tarifas fijas o variables, o una combinación de ambas?

¿Cuál es la razón por la que algunas firmas otorgan cupones de descuentos?

⁸⁷ Preguntas similares aparecen en Bade y Parkin (2008), Krugman y Wells (2014), Hall y Lieberman (2012).

¿Qué justificación práctica está detrás de la decisión empresarial de discriminar precios?

Estas preguntas, tradicionales en el análisis microeconómico de libro de texto, se refieren específicamente al accionar de firmas monopólicas que buscan extraer el máximo excedente posible a los consumidores⁸⁸. Más allá de las respuestas específicas⁸⁹, desde la perspectiva epistemológica lo común a todas ellas es que las firmas utilizan estas estrategias simplemente para maximizar beneficios, ya que se suponen racionales.

Concentrémonos en la primera pregunta, acerca de la tarificación en partes fijas y/o variables. Para responderla, el manual transcribe de manera casi exacta el modelo de Walter Oi, “*A Disneyland Dilemma: Two-Part Tariffs for a Mickey Mouse Monopoly*”, basado en la observación empírica de la política de tarifas de Disneylandia. Ahora caractericemos de manera sencilla la estrategia epistemológica del autor para transmitir un concepto específico de la teoría microeconómica como este. Una presentación aceptable del tema podría distinguir cuatro etapas: (i) Motivación; (ii) Explicación; (iii) Verificación; y (iv) Atribución.

(i) *Motivación*. La motivación del análisis es la justificación de por qué se estudia un tema en particular. En microeconomía, varios temas provienen de las excepciones a la competencia perfecta, que suelen ser presentadas como anomalías a resolver. En el caso que nos ocupa, el comportamiento anómalo consiste en que la tarifa observada no aplica el criterio general de igualar ingreso marginal a costo marginal. Así, no resulta obvio que una firma que fija una tarifa plana esté llevando a cabo una estrategia maximizadora.

(ii) *Explicación*. El autor explica entonces que la firma monopólica explota las diferentes preferencias de los consumidores mediante una política tarifaria que le permite apropiarse de un mayor excedente. El mecanismo se suele ilustrar con gráficos, ecuaciones y ejemplos numéricos.

(iii) *Verificación*. Aun en un libro de texto, existen una preocupación por identificar el grado de realismo y de respaldo empírico del modelo presentado⁹⁰. Esta no siempre es una tarea fácil en economía, incluso para las teorías que cuentan con un amplio consenso o forman parte de los fundamentos de la disciplina. Por ende, la estrategia más común consiste en proveer ejemplos concretos que demuestran la ubicuidad del análisis y la utilidad de la teoría. En microeconomía, el pasaje de la teoría a la verificación empírica no es automático, porque a veces la teoría se edifica a partir de un caso empírico particular observado, como sucede con la teoría de la discriminación tarifaria. Parece un contrasentido evaluar empíricamente el modelo de Walter Oi basándonos en la observación de la política de tarifas de la propia Disneylandia. Si existe una intención de generalizar la evaluación empírica, la teoría debería comprobarse para otras firmas monopólicas actuando en contextos similares.

⁸⁸ Existen diferentes formas de discriminación de precios, pero en todos los casos se requiere levantar el supuesto de competencia perfecta.

⁸⁹ Las respuestas concretas se encuentran en el capítulo 11 de Pindyck y Rubinfeld (2013).

⁹⁰ El carácter científico normalmente dispensado a los libros de texto podría originarse en que se asume que seleccionan los temas con “consenso amplio”. Por su parte, los lectores (sobre todo los alumnos), presumen que el autor tamizó el libro de inexactitudes, y solo transmite realidades profundas y probadas.

(iii) *Atribución teórica*. Aunque no es ley, el autor del libro de texto suele atribuir el hallazgo a algún economista teórico, a quien supuestamente se debe la solución formal de la estrategia que sigue la firma en las condiciones mencionadas. En ocasiones la fuente es un solo autor, en otros se trata de una convergencia de la literatura correspondiente. En el caso de la estrategia tarifaria, como ya explicamos, la referencia teórica seminal y excluyente es el trabajo de Walter Oi.

En principio, nada hay de inválido en esta lógica epistemológica, que parece natural e inocua. Pero un examen más detenido revela que detrás de ella se esconde un problema de atribución de hallazgos.

III. Conflicto de atribución de hallazgos

Retomemos por un momento la racionalidad de las decisiones empresariales del ejemplo anterior. Específicamente ¿por qué eligió Disney esa política tarifaria por sobre otra?⁹¹ Como la teoría económica asume que las decisiones de las firmas son racionales, Disneylandia debió lograr de alguna manera establecer una política tarifaria para maximizar sus beneficios. Es evidente que si Walter Oi hubiese juzgado que la política de Disneylandia era subóptima, no habría intentado justificar el accionar de esta empresa mediante una teoría. El autor podría haber escrito un trabajo remarcando que, para las teorías aceptadas, la firma es ineficiente al aplicar esta tarifa. Pero Oi eligió en cambio demostrar que Disney es eficiente y demuestra que, detrás de un mecanismo que *a priori* puede lucir ineficiente, la empresa en realidad logra su cometido⁹².

Si es claro que la firma ya está aplicando una tarifa óptima, es legítimo preguntarse cómo lo logró. Aquí surgen dos posibilidades. Una es que la firma *siempre supo* que esta estrategia era la maximizadora y actuó en consecuencia desde el principio. El conocimiento pudo provenir, por ejemplo, de un socio o un analista interno a la firma (presuntamente, un economista teórico), cuyas recomendaciones la firma aplicó de inmediato. La otra posibilidad es que la firma haya recurrido a un mecanismo de *prueba y error* hasta dar con la solución óptima⁹³. El hecho de que la firma comprenda o haya formalizado mediante ecuaciones el mecanismo de tarifación es completamente irrelevante en esta discusión. El punto es que Disney incorporó este conocimiento mediante algún método, teórico o práctico, y lo aplica con éxito.

Aquí aparece lo que denomino Conflicto de Atribución de Hallazgos (CAH). Concretamente, ¿a quién debemos atribuir el descubrimiento del mecanismo óptimo de tarifación? Según el libro de texto, el hallazgo se debe a la contribución de Walter Oi, que desarrolló el modelo formal que lo explica. Pero como Oi basó su idea en una firma que ya había encontrado la solución, ¿en qué

⁹¹ Es hora de revelar, para quienes no hayan visitado el parque, que Disneylandia cobra una tarifa plana (y bastante costosa) por el acceso, sin cobrar nada por el acceso a cada atracción.

⁹² Otra posibilidad es que Oi desarrollase una estrategia de tarifación superadora. En tal caso quizás habría desistido de publicar su hallazgo y se hubiera propuesto como asesor de la firma para venderle su fórmula.

⁹³ No consideramos aquí el argumento evolutivo de Alchian (1950), que sostiene que las firmas que no maximizan tienden a desaparecer a manos de la competencia, debido a que Disneylandia es un caso de monopolio que asumimos no disputable en el corto plazo.

sentido estamos ante un hallazgo novedoso del teórico? Si la firma conocía desde siempre el mecanismo, es obvio que Walter Oi no descubrió nada, y que debería someterse a un juicio por piratería intelectual. Pero más allá de la discusión sobre derechos de propiedad intelectual, lo que ilustra el ejemplo de Disney es que si asumimos que una firma opera bajo el supuesto de maximización de beneficios, no es claro que un teórico externo a la misma pueda atribuirse el haber “descubierto” el mecanismo subyacente por el cual la firma logra esta maximización.

Se podría argumentar que en realidad la firma no conoce el mecanismo teórico-formal subyacente, y que lo descubrió por la vía de la prueba y error, u otro mecanismo indirecto⁹⁴. El mecanismo de prueba y error es un ejemplo del *as-if* propuesto por Milton Friedman (1953). Según esta idea, las firmas no necesariamente conocen la teoría, pero actúan de manera que finalmente sus decisiones equivalen a las que tomaría un economista entrenado. Pero aun cuando podamos postular dos procesos diferentes por los cuales el teórico y la firma llegaron al mismo resultado, sigue siendo incómodo reconocerle al analista una contribución intelectual. No hay certeza, por ejemplo, de que el teórico haya elaborado su teoría utilizando *también* un mecanismo de prueba y error, quizás calculando los beneficios con distintas tarifas hasta dar con la ecuación que maximizaba los beneficios. Es difícil reconciliar la idea de hallazgo teórico de un proceso que las firmas ya están llevando a cabo en el presente.

IV. Conflicto de atribución de hallazgos, agente representativo y “giro normativo”

En el punto anterior presentamos el CAH para el caso específico de una firma monopólica. En el ejemplo de la tarifa de Disneylandia el conflicto salta a la vista, porque el teórico traduce formalmente lo que la empresa ya está haciendo, de modo que la única forma de que el hallazgo sea completamente novedoso es postulando que las firmas no alcanzan sus objetivos racionalmente. Este es un resultado incómodo para una teoría que actúa asumiendo, justamente, que los actores económicos son racionales.

Conviene preguntarse cuán generalizable es la idea del CAH, ya que el caso que presentamos parece excepcional. Cualquier modelo con algún tipo de agregación permiten capturar fenómenos nuevos, y se pueden establecer conclusiones que no necesariamente cada firma individual necesita conocer para cumplir con su objetivo ontológico, que es maximizar beneficios.

Sin embargo, muchos modelos modernos han eludido la heterogeneidad de los agregados para utilizar crecientemente la ficción del “agente representativo”, que resume en un solo individuo la elección racional de muchos actores diferentes. ¿Se mantiene en este caso el conflicto de atribución? A primera vista la respuesta parece ser afirmativa, pero para una contestación definitiva debemos referirnos previamente a las razones epistemológicas que impulsaron la adopción de este supuesto de agente único.

Si bien en microeconomía existen generalizaciones (por ejemplo, el análisis de ciertos mercados particulares) el área donde la aplicación de la técnica del agente representativo es más polémica es la macroeconomía, ya que se supone

⁹⁴ Aquí podríamos listar la variedad de técnicas que empíricamente observó Simon (1978).

que los agregados tienen comportamientos de interacción relevantes entre agentes. James Hartley (1997) identifica en su libro *The Representative Agent in Macroeconomics* las tres justificaciones principales que llevaron a la macroeconomía a adoptar al agente representativo: aplicar consistentemente la metodología de la tradición walrasiana; la necesidad de microfundamentar la macroeconomía; y circunvalar la llamada “crítica de Lucas”. Hartley recorre las razones detrás de la elección del agente representativo para superar estos tres problemas, y concluye que los usuarios de esta tecnología no proveen una defensa epistemológica demasiado clara⁹⁵.

Podemos entonces arriesgar que la adopción del agente representativo se debe a razones puramente formales, asociadas a la necesidad de contar con una mejor tratabilidad analítica de los modelos⁹⁶. Ahora bien, la relación entre profundización formal y capacidad para describir el comportamiento real de los agentes probablemente sea negativa, y la dirección teórica hacia la construcción de edificios conceptuales coherentes y tratables sacrifique realismo descriptivo.

Al mismo tiempo, Wade Hands (2011) propone que una de las razones por las cuales la profesión experimentó un “giro normativo” (*normative turn*) fue la necesidad de evitar enfrentar el falsacionismo empírico de una ciencia que en el pasado se presentaba como positiva (Friedman, 1953). Hands sugiere que la economía se volvió más normativa cuando (entre otras razones) se dio cuenta de que ya no podía defender empíricamente la racionalidad de sus agentes. Así, la construcción del agente representativo constituiría un paso más en la dirección del giro normativo de la profesión⁹⁷.

Ocurre que el CAH aparece precisamente en el contexto de disciplinas positivas, que se ocupan de estudiar “lo que es”⁹⁸. Walter Oi, recordemos, teorizó acerca de lo que Disney *realmente hacía* para maximizar beneficios. En cambio, el análisis normativo hacia el que la profesión fue girando, admite una discrepancia entre la teoría y la práctica, lo que deja espacio suficiente para realizar aportes teóricos novedosos no necesariamente adjudicables al objeto de estudio.

Esto significa que, sin proponérselo, la teoría económica ha tendido a minimizar el CAH gracias a la creciente formalización lógico-matemática, en tanto esta tendencia resultó en una disciplina más normativa y menos positiva⁹⁹. Por supuesto, se trata de una victoria pírrica: es poco lo que se gana a cambio de la enorme pérdida de realismo y explicación empírica de los modelos. En las reflexiones finales proponemos una alternativa epistemológica más eficaz.

⁹⁵ Hartley, op. cit., capítulo 3.

⁹⁶ Por ejemplo, Conlisk sostiene que asumir un agente representativo es condición necesaria para poder resolver modelos con expectativas racionales (citado en Hartley, op. cit. pp 201).

⁹⁷ Si bien asistimos a un claro giro normativo en la teoría, esto no significa que muchos economistas desistan de defender en sus discursos el carácter positivo de sus modelos. Por ejemplo, las críticas recibidas por la profesión durante la crisis de 2007/09 no fueron respondidas apelando a un carácter meramente normativo de la disciplina.

⁹⁸ La economía positiva en sentido de Friedman reviste un caso especial. Para él solo importa el poder predictivo de los modelos, y no hay razón para pensar que los agentes se comportan de modo idéntico al propuesto por la teoría. Así, en el mundo de Friedman habría menos lugar para que se produzcan los CAHs.

⁹⁹ Hands no identifica el problema del CAH como una de las causas del “giro normativo”. Esto es perfectamente lógico, ya que si alguien hubiera pensado en este conflicto antes no podría atribuirme yo mismo su descubrimiento.

V. Reflexiones finales

El trabajo original de Walter Oi sobre la tarificación en Disney tiene varias referencias que remiten al conflicto de atribución de hallazgos (CAH). Aquí algunas de ellas:

“The intricate pricing schemes reported in the antitrust literature are testimony to the fact that the imagination of a greedy entrepreneur outstrips the analytic ability of the economist” (pp 77)

“Alternative and more complicated pricing strategies can always increase monopoly profits. Buchanan and Gabor examined the rationale for quantity discounts and block tariffs, while Bowman and Burstein showed that tying arrangements raise profits by appropriating part of the consumer surplus. Those studies fail, however, to come to grips with the actual implementation of these pricing policies...” (pp 92)

El libro de texto de Pindyck y Rubinfeld, que relata el trabajo de Walter Oi y sus implicancias, también opina en un tono similar:

“At Disneyland in California and Walt Disney World in Florida, the strategy is to charge a high entry fee and charge nothing for the rides. This policy makes sense because consumers have reasonably similar demands for Disney vacations.” (pp 416)

“Firms are perpetually searching for innovative pricing strategies,...” (pp 417)

La forma más directa de eludir el CAH es construyendo modelos que aporten un conocimiento novedoso sobre cuestiones que el individuo objeto de estudio no conozca de antemano. Quizás la alternativa menos traumática consista en concentrarse en el estudio de la interacción entre agentes y de los resultados de la agregación de conductas. El análisis económico agregado, la incorporación de heterogeneidades, la identificación de interacciones y sus consecuencias, los modelos de complejidad, son todas estrategias analíticas que permiten, e incluso requieren, hallazgos novedosos concretos. Lejos estamos de sugerir aquí que las investigaciones en estos campos deban llevarse a cabo exclusivamente para evitar el CAH, pero en cualquier caso estos conflictos pueden ser una excusa más para dirigir la disciplina hacia contribuciones de mayor trascendencia.

Referencias

Alchian, A. (1950) *Uncertainty, Evolution, and Economic Theory*. The Journal of Political Economy, Vol. 58, No. 3., pp. 211-221.

Bade, R. y M. Parkin (2015): *Foundations of Microeconomics, Global Edition*. Pearson.

Friedman, M. (1953) *"The Methodology of Positive Economics"*, in *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, pp. 3-16, 30-43.

Hall, R. y M. Lieberman (2013): *"Microeconomics: Principles and Applications"*, South Western, Sexta Edición.

Hands, W. (2012): “Normative Normative Rational Choice Theory: Past, Present, and Future”, *Voprosy Ekonomiki*, vol. 10.

Hartley, J. (1997): “*The Representative Agent in Macroeconomics*”, Routledge.

Krugman, P. y R. Wells (2012): “*Microeconomics*”, Worth Publishers, Tercera Edición.

Oi, W. (1971): “*A Disneyland Dilemma: Two-Part Tariffs for a Mickey Mouse Monopoly*”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 85, No. 1 (Feb)

Pindyck, R. y D. Rubinfeld (2013): “*Microeconomics*”, International Edition (Octava). Financial Times / Prentice Hall.

Simon, H. (1978): “*Rational Decision-Making in Business Organizations*”, Conferencia Premio en Honor de Alfred N obel.

INTERPRETACIÓN DE TEORÍAS DEDUCTIVAS EN ECONOMÍA: UN COMENTARIO

Mira, Pablo Javier (IIEP)

I. INTRODUCCIÓN

La economía es considerada la ciencia social con mayor contenido “científico”, privilegio probablemente ganado gracias a su capacidad de elaborar modelos rigurosos utilizando la lógica y la matemática. Esta reputación contribuye a que las afirmaciones de los economistas sean tomadas con mucha seriedad por los decisores de política y el público en general, algo que rara vez ocurre con los colegas de otras disciplinas sociales. Sin embargo, los economistas más prestigiosos están perfectamente al tanto de que el conocimiento en algunas áreas de la profesión es fragmentario, no consensuado y carente de la suficiente evidencia empírica.

Pese a lo cual, estamos acostumbrados a escuchar recomendaciones de política económica tajantes por parte de economistas bastante seguros de sí mismos. Cuando el interlocutor pregunta, ocasionalmente, acerca de los fundamentos de estas recomendaciones, la respuesta apela a la cita de autoridad; y si se piden mayores precisiones teóricas, se suele afirmar que un autor ha “probado”, mediante un modelo matemático y deductivo, que estas políticas funcionan y son las adecuadas.

¿Pero se puede estar convencido de la efectividad de una política económica que surge de las conclusiones de un modelo puramente deductivo? No es obvio que una deducción lógica ayude en estas cuestiones, ya que por definición todo razonamiento deductivo lleva implícita su conclusión en las premisas. Por lo tanto, la interpretación precisa de estos modelos es muy importante para identificar su valor positivo y normativo.

En este breve artículo evaluamos los saltos interpretativos entre lo que los modelos teóricos prueban mediante la deducción formal, y las conclusiones verbalizadas luego en el debate teórico. Cuando somos cuidadosos con estas interpretaciones, las teorías económicas parecen entregar mucho menos de lo que comúnmente se asume como deducido o probado. En la sección II presentamos el modelo sobre el cual trabajaremos para ilustrar nuestro punto: la teoría de la elección intertemporal de Fisher (1930). La sección III concreta el problema de interpretación, comparando las afirmaciones reales que se desprenden de él con las que normalmente se dan por “probadas” por el modelo. La última sección discute algunas consecuencias negativas de las interpretaciones laxas.

II. EL MODELO INTERTEMPORAL DE FISHER

Proveemos aquí una explicación formal pero también intuitiva del modelo de Fisher (1930), a fin de comprender con precisión lo que dice y lo que no dice.

Supuestos

El modelo caracteriza la decisión intertemporal de consumo/ahorro. Se supone una economía que dura dos períodos 1 y 2. Los individuos consumen porque les genera utilidad o satisfacción, lo que se expresa mediante una función de utilidad:

$$U(c_1, c_2)$$

Esta función tiene por detrás tres supuestos razonables. El primero es que el consumidor prefiere consumir una misma cantidad en el período inicial antes que en el período futuro.

$$U(c_1) > U(c_2) \quad \forall c$$

El segundo es que la utilidad, en cada período, siempre crece con el consumo:

$$U'(c_i) > 0 \quad i=1, 2$$

El tercero es que cada incremento del consumo brinda una utilidad positiva pero decreciente en cada período: si el individuo goza de un alto consumo en el período 1, su utilidad tiende a saciarse y cada nuevo aumento del consumo en ese período mejora su utilidad, aunque cada vez menos:

$$U''(c_i) < 0$$

Para comprender al máximo la idea, ejemplifiquemos rústicamente. Si deseamos consumir un chocolate, el primer supuesto dice que preferimos comerlo hoy antes que mañana; el segundo dice que, en cualquiera de los dos períodos, más chocolate nos hace más felices (nos reporta más utilidad); y el tercero dice que en cualquiera de los dos períodos, cada nueva porción de chocolate mejora nuestra utilidad, pero cada vez menos. La primera porción de chocolate valdrá mucho, y las sucesivas sumarán, pero menos que las anteriores.

El modelo se completa con la restricción presupuestaria intertemporal, que establece que el agente no puede gastar a lo largo de su vida más que los ingresos totales que obtendrá, que se suponen fijos y conocidos por el individuo¹⁰⁰:

$$c_1 + \frac{c_2}{1+r} = y_1 + \frac{y_2}{1+r}$$

Como los ingresos se producen en períodos distintos (1 y 2), para poder sumarlos se descuentan a la tasa de interés de mercado, que se supone constante (exógena).

Resolución

El modelo se resuelve formalmente maximizando la función de utilidad sujeta a la restricción presupuestaria. Planteamos el lagrangiano:

$$L = U(c_1, c_2) + \lambda \left[y_1 + \frac{y_2}{1+r} - c_1 - \frac{c_2}{1+r} \right]$$

Maximizando L respecto del consumo en ambos períodos se obtiene:

¹⁰⁰ Para simplificar, asumimos que no existe riqueza inicial.

$$\frac{\partial L}{\partial c_1} = U'(c_1) - \lambda = 0$$

$$\frac{\partial L}{\partial c_2} = U'(c_2) - \lambda \frac{1}{1+r} = 0$$

Despejando λ y reemplazando:

$$U'(c_2) - U'(c_1) \frac{1}{1+r} = 0, \text{ que también se expresa como: } U'(c_1) = (1+r)U'(c_2)$$

Esta última expresión se conoce como la Ecuación de Euler. Para facilitar su interpretación, conviene hacer explícita la función de utilidad. La siguiente función logarítmica cumple con los tres postulados anteriormente asumidos para la utilidad:

$$U(c_1, c_2) = \ln(c_1) + \frac{\ln(c_2)}{1+\delta}$$

Donde δ es la tasa de impaciencia. Reemplazando las derivadas respectivas se obtiene:

$$\frac{1}{c_1} = \frac{(1+r)}{(1+\delta)} \frac{1}{c_2}, \text{ ó bien } \frac{c_2}{c_1} = \frac{1+r}{1+\delta}; \frac{c_2}{c_1} - 1 = \frac{1+r}{1+\delta} - 1$$

$$\hat{c} = \frac{r-\delta}{1+\delta}$$

Donde $\hat{c} \equiv \frac{c_2}{c_1} - 1$ es la tasa de crecimiento del consumo. Como vemos, una vez

que maximizamos esta tasa se iguala a una constante (una recta), lo que significa que el consumidor suaviza su consumo a lo largo del tiempo. Cuando $r > \delta$, esa recta crece en el tiempo, y viceversa.

Usos e Implicancias

Pese a su sencillez, el modelo es útil y contiene numerosas implicancias. Cada variable exógena del modelo (ingreso de cualquier período, tasa de interés de mercado, tasa de impaciencia) puede alterarse con el fin de observar sus efectos sobre las variables endógenas (consumo actual y futuro). Aquí nos concentramos en los cambios en el ingreso y sus efectos sobre el consumo.

Bajo los supuestos establecidos y dejando de lado casos extremos (de esquina), la predicción que más nos interesa es que un aumento en el ingreso se repartirá en un consumo adicional más o menos equilibrado entre los dos períodos, en lugar de concentrar el aumento del consumo en un solo período. Esto es lo que la economía llama "suavizar el consumo a lo largo del tiempo".

Para mantener la claridad y la precisión de esta afirmación, volvamos al ejemplo. Recordemos la función de utilidad que define las preferencias. La propiedad 3 decía que en cada período un nuevo chocolate nos daba satisfacción positiva, pero cada vez menos positiva. Ahora asumamos que estoy consumiendo mucho chocolate hoy y poco mañana, y que tengo la posibilidad de consumir un

chocolate adicional: ¿en qué período me rendirá más ese nuevo chocolate? Lógicamente, la mayor satisfacción ocurrirá en el período futuro (porque tengo menos chocolate para consumir), y por lo tanto asignaré ese chocolate al período 2, es decir, lo voy a ahorrar y no lo consumiré ahora. Y al contrario, si sé que tendré muchos chocolates mañana y pocos hoy, me dará más satisfacción comer el nuevo chocolate ahora (consumo, no ahorro). El consumo debería terminar repartiéndose de manera más o menos pareja en el tiempo.

Ingreso corriente versus ingreso permanente

Este ejercicio nos permite establecer una diferencia conceptual que será fundamental para el debate macroeconómico, entre ingreso corriente e ingreso permanente. El ingreso corriente es el ingreso reciente, mientras que el ingreso permanente es el ingreso promedio que el individuo espera conseguir durante toda su vida. En lugar del flujo de ingresos corrientes recibidos en los últimos tiempos, el ingreso permanente refleja la riqueza de largo plazo del individuo. El modelo de Fisher permite hacer un ejercicio con esta distinción. La forma más directa es recordando que cambios en el ingreso no alteran la tasa de crecimiento del consumo, ya que:

$$\hat{c} = \frac{r - \delta}{1 + \delta}$$

Pero para convencernos, resolvamos la pregunta formalmente. Obtenemos primero el consumo óptimo para cada período:

$$c_1^* = \left[y_1 + \frac{y_2}{(1+r)} \right] \frac{1+\delta}{2+\delta}$$

$$c_2^* = \left[y_1 + \frac{y_2}{1+r} \right] \frac{1+r}{2+\delta}$$

Ahora supongamos que se produce un aumento en el ingreso en el período 1, lo que equivale a un aumento del ingreso corriente o transitorio. El resultado sobre el consumo de cada período es:

$$\frac{\partial c_1^*}{\partial y_1} = \frac{1+\delta}{2+\delta} \quad y \quad \frac{\partial c_2^*}{\partial y_1} = \frac{1+r}{2+\delta}$$

Pese a tratarse de un aumento del ingreso en el período 1, el individuo lo separa en ambos períodos y lo gasta todo en el mismo período. Un aumento en el ingreso del período 2, también será dividido en lugar de concentrarse en un solo período. Primero obtengamos las derivadas:

$$\frac{\partial c_1^*}{\partial y_2} = \frac{1+\delta}{2+\delta} \frac{1}{1+r} \quad y \quad \frac{\partial c_2^*}{\partial y_2} = \frac{1}{2+\delta}$$

Ahora establezcamos la relación entre los aumentos de consumo en los períodos 1 y 2 para cada caso. La relación es idéntica ya sea que suba y_1 o y_2 .

$$\frac{\left(\frac{\partial c_1^*}{\partial y_1}\right)}{\left(\frac{\partial c_2^*}{\partial y_1}\right)} = \frac{\left(\frac{\partial c_1^*}{\partial y_2}\right)}{\left(\frac{\partial c_2^*}{\partial y_2}\right)} = \frac{1 + \delta}{1 + r}$$

Generalizando, ante cualquier aumento del ingreso, sea en y_1 (ingreso corriente), o en ambos períodos (ingreso permanente), el consumo se repartirá en los dos períodos de manera más o menos proporcional. Esta es una diferencia fundamental con el modelo keynesiano, donde se supone que hay una relación constante entre el consumo y el ingreso para cada período. En Fisher, un aumento del ingreso de hoy no aumenta el consumo solamente hoy, sino que aumenta el consumo de toda la vida. Los cambios en el ingreso conocido, provengan del período que provengan, serán divididos uniformemente en ambos períodos: serán suavizados.

Generalizando, una suba en el ingreso transitorio se distingue de una suba en el ingreso permanente en que la primera no se mantiene en el tiempo, pero la segunda sí. Si como decía Keynes el individuo consume una proporción fija del ingreso reciente o transitorio, entonces el consumo se modificará con cada cambio del ingreso corriente. Pero si el individuo considera su ingreso permanente, éste suavizará su consumo.

El modelo de Fisher constituye la piedra angular del comportamiento del consumo en el modelo macroeconómico estándar. En él, simplemente no es racional que un individuo no considere sus ingresos futuros a la hora de consumir hoy.

3. INTERPRETANDO EL MODELO

En principio, no parece haber demasiadas dudas acerca del funcionamiento del modelo de Fisher y sus derivaciones. Pero para estar seguros, consideremos la verdad o falsedad de distintas afirmaciones. Supongamos que alguien que presenta este modelo quiere transmitirnos una idea de lo que este modelo demuestra. A continuación, este interlocutor puntualiza una serie de afirmaciones:

- a) Es más eficiente consumir de acuerdo al ingreso permanente que al ingreso corriente.
- b) Los individuos evalúan su ingreso permanente más que su ingreso corriente a la hora de definir su consumo.
- c) Los individuos deben considerar su ingreso permanente en lugar de su ingreso corriente a la hora de definir su consumo.
- d) Los agentes económicos deben suavizar su consumo para ser eficientes.
- e) Dada la restricción presupuestaria, los agentes económicos deben suavizar su consumo si pretenden maximizar su utilidad intertemporal.

Aunque parezca poco plausible, ninguna de estas afirmaciones es estrictamente cierta, en el sentido que ninguna de ellas es una derivación o un hallazgo del modelo. Para no perder tiempo analizando cada una de ellas, daremos directamente la respuesta que falsifica al conjunto: todas estas afirmaciones (o demostraciones) estaban ya implícitas en los supuestos del modelo.

Recordemos que el modelo supuso una función de utilidad con tres propiedades. Esas propiedades implican, por construcción, que el individuo prefiere los promedios a los extremos: más ingresos, sean del primer o segundo período, se suavizan simplemente porque eso es lo que dicta su función de utilidad, asumida desde un principio. No hay nada en el modelo que haya determinado que suavizar el consumo es óptimo.

Aquí se impone una aclaración. Por definición, en todo razonamiento deductivo la conclusión está implícita en las premisas. Pero esto no pone a todos los razonamientos deductivos en un mismo nivel: existen deducciones con diferente valor cognitivo, y en general cuanto más alejado está el razonamiento de la tautología, mayor es su contenido cognitivo¹⁰¹. En este modelo una afirmación deductivamente correcta es que los individuos suavizan su consumo porque su función de utilidad asume que prefieren los promedios a los extremos (la definición de suavización). Se trata de una enunciación con un contenido cognitivo bastante limitado.

Pero si la deducción del modelo tiene un bajo poder cognitivo, ¿cuál es la utilidad del modelo y qué deducción novedosa propone? El modelo es muy útil por varias razones. Primero, cuenta con un amplio dominio. Se puede manipular para analizar diversas situaciones, como por ejemplo entender los distintos efectos provenientes de una modificación de las tasas de interés (son tres, efecto sustitución, efecto ingreso y efecto riqueza), e identificar en cada caso los efectos sobre el ahorro. En segundo lugar, se trata de una construcción simple. Es de fácil comprensión y manipulación para llegar a los resultados. Tercero, el modelo es flexible, permitiendo el estudio de casos específicos con ajustes mínimos. Por ejemplo, el modelo puede modificarse levemente para entender los potenciales efectos de las restricciones de liquidez o de los *spreads* bancarios sobre la capacidad de optimizar el consumo intertemporal. En cuarto término, el modelo es generativo, en el sentido que es un trabajo seminal, que ha derivado en implicancias diversas, y en también en otros modelos con mayores complejidades. Finalmente, el modelo también contiene pluralidad predictiva, ya que provee pronósticos concretos sobre muchas variables. Estos reconocimientos deberían alejar toda duda acerca del objetivo de este artículo: no se trata de criticar al modelo en sí, sino a algunas interpretaciones apresuradas de algunos de sus resultados.

Pero pese a estas ventajas, entre ellas no debemos contar a sus aportes deductivos respecto de la suavización del consumo. Lo que demuestra el modelo respecto de este punto, en todo caso, es que la maximización sujeta a una restricción presupuestaria no cambia las preferencias asumidas de antemano para la función de utilidad. La deducción apenas nos informa que si nos ceñimos a una restricción de ingresos intertemporal, nuestras preferencias nos siguen dictando que debemos suavizar nuestro consumo. Esto es mucho menos de lo que dicen las afirmaciones listadas anteriormente, que pretenden convencernos de que el modelo probó, supuestamente mediante su operación deductiva, que la suavización es lo que los individuos hacen o deben hacer para optimizar su consumo. Para ser precisos, el modelo sí dice que se debe suavizar el consumo para maximizar utilidad, pero el punto es que esta idea estaba contenida en la función original y no proviene del ejercicio deductivo presente en el modelo. Con

¹⁰¹ El tradicional silogismo: “Todos los hombres son mortales; Sócrates es mortal; luego Sócrates es hombre”, pese a su precisión deductiva, no sería aceptado por ningún *journal* debido a su ínfimo valor cognitivo.

una función de utilidad distinta, el mecanismo lógico nos hubiera depositado en una conclusión diferente.

La confusión interpretativa tiene dos niveles. Uno es el recién mencionado: los supuestos definieron de inicio buena parte del resultado final, y poco debemos al proceso deductivo la conclusión de que los individuos suavizan su consumo para maximizar su utilidad. Como dijimos, aquí no estamos lejos de esbozar una tautología. El otro nivel es más delicado, por llevara implícita una falacia: el modelo no demuestra que en el mundo real los individuos maximizarán su utilidad si suavizan su consumo. Esto es solo cierto si los individuos tienen una preferencia... bueno... por suavizar su consumo. Si esto es así o no lo dirá la investigación empírica, el modelo poco tiene para ofrecer sobre este punto.

4. REFLEXIONES FINALES

Como ya aclaramos, este artículo no tiene por objeto minimizar la importancia del modelo de Fisher ni demostrar que es falso o representa pobremente la realidad. Como hemos explicitado, se trata de una construcción sencilla y útil para una gran cantidad de objetivos analíticos.

Elegimos la construcción de Fisher justamente porque es lo suficientemente sencilla como para transparentar los saltos interpretativos entre la deducción modelística y las conclusiones verbalizadas a posteriori. Debemos reconocer que la formalización no es inocente a este respecto: las matemáticas enceguecen y transmiten la falsa seguridad de que afirmaciones que formaban parte de los axiomas han sido probadas por el modelo.

Otra razón para optar por este modelo es que constituye la base de las teorías del consumo agregado que da vida a los modelos macroeconómicos nuevo clásicos (*Real Business Cycle*, *Dynamic Stochastic General Equilibrium*). La suavización del consumo por parte de agentes racionales constituye uno de los fundamentos conceptuales más importantes de la estabilidad intrínseca que se asume para el sector privado, y es una de las piedras fundamentales del análisis macroeconómico *mainstream*. Entender el rol del consumo tiene enormes consecuencias sobre nuestra comprensión de los procesos macroeconómicos.

La tarea interpretativa para quienes se enfrentan a estos modelos no es sencilla. Ni el autor original ni los usuarios académicos tienden a realizar advertencias sobre las interpretaciones que parecen surgir del modelo y no son precisas. Alertar honestamente sobre el alcance de los modelos, sobre lo que dicen y lo que parece que dicen y no dicen podría ser una costumbre sana, pero no ocurre a menudo, dejando al lector la ardua tarea de diferenciar conclusiones válidas de las que no lo son.

Los efectos de las interpretaciones imprecisas sobre la transmisión educativa de la teoría económica son también potencialmente comprometedores. Es muy fácil confundir a un lego y dar por demostrado lo que fue sutilmente postulado como axioma. Nadie ha demostrado que la suavización del consumo maximiza nuestra utilidad y es muy posible que esta prueba no exista. Y sin embargo, en la discusión apresurada o la recomendación de política a un inexperto, esto puede pasar desapercibido. Es muy fácil confundir a un interlocutor mostrando un modelo formal complejo y afirmando que prueba algo que en realidad estaba contenido en los supuestos originales, elegidos arbitrariamente. Por supuesto, en esta discusión nada estamos afirmando acerca de la validez empírica de los

supuestos utilizados. De hecho parece haber evidencia de que en varios países adoptar este supuesto es perfectamente razonable. Pero la generalización no debe ser atribuida al modelo sino a los datos duros de la realidad.

La escrupulosidad matemática requiere, consistentemente, de una interpretación también precisa¹⁰². Pero mientras que los estándares de formalización están bien consolidados, los que tienen que ver con la precisión en la interpretación brillan por su ausencia. No es obvio cómo se puede limitar esta tendencia, pero en todo caso una opción preventiva puede ser no tomar al pie de la letra los aportes deductivos como prueba definitiva de un determinado comportamiento económico. Y por supuesto, no sugerir políticas si los supuestos que las sustentan no se cumplen en la práctica.

Referencia

Fisher, I. (1930): “*The Theory of Interest*”, MacMillan.

¹⁰² Parfraseando la famosa frase de Carl Sagan, podríamos decir que “La rigurosidad extraordinaria requiere una interpretación también extraordinaria”.

RACIONALIDAD EN ECONOMÍA Y EN CIENCIAS POLÍTICAS

Mira, Pablo Javier – IIEP-BAIRES y CIECE

I. Introducción

La hipótesis de racionalidad individual continúa siendo la piedra fundamental de la teoría económica, sin la cual la enorme mayoría de las conclusiones obtenidas de los modelos tradicionales serían erróneas o, al menos, dudosas. No sorprende, por tanto, que este supuesto haya sido defendido con empeño ante diversos ataques que cuestionaron su autenticidad. Entre las justificaciones para resguardar al *homo economicus*, la más común resalta que este axioma permite generar modelos formales de elevada precisión. Y claramente, es esta capacidad la que le ha permitido a la teoría económica diferenciarse (a su favor) de otras ciencias sociales.

En este trabajo sostenemos que la economía no es más “científica” por haber sostenido la hipótesis de racionalidad en sus modelos. Para ver por qué, trazamos un paralelo entre el tratamiento de la racionalidad individual en la Economía y las Ciencias Políticas. La elección no es arbitraria: las ciencias políticas son una disciplina social con una entidad epistemológica similar a la de la economía en muchos aspectos. Específicamente, comparamos el tratamiento de la racionalidad en la evolución de la teoría macroeconómica con la historia del análisis de la teoría de la democracia, recientemente examinada con amplitud por Achen y Bartels (2016).

La historia que contamos descubre diferencias importantes en las dos aproximaciones, ya que para el desarrollo de la teoría económica ceñirse a la hipótesis de racionalidad se consideró absolutamente central, mientras que para las ciencias políticas el valor de este axioma fue (y es) mucho más restringido. La economía ha peleado por sostener al *homo economicus* bravamente, y solo una porción menor de la profesión abandonó el paradigma en favor de otras posibilidades de la conducta. La evaluación crítica y el eventual abandono del supuesto de racionalidad entre los politólogos, en cambio, estuvo muy lejos de generar un trauma teórico a la profesión y una crisis formal en sus desarrollos analíticos. Pese a no trabajar siempre bajo el paradigma de la racionalidad humana, la ciencia política no perdió su capacidad de formalización ni de evaluación de teorías mediante métodos estadísticos calificados. Por el contrario, la valoración reflexiva del supuesto de racionalidad le permitió avanzar hacia nuevas ideas, y a elaborar conclusiones más cercanas a la realidad, más útiles y aplicadas.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la sección II repasamos brevemente los puntos comunes de ambas disciplinas para validar la comparación epistemológica del tratamiento de la racionalidad como supuesto de trabajo. La sección III extiende el cotejo, destacando los

caminos separados que tomaron y sus consecuencias. La sección IV completa el argumento con algunas reflexiones finales.

II. Economía y Ciencias Políticas: semejanzas epistemológicas

Pese a que la consideración generalizada reconoce una dote científica superior de la economía por sobre las ciencias políticas, *a priori* no parece haber en sus respectivas metodologías razones estructurales que lo justifiquen. Por el contrario, ambas disciplinas comparten objetivos, métodos y técnicas; y también interrogantes que han sido abordados en común.

Primero, en cuanto al objeto de estudio en general, ambas disciplinas trabajan con individuos cuyas decisiones afectan a la sociedad en diferentes niveles. Estos ejercicios se dirigen hacia la generalización de los comportamientos con el fin de caracterizar determinadas dinámicas agregadas. Y en ambas se escruta el análisis tanto positivo como normativo de las políticas públicas y sus efectos.

En segundo lugar, hay paralelismos indudables en su metodología de trabajo. Ambas disciplinas utilizan modelos para establecer abstracciones, ilustraciones, mapas o simplificaciones del análisis de los fenómenos complejos. En ambas disciplinas se utilizan eventualmente las matemáticas como herramienta para ayudar a elaborar ideas y conceptos. El amplio uso de la estadística y de la econometría también es común a las dos disciplinas.

Tercero, hay varias temáticas que las dos disciplinas han trabajado en conjunto, de modo que sus objetivos muchas veces se fusionan y se confunden¹⁰³. En la década de 1950, la preocupación por el uso y destino del presupuesto público para asegurar la estabilidad macroeconómica fue un tema recurrente en Milton Friedman y en Richard Musgrave. Samuelson, mientras tanto, fundó las bases para la definición de los bienes públicos, que le permitieron encontrar las condiciones para su provisión óptima.

En la década de 1960, un período de alta agitación social, nació una nueva disciplina: el análisis de políticas, y los economistas fueron los primeros en aplicarse a su implementación y evaluación. En la misma década surgió la escuela del *Public Choice* cuya figura principal, James Buchanan, fue galardonado con el Premio Nobel en 1986.

En los 70s Amartya Sen propone ampliar el análisis social a la comparación interpersonal de utilidades cardinales, la intensidad de las preferencias, y otras características no basadas en el bienestar puramente individual. Al mismo tiempo, varios economistas elaboraron a

¹⁰³ No son pocos los que han propuesto que las ciencias políticas son una subdisciplina de la economía.

partir de los aportes de William Vickrey y Leonid Hurwicz el problema de la revelación de preferencias sociales que había planteado Samuelson.

Hacia fines de la década y comienzo de los 80s, sin embargo, el interés de la economía en los temas públicos había cedido bastante, seguramente debido al surgimiento de modelos de equilibrio general donde los objetivos gubernamentales se representaban por funciones de bienestar social determinadas exógenamente. Como consecuencia, esta agenda fue retomada en mayor medida por politólogos, especialistas en derecho, y filósofos. Aun así, en la actualidad la cuestión de la decisión colectiva no es un tema ausente de la mente de los economistas, aunque es una preocupación muy menor en la mayoría de los modelos estándar de la macroeconomía. Finalmente, en su afán colonizador, la economía se encargó además de aportar a la propia agenda de las ciencias políticas. El modelo más sofisticado que desembarcó en las ciencias políticas fue el modelo espacial de votación y elecciones de Downs (1957).

En suma, hay pocas razones sustanciales para considerar a la economía una disciplina social con propiedades epistemológicas diferenciadas y específicas respecto de las ciencias políticas.

III. Racionalidad en Economía y en Ciencias Políticas

III.1 El pesimismo político de la economía

Si bien la economía y las ciencias políticas tienen mucho en común, los objetivos de la primera han tendido a menudo a remarcar las limitaciones de la acción pública.

Paul Samuelson, tras establecer el *core* de la teoría de bienes públicos buscada durante décadas por los académicos de las finanzas públicas, argumenta *a posteriori* duramente contra la noción de planificador social. Sosteniendo que este es “demasiado humano” para ser eficiente y determinar las preferencias de los ciudadanos, para calcular luego la suma de sus beneficios marginales. Samuelson explica además que los individuos tienen un incentivo a mentir y que aun asumiendo preferencias con buenas propiedades, la información necesaria para ponerla en práctica no será revelado.

Milton Friedman, y después Robert Lucas, Robert Barro, Thomas Sargent y muchos macroeconomistas más remarcaron la futilidad de la política fiscal como herramienta para afectar el desenvolvimiento de la economía, tanto en el corto como en el largo plazo. Más aun, todos ellos sostuvieron que la política fiscal era disruptiva para el funcionamiento adecuado de una economía de mercado. Modernamente la ineffectividad de políticas se extendió a las políticas monetarias, que si afectan a la economía solo lo hacen en el corto plazo y bajo condiciones muy específicas.

La teoría económica también se encargó de destacar muchas más limitaciones de la decisión pública. Se subrayaron las imposibilidades

normativas; las trampas en los procesos de toma de decisión; los sesgos burocráticos; el parasitismo de los empleados públicos; la búsqueda de rentas de los funcionarios; y el intercambio de favores. Kenneth Arrow demostró las paradojas de ciertos esquemas de voto, y William Nordhaus planteó la existencia de un ineficiente “ciclo político”. La escuela del *Public Choice* nos recordó mordazmente que la toma de decisiones públicas “no es un mecanismo de mercado”, lo que pretendía hacer hincapié en que las fallas de mercado deben ser comparadas con los costos de la intervención pública.

¿Cuál es la razón de semejante ataque a la decisión pública, un proceso que, en última instancia es inevitable en las economías modernas? Muchos podrían apostar a que la economía ha desarrollado una posición ideológica *a priori* que dogmáticamente celebra al libre mercado y desapruueba las decisiones concentradas en pocas manos. Pero esta explicación no alcanza para entender por qué los economistas tomaron esta posición filosófico-normativa en primera instancia. Desde nuestra perspectiva, esta ofensiva responde en mayor medida al derrotero natural de una ciencia que, luego de adoptar como supuesto general y axiomático al *homo economicus*, llevó hasta el extremo sus implicancias sin replantearse cuán prudente era esta descripción de la conducta humana. La racionalidad individual y agregada termina inevitablemente erigiendo al agente privado como soberano en sus decisiones, y al mercado como mecanismo para trasladar estas preferencias al agregado eficazmente. En estas condiciones, no extraña que los economistas *mainstream* reciban con pesimismo las decisiones de política pública, con excepción de aquellas que promueven el libre funcionamiento del mercado.

III.2 Racionalidad y la Teoría Popular de la Democracia

Una de las ramas más importantes de estudio de las Ciencias Políticas es la Teoría de la Democracia, y es el área que elegimos para comparar el uso del supuesto de racionalidad en ambas profesiones¹⁰⁴. El paralelismo con la elección básica del agente económico es directo: la democracia comienza con los votantes, quienes tienen preferencias acerca de lo que su gobierno debe hacer. Ellos eligen a sus líderes, quienes supuestamente llevan adelante estas preferencias a través de sus políticas. Del mismo modo que consumidores y productores contribuyen a determinar el equilibrio económico dictando qué desea la sociedad, la democracia hace que la gente, en la práctica, gobierne.

La teoría tradicional de la democracia, sin embargo, es una visión “optimizada” del funcionamiento político de un país. Así como en economía se suelen establecer *benchmarks* que establecen un funcionamiento eficiente del sistema a partir de la noción de equilibrio general, lo que llamaremos la Teoría Popular de la Democracia (TPD) constituye el sistema más eficaz para establecer las decisiones agregadas que requieren representación. La diferencia fundamental entre las dos

¹⁰⁴ Esta sección toma como punto de partida de reflexión Achen y Bartels (2016).

aproximaciones es que mientras que casi todos somos conscientes de que el equilibrio general es una construcción teórica ficticia plagada de fallos y que en la práctica es necesario intervenir en la economía para mejorar su funcionamiento; la TPD suele ser reconocida por la población como un sistema cuyo desempeño se parece al ideal.

Pero esto no es así, y una de las razones principales del mal funcionamiento de la TPD es que los votantes simplemente no son racionales. En efecto, la credibilidad de esta teoría se ha visto socavada por un creciente cuerpo de evidencia que demuestra que la gran mayoría de los ciudadanos tiende a prestarle demasiada poca atención a la política. En época de elecciones, los votantes deciden influidos por la situación reciente de la economía, por lealtades políticas generalmente adquiridas en la infancia, y por otros aspectos nimios y hasta azarosos. Como consecuencia, los resultados de algunas elecciones democráticas pueden ser eventos en buena medida aleatorios. Estos hallazgos se clarifican una vez que asumimos la realidad de que los agentes económicos y políticos están lejos de ser racionales.

Hagamos un poco de historia para entender mejor el surgimiento de la TPD y del votante racional. El primer antecedente del *homo politicus*, la versión de las ciencias políticas del *homo economicus*, se produjo en los 50s, cuando un equipo de la Universidad de Columbia condujo estudios empíricos sobre el comportamiento de los votantes estadounidenses en las elecciones de 1940 y 1948. Sus conclusiones fueron que el votante estaba razonablemente informado sobre los asuntos políticos, y que sabía qué temas estaban en juego, cuáles eran las alternativas propuestas, cuál la posición del partido que votaron, y cuáles las potenciales consecuencias de esas políticas. En 1957 Anthony Downs elaboró el Modelo Espacial, cuyo objetivo fue darle forma matemática a la agregación de estos agentes racionales. Su modelo era elegante y cómodo para trabajar analíticamente, y reflejaba una competencia electoral en la que el votante mediano conseguía lo que necesitaba con poca o nula información.

Lo cierto es que las encuestas de la Universidad de Columbia contenían un monto considerable de “no sé” en las respuestas, que a veces reflejaban indecisión genuina y otras simplemente “no me importa”. Los votantes fallaban en entender la posición de los candidatos en temas importantes, y exageraban el respaldo público para sus candidatos favoritos. Un trabajo de Philip Converse (1964) revela estas inconsistencias y concluye que muchos ciudadanos no tienen creencias coherentes ni siquiera en temas que formaron las bases de la intensa controversia política entre las *elites* durante décadas.

Algunos detalles de la escasa racionalidad política de los votantes es escalofriante. Delli Carpini y Keeter (1966) hallaron que solo el 44% de los americanos podía nombrar uno de los poderes del Estado. En 1972, solo el 22% sabía sobre el caso *Watergate*. En 1985, solo el 59% sabía si su propio gobernador de Estado era demócrata o republicano. En 1986, solo

el 49% sabía cual era la única nación del mundo que había utilizado armas nucleares. Una gran cantidad de ciudadanos americanos está francamente subinformada y sus niveles de conocimiento general son modestos, como mucho. Pese a tratarse de votantes de una de las naciones más desarrolladas del planeta, estos resultados persisten en la actualidad. Académicos que analizaron los datos de las votaciones de 2000 y 2004 encontraron limitaciones muy parecidas (Lewis-Beck y otros, 2008).

Los defensores de la TPD no se dieron por vencidos. Un influyente modelo espacial de elecciones con votantes desinformados (McKelvey y Ordeshook 1985; 1986) asume que los votantes conocen las posiciones políticas de los candidatos; los niveles de apoyo de los candidatos (porque leen las encuestas), y las posiciones en el abanico político izquierda-derecha de los candidatos. Los títulos de estos trabajos son suficientemente explícitos: *The reasoning voter* (Popkin, 1991), *Reasoning and choice* (Sniderman, Brody y Tetlock, 1991) y *The rational public* (Page and Shapiro 1992). Y los tres proponen que los votantes toman estos atajos para votar eficientemente. Mientras tanto, los trabajos seminales de Key (1966), Fiorina (1981) y Kramer (1971), sugirieron como evidencia de racionalidad de los votantes americanos el llamado “voto retrospectivo”. En el voto retrospectivo los votantes ejercen un control sobre sus líderes pese a conocer poco sobre los detalles de la política pública, simplemente evaluando el desempeño de los gobernantes a cargo, retribuyendo el éxito y castigando el fracaso.

Esta avanzada racionalista, sin embargo, tuvo respuestas contundentes en varios frentes. Como resumen general de las críticas a estas aproximaciones, Bartels (1996) concluye que las elecciones son en la práctica un intermedio entre la visión completamente informada y una en la que los candidatos fueran elegidos tirando una moneda al aire. Algunas críticas más específicas apuntan a la escasa racionalidad del votante a la hora de evaluar de su propio bienestar para elegir, un punto de partida inevitable para un buen voto retrospectivo. Si se perdieron empleos en una recesión es claro que algo está mal, pero ¿es culpa del presidente? El propio Downs reconoce lo difícil que es computar el desempeño pasado, indicando que en el mundo real esta tarea es muy difícil aun para el votante más inteligente e informado. Key (1966) también destacó la dificultad de capturar, a partir de la experiencia de primera mano de cada individuo, una percepción común y generalizada¹⁰⁵. Las percepciones de bienestar, donde las medidas objetivas están a la vista de todos, está sujeta a vaguedades considerables. Y más en general, las expectativas sobre las percepciones económicas suelen ser afectadas por sesgos

¹⁰⁵ Hay un argumento matemático relacionado para justificar racionalidad en una elección que es el “milagro de la agregación”, que señala que aun si cada votante sabe poco, el agregado termina eligiendo bien. Pero el argumento requiere independencia estadística entre los errores de los votantes, lo que no se cumple, de modo que los errores no se cancelan. Cuando un candidato distorsiona información, por ejemplo, los errores consecuentes en los votantes no son aleatorios.

partidistas, racionalizaciones *ex-post* y hasta pura aleatoriedad (Kramer 1983, Conover Feldman y Knight 1987, Bartels 2002, Erikson 2004).

A esto se suma la curiosidad de que los votantes parecen castigar de manera consistente y sistemática a los políticos por condiciones que están más allá del control de los oficiales. Cuando hay desastres naturales, por ejemplo, los votos van contra el partido en el poder, aun cuando fuera imposible para el gobierno haber prevenido el problema. Cuando prescindimos del *homo politicus*, el comportamiento del votante antes estos eventos azarosos es entendible, ya que para ellos lo saliente ante los desastres es que la gente común ayuda, y no entienden por qué el gobierno no hace lo mismo. Incapaz de determinar culpabilidades, el público transmite su malestar al voto. Los votantes reales solo tienen una vaga idea acerca de las conexiones entre las decisiones de los políticos en el poder y su propio bienestar, y por lo general la gente común no sabe lo que un presidente puede y no puede hacer. La mayoría de los votantes están demasiado ocupados con sus vidas en los buenos tiempos, y mucho más cuando están bajo fuerte presión económica, como ocurre en las recesiones o las depresiones. La consulta a observadores profesionales no suele ser una solución, ya que estos analistas suelen exhibir las mismas dificultades para identificar las consecuencias de las decisiones de política. No es su culpa, la política está llena de complejidades e incertidumbres aun para quienes le dedican mucho tiempo. Los votantes, sin saber cuáles son las mejores políticas ni tener referentes a los cuales consultar, se contentan con preguntar al momento de la elección si los eventos vienen bien o mal últimamente. Y por lo tanto, votan miopemente. Definitivamente, no son racionales.

III.3 Homo economicus y homo politicus: senderos divorciados

Hemos mostrado en el apartado anterior que el paradigma de la elección racional es un error científico para pensar acerca de la democracia. Joseph Schumpeter observó en 1942 que una vez que uno pasa de la economía a la política, las elecciones toman un carácter completamente diferente. La mayoría de la gente tiene poca o casi ninguna experiencia con las complejidades de la política, y su pensamiento está lejos del ideal democrático popular. Las expresiones de Schumpeter son a la vez precisas y engañosas.

La precisión de la visión shumpeteriana es que cuando la economía se transfiere a la ciencia política sin poner atención a la evidencia conocida, como ocurre con el modelo espacial de elecciones de Downs, estas ideas no terminan teniendo un buen desempeño empírico. Un campo entero de la elección colectiva y de la economía política desarrolló siguiendo la línea de Downs las implicancias del individualismo racional en ciencias políticas, generalmente con la ayuda de sofisticadas matemáticas. Adoptar ese punto de vista fue una conveniencia puramente modelística, y a menudo esto afectó sus conclusiones. El resultado fue un cuerpo de trabajo que fue simultáneamente avanzado en sus métodos y anticuado en sus ideas.

Si bien la escuela de estos “economistas políticos” tenía adherentes, tuvo un impacto muy limitado en el resto de la disciplina. Modelo tras modelo, los supuestos estaban demasiado desinformados sobre los hallazgos bien establecidos de la disciplina, y las implicancias sobre la política y sobre la gente eran demasiado ingenuas como para que estas contribuciones permitieran entender mejor la democracia. Los dos mayores resultados de esta tradición (la demostración de Downs de que la competencia entre los partidos políticos convergería a una posición ideológica de centro, haciendo la polarización imposible, y la del teorema de Arrow, que establecía que ninguna regla de voto satisface una lista de postulados atractivos de la elección) enmarañó a la disciplina y la llenó de sobresimplificaciones empíricas y profundos enredos conceptuales.

Pero la visión de Schumpeter podría ser engañosa si se interpretara en el sentido de que las decisiones económicas no están afectadas por las mismas limitaciones de la racionalidad humana. En nuestra interpretación, la participación directa y eficiente en política por parte de ciudadanos informados actuando cada uno por separado y persiguiendo su propio interés se corresponde suficientemente bien con el ideal de racionalidad individual en economía. La diferencia fundamental entre economía y ciencias políticas no es que el supuesto de racionalidad funciona en una teoría y en la otra no, sino que en el análisis político cuando el supuesto se probó erróneo, éste fue coherentemente descartado. Los hallazgos empíricos modificaron el análisis de la teoría de la democracia hacia otras explicaciones más plausibles y con mejores predicciones. En economía, en cambio, la manifestación empírica de la inconsistencia sistemática en el comportamiento racional se tradujo en una actitud no solo defensiva, sino ostensiblemente refractaria. La teoría *mainstream* redobló la apuesta de la racionalidad y la extendió cada vez más, aun cuando la evidencia sobre la elección racional le era cada vez más contraria. Las respuestas metodológicas enfatizaron la irrelevancia del realismo de los supuestos y de los modelos. Las respuestas analíticas se encaminaron a resguardar la consistencia interna de los modelos y la formalización matemática como idioma oficial para la transmisión de ideas sin probabilidad de error.

Un caso alarmante de la disparidad en el tratamiento epistemológico de la racionalidad es la forma como las dos disciplinas recibieron los reconocidos hallazgos de la psicología cognitiva, algo que hoy conocemos como *Behavioral Economics*. Muchos científicos políticos se valieron de la literatura cognitiva para entender mejor la opinión pública y el voto, concluyendo en una visión escéptica acerca de nuestras capacidades cognitivas para la política (Lodge y Taber, 2013). En la teoría económica, en cambio, los fallos cognitivos fueron recibidos con temor y escepticismo. La mayoría de los economistas académicos respondieron que descartar al *homo economicus* significaría “quedarse sin nada” en la profesión. Cualquier intento por adoptar estos cambios debía realizarse paulatinamente y en plena consonancia con el saber consensuado de la profesión. En la práctica, esto significó modificar las preferencias de los agentes, pero manteniendo en muchos casos otras características de

racionalidad del individuo, como los cálculos de optimización (incluso intertemporal). En cuanto a la política económica, las recomendaciones basadas en la verdadera psicología humana solo se aceptarían si significaban intervenciones menores (*nudges*) a la libertad de elección y de mercado.

Como era de esperar, la teoría acerca de las cuestiones públicas exhibió en las dos disciplinas caminos cada vez más separados. La macroeconomía extendió sus teoremas de ineffectividad de políticas cada vez más: el *crowding out* y los *lags* en la política fiscal; la equivalencia ricardiana respecto del financiamiento del gasto público; la ineficacia de la política monetaria sistemática; y la ineficiencia de las políticas anticíclicas en general, entre otras. La contracara fue el desarrollo de un modelo de libre mercado donde la soberanía del consumidor definía una asignación eficiente de los recursos, y donde cada agente recibía el equivalente a su aporte marginal a la producción de bienes y servicios. Estos desarrollos, que constituyen una suerte de versión económica de la TPD de las ciencias políticas, desembocan en un mundo ideal que no existe en la práctica. Pero en la macroeconomía la academia ha decidido no modificar el rumbo, al menos de manera generalizada.

En las ciencias políticas, en cambio, los resultados negativos en materia de racionalidad llevaron a la búsqueda de alternativas. En los 80s, por ejemplo, volvieron a florecer las teorías políticas basadas en grupos, cuyo impacto en la política se hizo cada vez más ostensible (en Estados Unidos el ejemplo típico es la religión). Estas teorías están ligadas al concepto de identidad, que permite al individuo definirse como parte de un grupo mediante características que no son esenciales para definirse a sí mismo. La ciencia política adoptó ampliamente el concepto de identidad (Michael Dawson 1994, Hutchings y Jefferson 2014), que incluyó temas cruciales para las decisiones individuales como las cuestiones étnicas, las clases sociales, la religión, y la nacionalidad. Estas son teorías que se fundan en una teoría realista de psicología política.

En una palabra, podemos decir que la economía tomó la ausencia de racionalidad de su actor principal como una crisis, y las ciencias políticas como una oportunidad.

III.4 Un ejemplo: expectativas racionales

Para completar el argumento, proponemos en este apartado un ejemplo que pone de manifiesto las actitudes epistemológicas virtualmente opuestas en ambas profesiones. Hace algunas décadas, la teoría económica adoptó como axioma indiscutible las expectativas racionales, que simplificada afirma que los individuos utilizan eficientemente toda la información disponible para pronosticar el futuro. No es racional, señala la teoría, que un individuo no utilice para su propio beneficio datos económicos cuyo costo de adquisición es mínimo.

Los científicos políticos encontraron, en cambio, que los votantes tenían una idea muy fugaz acerca de este tipo de información “evidente”. Por

ejemplo, pese a la claridad, saliencia, cobertura mediática y significancia política de la caída del déficit fiscal durante la presidencia de Bill Clinton, la mejora en la salud fiscal pasó completamente inadvertida por el público. Al ser consultados sobre el tema, la mayoría de los votantes simplemente adoptaban el mantra de sus partidos: los demócratas gastan de más, los republicanos son frugales; y por tanto muchos aseguraban (¡incluso los demócratas!) que Clinton había incrementado el déficit fiscal durante su mandato. Una implicancia de las expectativas racionales es que los agentes conocen con precisión el modelo de funcionamiento de la economía, de modo que pueden anticiparse y evitar ser “engañados” por la política económica. Pero cabe preguntarse si esta es la misma gente que no se percató de que el déficit se había reducido durante la presidencia de Clinton, ¿cómo es posible que sin tener idea de la evolución del déficit fiscal se asuma que la gente forma expectativas racionalmente? La percepción del déficit se construye con el juicio popular y las conjeturas partidistas, más una pizca de realidad, pero no con el terco *homo economicus*.

En plena contradicción con la teoría de las expectativas racionales, los votantes son extremadamente sensibles al crecimiento del ingreso en los pocos meses (e incluso pocas semanas) previos a las elecciones. La implicancia es que hay una enorme insensibilidad al desempeño de largo plazo de la economía del país. Jimmy Carter fue castigado en las urnas por un único año malo (el último de su mandato), mientras que Ronald Reagan fue reelecto gracias a un rebote inesperado de la economía en 1984. En Argentina, en los últimos tiempos los años pares (sin elecciones) presentan recesiones y los impares (con elecciones), recuperaciones; todo de la mano de movimientos en el tipo de cambio real, la herramienta más eficaz para manejar el ciclo artificialmente en el corto plazo y afectar así el comportamiento de los votantes. El ciclo político no es el resultado solamente de políticos ominosos, sino de un explícito apoyo por parte de votantes no racionales. Más en general, la gente responde al desempeño de corto plazo más que al de largo plazo: si bien el período de respuesta de la política económica se calcula que tiene un retardo de un año (Christiano, Eichenbaum y Evans, 1999; Blanchard y Perotti, 2002), el público vota de acuerdo a cómo se sienten en el momento, otra falla contundente de la formación supuestamente racional de las expectativas.

Y en el colmo de la insuficiente racionalidad económica, dos politólogos (Sears y Citrin, 1985) encontraron evidencia de que los votantes, al ser encuestados por sus preferencias, violan las restricciones presupuestarias más elementales a la hora de proponer políticas. Los encuestados suelen exigir, por ejemplo, un gobierno de menor tamaño pero un mayor gasto en servicios específicos. Esta falla es inadmisibles para un *homo economicus* racional, que actúa permanentemente respetando su presupuesto personal incluso en términos dinámicos.

Las expectativas racionales son solo una herramienta formal útil para simplificar el manejo matemático de los modelos macroeconómicos, y nada tienen que ver con la forma en que se comportan los agentes o sus

agregados resultantes. Mientras que los politólogos descartaron su uso de inmediato, la teoría económica no solo la mantuvo, sino que exigió su uso en modelos formales bajo el prejuicio de que sin expectativas racionales estas construcciones teóricas eran inconsistentes.

IV. Reflexiones Finales

La ciencia política ha sido siempre una disciplina más ecléctica que la economía. La llamada "teoría de la elección racional" puso un pie en la disciplina en la década de 1960 y floreció durante los años 1980 y 90, pero nunca tuvo la posición hegemónica que las ideas y las hipótesis correspondientes tenían en economía. Las críticas a la racionalidad de los votantes no son recientes, muchas datan del siglo XIX. Mientras muchos economistas siguen luchando para eludir los hallazgos de *behavioral economics*, los politólogos comenzaron a absorber las ideas y los métodos de la psicología como parte de la "revolución del comportamiento" después de la Segunda Guerra Mundial (Bartels, 2010). Así que cuando los economistas finalmente se decidieron a reconocer e incorporar las ideas de la psicología, se estaban quedando claramente por detrás de los politólogos en 30 o 40 años.

A diferencia de la economía, la ciencia política no tiene definida una *mainstream* en el sentido lakatosiano del término, pero el uso de matemáticas puras aplicadas a la elección racional constituye apenas una pequeña minoría. Si bien los modelos matemáticos son bienvenidos en casi todas las *Journals* de ciencias políticas, hay una resistencia a publicar modelos escritos por autores que no entienden la política que están modelando. Prefieren los artículos que permiten comprender mejor la política, no los que se imaginan que la política debe ser como los mercados.

Nada de esto significa que la ciencia política sea la panacea del conocimiento en las disciplinas sociales. En muchas áreas los avances seguramente son insuficientes y es probable que la sofisticación en el uso (aplicado) de algunas técnicas no sea aun la más adecuada. Nuestro único propósito aquí fue marcar la naturalidad con que los politólogos reconsideraron los supuestos de conducta de sus agentes decisores, no una superioridad epistemológica de la profesión.

En ciencias políticas, las defensas basadas en la racionalidad de la TPD, poco plausibles desde un principio, no son tomadas demasiado seriamente como evidencia empírica de la democracia. Algunos pensadores implícita o explícitamente continúan adoptándola como un *benchmark* normativo, pero la mayoría llegó a la conclusión natural de que en realidad se necesita una nueva teoría. Numerosos estudios demostraron que los residentes de los países democráticos tienen poco interés en la política y no siguen las noticias sobre asuntos públicos más allá de los titulares. No conocen detalles aun sobre los temas más salientes de los debates de política, y no tienen una comprensión firme de

la posición política de los partidos a los que apoyan. Además son contradictorios, y generalmente votan por partidos cuya posición histórica está en contra de la propia. Por tanto, la TPD falla, y sus versiones académicas y matemáticas (como la teoría espacial de Downs), también. Como dicen Achen y Bartels, la TPD es lo que la teoría del éter para las fuerzas electromagnéticas y gravitacionales: está basada en fundamentos intelectuales del siglo XIX que están equivocados, y la evidencia empírica les ha pasado por encima. En suma, el problema de estas teorías es que no retratan a los seres humanos de manera realista, no toman en cuenta honestamente nuestras limitaciones.

Pero esta crítica tan clara y evidente, en economía es tratada como un sacrilegio teórico. Con cada falla empírica, la economía reacciona con explicaciones *ad hoc*, o incluso con la regresiva posición de que sin los fundamentos tradicionales la profesión pierde su valor científico. En economía, la dificultad o la desinformación para tomar decisiones económicas se considera imposible, porque se asume incompatible con el objetivo de maximizar la utilidad individual. Por otra parte, no es cierto que en economía las decisiones personales solo afectan al individuo que las toma. Cada elección participa de los resultados agregados de mercado, que terminan por impactar de todas maneras sobre nuestro bienestar y sobre nuestras decisiones futuras.

Los efectos sobre el análisis social de los caminos recorridos por ambas disciplinas no son neutrales. Las ciencias políticas encontraron que las posiciones de los hacedores de política de EEUU respondían mucho más a las opiniones de los expertos que a las opiniones de los ciudadanos ordinarios (Jacobs y Page, 2005). En los modelos económicos aplicados a ciencias políticas, cada ciudadano vale lo mismo por hipótesis, y el voto asegura la igualdad del poder, porque cada individuo transmite sus intereses, pero en la práctica son los grupos de poder y de interés los que dictan las políticas, no la población. En economía, entender la dinámica del conflicto de poder de los grupos no se considera de interés en la profesión, y en varios ámbitos el tópico es simplemente negado. La vieja economía política, que analizaba el problema de la distribución en función del conflicto entre grupos, se fue transformando en la visión individual racional, y este giro no solo no se abandonó, sino que se profundizó hasta el grotesco.

La nueva teoría de la democracia está empezando a concluir que una democracia efectiva necesita de un mayor grado de igualdad social y económica. Los más poderosos en política son los educados, los ricos y los mejor conectados. Las corporaciones tienen más poder que los trabajadores, los medios tienen más poder que los “blogueros” independientes, los ciudadanos con más recursos tienen más poder que los pobres y los miembros de etnias y razas mayoritarias tienen más poder que las minorías. Esto siempre se sospechó, pero hoy la evidencia se acumula y lo confirma (Bartels 2008, Griffin y Newman 2008, Gilens 2012, Gilens y Page 2014). En teoría, el sufragio puro compensa estas inequidades, pero si la soberanía del voto mandara, los partidos políticos

no perderían tiempo financiando campañas y estimulando contribuciones. En economía, estas inequidades y sus consecuencias son tratadas por *outsiders*, o son evaluadas como curiosidades, muy lejos de ser incorporadas a la *mainstream*.

La obstinación de la teoría económica en sostener al *homo economicus* a toda costa tiene consecuencias negativas concretas, y la comparación con lo sucedido en ciencias políticas lo ilustra con crudeza. Es de esperar que la profesión reaccione a tiempo.

Referencias

Achen, Charles y Bartels, Larry, 2016, *Democracy for realists: Why elections do not produce responsive governments*, Princeton University Press.

Bartels, Larry, 1996, "Uninformed votes: information effects in presidential elections", *American Journal of Political Science*, vol. 40, pp. 194-230.

Bartels, Larry, 2002, "Beyond the running tally: partisan bias in political perceptions", *Political Behavior* vol. 24, pp. 117-150.

Bartels, Larry, 2008, *Unequal democracy: the political economy of the new gilded age*, Princeton University Press.

Bartels, Larry, 2010, *The study of electoral behavior*, The Oxford Handbook of American Elections and Political Behavior, Editado por Jan Leighley.

Blanchard, Olivier, y Perotti, Roberto, 2002, "An empirical characterization of the Dynamic effects of changes in government spending and taxes on output", *Quarterly Journal of Economics*, no. 117, pp. 1329-1368.

Christiano, Lawrence, Eichenbaum, Martin, y Evans, Charles, 1999, "Monetary Policy Shocks: What have we learned and to what end?", *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1A, pp. 65-148.

Conover, Pamela, Feldman, Stanley, y Knight, Kathleen, 1987, "The personal and political underpinnings of economic forecasts", *American Journal of Political Science*, no. 31, pp. 559-583.

Converse, Philip, 1964, "The nature of belief systems in mass publics", en David Apter, ed. *Ideology and Discontent*, pp. 206-261.

Dawson, Michael, 1994, *Behind the mule: race and class in African-American politics*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Delli Carpini, Michael, y Keeter, Scott, 1996, *What americans know about politics and why it matters*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

Downs, Anthony, 1957, *An economic theory of democracy*, Harper & Row, New York.

Erikson, Robert, 2004, "Macro vs Micro-Level perspectives on economic voting: Is the Micro-Level Evidence endogenously induced?" *Annual Summer meeting of the Society for Political Methodology*, Stanford, California.

Fiorina, Morris, 1981, *Retrospective voting in american national elections*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.

Gilens, Martin, 2012, *Affluence and Influence: Economic inequality and political power in America*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Gilens, Martin, y Page, Benjamin, 2014, "Testing theories of american politics: Elites, interest groups, and average citizens", *Perspectives on Politics*, no.12, pp. 564-581.

Griffin, John, y Newman, Brian, 2008, *Minority report: Evaluating political equality in America*, University of Chicago Press, Chicago.

Hutchings, Vincent, y Jefferson, Hakkem, 2014, "Out of options?: Blacks and support for the Democratic Party", *World Congress of the International Political Science Association*, Montreal.

Key, Valdimer, 1966: *The responsible electorate: rationality in presidential voting 1936-1960*, Harvard University Press, New York.

Kramer, Gerald, 1971, "Short-Term fluctuations in U.S. voting behavior: 1896-1964", *American Political Science Review*, vol. 65, pp. 131-143.

Kramer, Gerald, 1983, "The ecological fallacy revisited: Aggregate versus individual level findings on economics and elections, and sociotropic voting", *American Political Science Review*, vol. 77, pp. 91-111.

Lewis-Beck, Michael, Jacoby, William, Norpoth, Helmut, y Weisberg, Herbert, 2008, *The american voter revisited*, University of Michigan Press, Ann Arbor.

Lodge, Milton, y Taber, Charles, 2013, *The rationalizing voter*, Cambridge University Press, New York.

McKelvey, Richard, y Ordeshook, Peter, 1985, "Elections with limited information: a fulfilled expectations modelo using contemporaneous poll and endorsement data as information sources", *Journal of Economic Theory*, vol. 36, pp. 55-85.

McKelvey, Richard y Ordeshook, Peter, 1986 "Information, electoral equilibria, and the democratic ideal", *Journal of Politics*, vol. 48, pp. 909-937.

Page, Benjamin y Shapiro, Robert, 1992, *The rational public: fifty years of trends in americans' policy preferences*, University of Chicago Press, Chicago.

Popkin, Samuel, 1991, *The reasoning voter: communication and persuasion in presidential campaigns*, University of Chicago Press, Chicago.

Sears, David y Citrin, Jack, 1985, *Tax revolt: something for nothing in California*, Harvard University Press, Cambridge, Massachussets.

Sniderman, Paul, Brody, Richard, y Tetlock, Philip, 1991, *Reasoning and choice: explorations in political psychology*, Cambridge University Press, New York.

El enfoque de cadena de valor y la gobernanza de la sustentabilidad: Caso sector maderero en argentina ¹⁰⁶

Mondino, Alfredo Joaquín **(FCE-UNC)**

Buraschi, Mónica **(FCE-UNC)**

INTRODUCCIÓN:

El sector maderero en la Argentina ha evolucionado favorablemente desde la implementación de leyes que favorecen la forestación tanto de bosques nativos como cultivados. El crecimiento del sector no ha sido uniforme; se encuentra concentrado en especial en la región mesopotámica, debido a la mayor existencia de bosques favorecidos por factores climáticos y también por la incidencia de altos costos fijos como el del transporte y la producción.

Se trata de una actividad que presenta una variedad de impactos en la sustentabilidad, los cuales están regulados por diversos actores que inciden sobre las empresas productoras en las diferentes etapas de la cadena. El enfoque de la gobernanza de la cadena de valor es de utilidad para analizar de manera sistémica los mecanismos y reglas que determinan la conducta de los agentes de la cadena, con el fin de mejorar la relación entre los sectores público y privado e incrementar la inserción de Pymes en los procesos productivos (CEPAL 2014a). En este estudio de caso adoptamos el enfoque de la gobernanza de la cadena de valor para comprender la articulación de actores en las distintas etapas de la transformación de la madera y cómo se puede mejorar el desempeño sustentable de la cadena con algunas medidas, en especial de carácter tecnológico, favoreciendo a todos los eslabones involucrados.

Para el análisis del caso se adopta la metodología propuesta por Fernández-Stark y Gereffi (2011) para el estudio de cadenas globales de valor. Esta metodología consiste en tres etapas: 1) descripción general de la cadena de valor, 2) análisis del contexto institucional y 3) identificación de oportunidades de *upgrading* o mejoras. En nuestro caso nos abocaremos específicamente a los aspectos de sustentabilidad.

1. DESCRIPCIÓN DE LA CADENA DE VALOR

1.1. Descripción del sector y principales impactos en la sustentabilidad

A nivel mundial, la superficie cubierta por bosques representa el 30% de la superficie terrestre. Los principales productores son EEUU, la Unión Europea, Malasia, China y Brasil. Los principales exportadores son EEUU y Rusia, mientras que los principales importadores son Europa y Japón (CEPAL 2014b, 135). Se espera tanto un incremento de la oferta (por los avances tecnológicos

¹⁰⁶ Este trabajo forma parte del Proyecto de Investigación 2016/2017: “El enfoque de cadena de valor y la gobernanza de la sustentabilidad”.

que permiten aprovechar mejor los recursos) como de la demanda (por el crecimiento demográfico).

La madera tiene principalmente dos grandes destinos: doméstico (como leña) o industrial. A su vez, dentro del uso industrial se distinguen dos destinos principales: papel y muebles. Si bien en los países en desarrollo predomina el uso doméstico (75% del total), nos abocamos al análisis del uso industrial con destino a la fabricación de muebles, ya que es el que presenta mayores oportunidades de inserción en cadenas globales.

Según el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca, la República Argentina cuenta actualmente con aproximadamente 33,2 millones de hectáreas de bosques nativos y 1,2 millones de hectáreas de bosques cultivados, representados principalmente por especies exóticas de rápido crecimiento (CEPAL 2014b, 140).

Actualmente se cuenta con una superficie forestada que en oferta de madera supera la capacidad de transformarla. Por lo tanto, la posibilidad de alcanzar una mayor participación sectorial en la economía argentina está muy relacionada a las inversiones en nuevos establecimientos o ampliaciones de los existentes.

A partir de la Ley N° 25080 de inversiones en bosques cultivados, el sector forestal ha consolidado su crecimiento tanto en la fase primaria de producción, como en la industrialización y el comercio exterior (Dirección de Oferta Exportable, 2010).

La deforestación de bosques nativos es el principal cuestionamiento hacia esta industria. Los países desarrollados presentan restricciones ambientales que marcan una tendencia a favor de los bosques implantados por sobre los nativos. Paralelamente, la forestación está contemplada como una de las actividades admisibles para la mitigación del calentamiento global en el marco de los Mecanismos de Desarrollo Limpio del Protocolo de Kyoto.

Los principales impactos ambientales en las etapas de la industrialización son:

- Generación de residuos sólidos de la madera, que pueden estar impregnados con agentes químicos.
- Generación de ruidos en la producción, por las máquinas.
- Emisión de gases de combustión, polvos, carbón, etc.
- Generación de aguas residuales de riego y lavado de instalaciones.
- Consumo de agua de riego, energía eléctrica y combustibles
- Vertidos de soluciones y agentes químicos.
- Envases vacíos de productos químicos.

La cantidad de los diversos residuos dependen del nivel de tecnología empleada por la empresa, la escala de producción y el grado de concientización con respecto al impacto ambiental. Los residuos sólidos pueden ser minimizados por intermedio de programas de selección de las trozas, el uso de sierras de corte de alta calidad y mediante programas de corte eficientes. También la existencia de secadores permite utilizar los desperdicios como combustible.

Entre los aspectos positivos se cuenta la generación de empleo. En nuestro país el sector maderero está formado por un entramado de unas 15.000 Pymes que generan 160.000 puestos de trabajo (CEPAL 2014b, 140).

1.2. Descripción de la cadena de valor

El conjunto de etapas que comprenden el proceso de producción de bienes y servicios se denomina cadena valor (Kaplinsky & Morris, 2010 [2002]); cuando las etapas se extienden fuera de las fronteras nacionales se está ante la presencia de cadenas globales de valor (Gereffi, Humphrey & Sturgeon, 2005).

La cadena de valor de la madera con fines industriales presenta los siguientes eslabones:

1º Eslabón: Plantaciones de árboles en bosques.

Se distingue entre bosques nativos (especies naturales que crecen en la zona) y bosques implantados o cultivados (especies plantadas por el hombre, que pueden ser distintas o no a las naturales). Actualmente la madera de bosques cultivados cubre aproximadamente el 88% del abastecimiento de rollizos (madera con fines industriales).

La superficie de bosques implantados en nuestro país está fuertemente concentrada en la Mesopotamia (86% del total nacional), concentración que se refleja además en las etapas de extracción de rollizos, de primera transformación y de segunda transformación ya que éstas se asientan en las cercanías de los recursos forestales debido a los altos costos de transporte (Dirección de Oferta Exportable, 2010).

Prácticamente el 60% de las forestaciones del país corresponde a especies de coníferas, fundamentalmente *Pinus elliotii* y *Pinus taeda*. Aproximadamente un 25% de los bosques cultivados corresponden a los eucaliptos, siendo el *Eucalyptus grandis* y el *Eucalyptus saligna* los más plantados.

2º Eslabón: Extracción de rollizos (troncos)

Esta etapa comprende la producción de madera en troncos con destino industrial (no energético). En promedio una planta ocupa 7 a 10 operarios sin mayor calificación. Como se mencionó, esta actividad también está concentrada en la Mesopotamia, ya que el principal destino del subproducto es la industria local.

En Misiones se ha alcanzado el mayor grado de madurez; la actividad forestal constituye para esta provincia uno de los ejes de la economía, contando con una planta de pulpa de escala internacional, una fábrica de papel competitiva, una planta de tableros de fibra (MDF) moderna, dos aserraderos de escala, decenas de aserraderos medianos y competitivos y cientos de aserraderos pequeños. Cabe mencionar el gran desarrollo que tuvo lugar en esta provincia el segmento de las remanufacturas de madera de pino entre las que se destacan: machimbres, molduras y tableros alistonados (Dirección de Oferta Exportable, 2010).

La Provincia de Entre Ríos cuenta con gran cantidad de pequeños aserraderos que procesan madera de eucaliptos y también de pinos; los residuos y madera de menor diámetro son destinados a la industria del tablero y a la industria celulósica instalada en Buenos Aires y Santa Fe; los aserraderos se encuentran en un proceso de adaptación -con promisoría perspectiva- hacia la producción

de madera sólida de eucaliptos. Esta provincia también cuenta con una importante inversión en una fábrica de tableros, una de las de mayor capacidad instalada del país (Dirección de Oferta Exportable, 2010).

En el Delta del Río de la Plata encontramos un conjunto de aserraderos y una planta de bobinadora, que son los principales consumidores de la madera de salicáceas producida.

3ª Eslabón: Producción de tableros, tablas, listones, etc.

Este eslabón corresponde a la primera industrialización de la madera, de la cual se obtienen productos intermedios que sirven para la elaboración de otros productos.

Entre los distintos tipos de tableros existentes, los de partículas son los más consumidos, pero fue el consumo de tableros de fibra el que más creció en los últimos años, principalmente los de mediana densidad (MDF). Las industrias de tableros de fibra y de partículas aprovechan los desperdicios provenientes de aserraderos y permiten valorizar comercialmente maderas de escasa calidad estética, de rápido crecimiento. En promedio una planta necesita 80 a 150 operarios calificados para manejar equipos de diversas tecnologías.

Los principales subproductos de esta etapa son:

Tableros de partículas: actualmente la mayor parte de la producción es del tipo de tableros con revestimientos melamínicos destinados a la industria del mueble, aunque se están incorporando nuevos productos para la industria de la construcción.

Tableros de fibra: los más destacados son de mediana densidad ureicos (MDF) y luego duros o de alta densidad. Estos tableros son moldeables y se obtienen excelentes terminaciones para ser utilizadas para muebles, molduras, puertas y divisiones. En el Delta del Río de la Plata se encuentra una empresa que produce tableros aglomerados y de fibra.

Tableros compensados: La producción de este tipo de tableros produce insumos para la construcción y la mueblería. Se utiliza una alta proporción de madera de calidad proveniente de bosque nativo, aunque en los últimos años ha crecido la utilización de madera proveniente de bosques cultivados.

Machimbres: Se producen de distintos espesores y largos. La madera utilizada es el pino y el eucalipto.

Vigas: incluye las vigas de madera maciza (tablón), las vigas compensadas (fabricadas con retazos de maderas de diversos tamaños encoladas con resinas), laminadas, molduras, etc.

Pisos: flotantes, parquets, etc.

4º Eslabón: Fabricación de muebles y aberturas

Los eslabones más avanzados en la cadena de valor se instalan cerca de los centros de consumo (Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba) que cuentan con mayores ingresos per cápita y mayor disponibilidad de mano de obra.

En el mercado internacional de muebles de madera, la producción se encuentra particularmente concentrada en Estados Unidos, Italia, China y Alemania, que en conjunto representan el 50% del total. El volumen del mercado de muebles se

estima en 128 mil millones de dólares, con tasas de crecimiento esperadas del orden del 3% anual a nivel agregado (CEPAL 2014b, 138).

5ª Eslabón: Consumidores

Incluye a los compradores finales de muebles, ya sea en el mercado local o en el exterior. La demanda está muy diversificada, generando nichos. Existe un mercado de muebles estándar (ya fabricados con medidas comunes y materiales más simples) y otro de muebles a medida (más específicos, en cuanto a medidas y diseños).

Los muebles pueden ser macizos y planos. Los macizos son de maderas aserradas con tableros, son algunos artesanales, a medidas y se comercializan a segmentos altos del mercado doméstico. Los muebles planos utilizan tableros de melanina, placas, etc. y son de producción estandarizada y de tecnologías de capital intensivo.

2. ANÁLISIS DEL CONTEXTO INSTITUCIONAL

Regulación del Estado

Las autoridades provinciales tienen la facultad de regular el aprovechamiento de los bosques. No obstante, en la práctica, la regulación a nivel nacional se ha efectuado mediante tres de las llamadas leyes convenio dictadas por la Nación, pero que se aplican en las provincias desde que dictan sus leyes de adhesión a ellas. En el Cuadro N°1 se analizan estas leyes.

Cuadro N°1 Análisis de Leyes Forestales

	Ley 13.273/95 Defensa de la Riqueza Forestal	Ley 24857/97 Estabilidad Fiscal Bosques Nativos	Ley 25080/98 y su prórroga 26.432/08 Inversiones en Bosques Cultivados	Ley 26.331/07 Presupuestos mínimos de bosques nativos
Objetivos	Conservar los bosques y uso racional.	Implantación y manejo sustentable bosque nativos	Incentivos para emprendimientos del sector	Conservación de servicios ambientales mediante el Ordenamiento Territorial de bosques nativos. Busca el manejo sostenible de los mismos.
Beneficios Fiscales	Excepción de impuesto inmobiliario. Desgravación de derechos aduaneros sobre equipos, semillas	Estabilidad fiscal para bosques nativos. Ejercicios plurianuales para el impuesto a las ganancias.	Apoyo económico no reintegrable, Estabilidad fiscal por 30 años. Amortización rápida de Imp. a las Ganancias. Devolución anticipada del IVA. Exenciones de tasas provinciales (sellos) y municipales, etc. Excepciones de imp. inmobiliario	Excepción de aplicación para comunidad indígena y productores menores a 10 ha (art2). Se crea el fondo de conservación de bosque nativos para compensar las jurisdicciones que fomenten se financia con aportes del 2% de las retenciones a las exportaciones de productos primarios

Alcances	Límites impuesto a las ganancias	Protección nacional, provincial y municipal	Prorrogada hasta 2018 por ley 26.432. Productores de 5 ha, 10 ha, etc.	Categorización de bosques nativos: Cat I (roja), Cat. IJ (amarilla) y JJJ (verde)
Comentarios				Art. 27 Registro Nacional de Infractores con poca participación actual de las provincias.

Fuentes: elaboración propia.

Regulaciones por parte de otros *stakeholders*

- 1) Federación Argentina de la Industria maderera y Afines (FAIMA). Fundada en 1933 representa a nivel nacional al sector industrial maderero con 27 cámaras asociadas en todo el país. En FAIMA se encuentran representados aserraderos, carpinterías en general, productores de aberturas, maderas para la construcción, productores de pallets, pisos, viviendas, fabricantes de tableros, maderas compensadas, etc. Su principal función es la representación gremial ante el gobierno en todos los ámbitos, dar servicio a los recursos humanos (capacitación, mejoramiento social y económico), estimula el desarrollo industrial mediante foros regionales e internacionales y promoviendo nuevos mercados y preservación del medio ambiente.
- 2) El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), división maderera Centro Tecnológico de la madera (CITEMA), dedicado a aumentar la productividad de las pymes en el sector de maderas. El INTI CITEMA cuenta con laboratorios fijos y móviles, plantas pilotos, secaderos y planta de impregnación.
- 3) La Asociación Forestal Argentina (AfoA) representa al sector forestal argentino: productores forestales, profesionales y estudiantes del sector. Fundada en 1946, fomenta el desarrollo forestal y la industria forestal en forma competitiva y socialmente responsable. La AfoA opera en 5 zonas regionales en el país. Integra la comisión asesora de la ley 25080, realiza certificaciones forestales, impulsa la investigación y buenas prácticas forestales, etc.
- 4) La Asociación de Fabricantes y Representantes de máquinas, equipos y herramientas para la industria maderera (ASORA): realiza la feria internacional de madera & tecnología (FITYECMA), mantiene vínculos de trabajo con cámaras sectoriales, asociaciones profesionales, centros tecnológicos, etc.
- 5) Otras entidades: existen más de 50 entidades privadas (asociaciones, fundaciones, centros de investigaciones, cámaras, etc) para mejorar la competitividad de la industria maderera. (CEPAL, 2014b).

A nivel internacional, cabe destacar la existencia de diversos sellos que certifican el origen de la madera, a fin de brindar esta información al consumidor comprometido con el cuidado del ambiente. Los más difundidos son el Consejo de Manejo Forestal (FSC) y el Panel del Consejo Europeo de Certificación

Forestal (PEFC Council), que certifican la masa forestal y todos los procesos y productos que se obtienen a partir de su explotación. (CEPAL 2014b, 156).

Gobernanza de la cadena

La gobernanza concierne a *“cómo el poder corporativo puede configurar activamente la distribución de las ganancias y los riesgos en una industria, e identificar a los actores que ejercen tal poder”* (Gereffi, 2014, p. 13).

La gobernanza en el sector maderero está determinada especialmente por los reguladores del mismo, especialmente por la Federación Argentina de la Industria maderera y Afines (FAIMA) con sus 27 cámaras asociadas, debido a que tiene representación gremial ante el gobierno. En segundo lugar se ubica la AfoA, donde a través de las 5 regiones del país controla las certificaciones forestales reguladas por la ley nº 25.080, seguida por el resto de las asociaciones públicas y privadas. El Estado tiene mucha influencia en la cadena de valor del sector, debido a que es el regulador de la superficie sembrada por medio de las leyes mencionadas, pero se observan ciertas deficiencias en el control en especial de la ley de bosques nativos.

Como estrategias y formas de comunicación con los otros eslabones la FAIMA realiza dos congresos anuales. En abril de este año se realizó el 134º Congreso Nacional Maderero en la ciudad de Buenos Aires, donde la FAIMA y sus Cámaras proponen una serie de medidas para favorecer al sector, como por ejemplo, revalorizar el bosque nativo como fuente de desarrollo de las economías regionales y promover su manejo de manera sustentable; que los planes federales de vivienda usen la madera como materia prima fundamental, fomentar las energías renovables en la cadena de valor y reducir la carga impositiva de la cadena.(FAIMA, 2016)

3. OPORTUNIDADES DE UPGRADING

Existen tendencias basadas en la innovación sustentable y que pueden ser oportunidades para el sector maderero en sus diversos eslabones.

En cuanto al primer eslabón (plantaciones) podemos mencionar:

- 1) Avances de genética vegetal: se busca plantaciones forestales comerciales que proporcionen una materia prima homogénea, barata y reducir la tala del bosque natural. Preponderan las especies de rápido crecimiento como el eucaliptus, pinos a partir de mejoras en plantines en viveros y el manejo intensivo del bosque.
- 2) Silvicultura orientada a objetivos de largo plazo y sistemas de producción.
- 3) Aplicaciones de teledetección: a través de imágenes satelitales se controla en tiempo real las evoluciones de la deforestación, la prevención de enfermedades e incendios. También por medio de un software se calcula la cantidad de potencial de biomasa aprovechable.

En el segundo eslabón (extracción de rollizos):

- 1) El uso de tecnología de punta: rayos laser, secadoras, sistema *Finger Joint* y sierras de última generación en la planta aserradora, optimizando la producción, minimizando los desperdicios y reduciendo costos de mano de obra y de maquinarias. Estas tecnologías se ha comenzado a

usar en aserraderos medianos y grandes semi o automáticos de la Mesopotamia, cuya producción a escala justifica la inversión en maquinarias. El sistema *Finger Joint* es un sistema de ensamblado de madera que permite aprovechar al máximo la madera de diferentes calidades para obtener a cambio una madera homogénea y de resistencia elevada. (Foresto Industria, 2008)

En el tercer eslabón (primera industria de la madera):

- 1) Gestión de los residuos y subproductos: entre los residuos que salen del procesamiento de la madera tenemos: el aserrín, la viruta y retazos de maderas, se estima que por cada tonelada de madera aserrada se obtienen 180 kg de aserrín y viruta. Mediante un sistema de cañerías que son colocados en las máquinas, permiten aspirar los mismos y acumularlos afuera en un depósito. Estos residuos pueden ser utilizados en plantas celulósicas para producir papel, para insumo en la fabricación de ladrillos, por secaderas de yerba mate (Misiones), o en la misma fábrica como combustible de hornos que permiten el secado de la madera (tablones o productos semielaborados). También en las carpinterías, los restos de maderas pueden ser utilizados en la elaboración de artesanías y manijas, soportes, etc.
- 2) Bioenergía y residuos biomásicos de origen vegetal: en Argentina se considera que el 70 % de la biomasa producida se queman o se tiran sin obtener un uso. El rendimiento medio de la madera es del 30% al 35%. Las principales etapas para el tratamiento de la biomasa residual son: el astillado, el secado natural, secado a horno, molienda, tamizado y densificación. Existen actualmente proyectos bio-energéticos en las provincias de Misiones (21), Corrientes (10) y Entre Ríos (6), vinculados a la biomasa, que permiten la generación de energía térmica y eléctrica principalmente y luego a empresas cítricas, arroceras, avícolas,

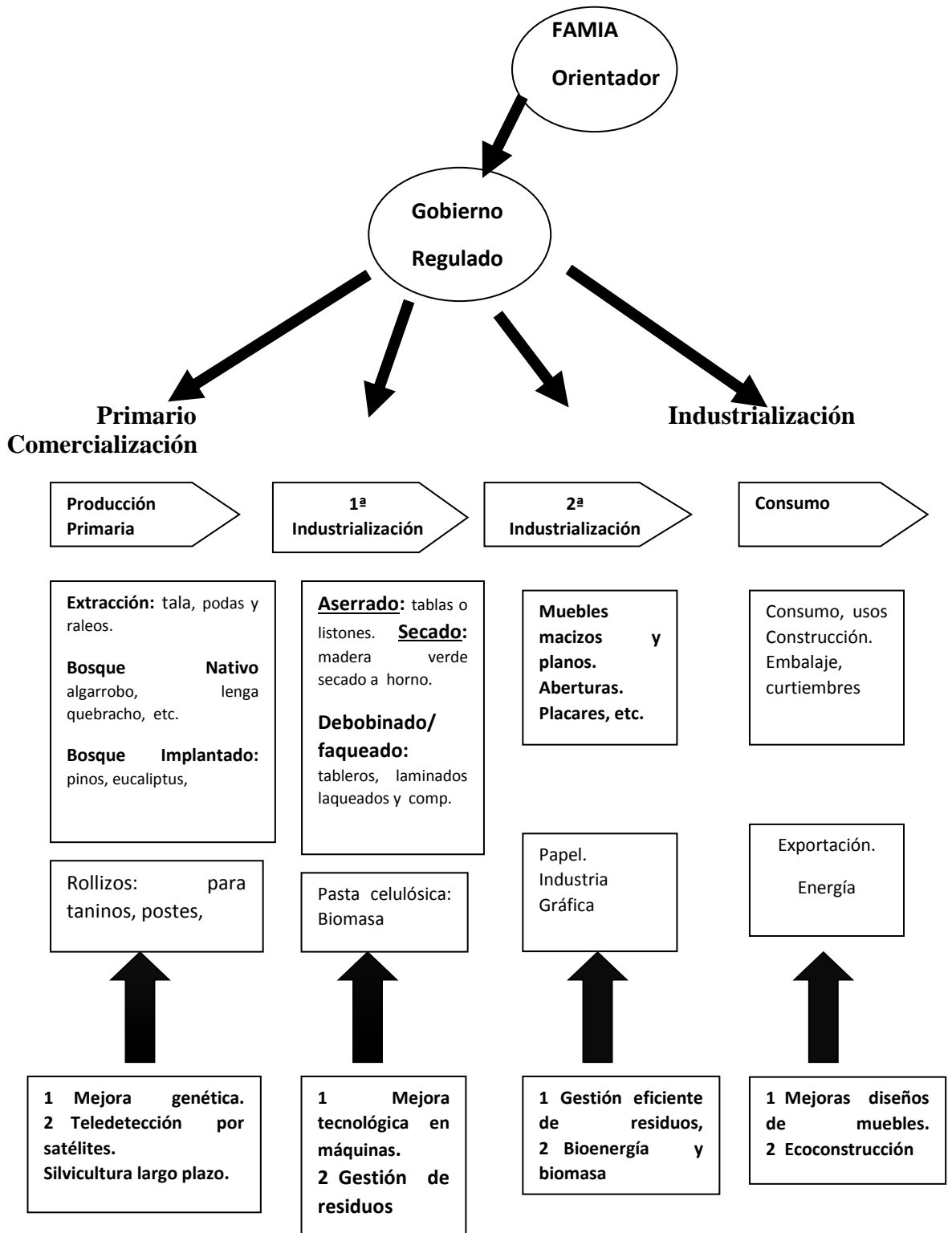
En el cuarto eslabón (segunda industria):

- 1) Diseños de muebles: mediante la innovación en la producción de muebles y partes de ellos a partir de nuevos materiales (materiales reciclados, metales: aluminio, vidrios), la creatividad y know-how, el uso de maderas autóctonas no utilizados puede generar nuevos nichos de mercado. Existen en la zona de Punilla (Valle Hermoso, la Falda) una tendencia de fabricación de muebles estilos rústicos que se usan madera autóctona (ciprés, alerce, olmos, entre otros) y cabañas de madera que permiten generar fuente de trabajo local.
- 2) Eco construcción: es la utilización de la madera como insumo para la construcción, el INTI mediante el “Reglamento Argentino de Estructuras de Madera CIRSOC 601-2013” incentiva la edificación en madera y garantiza su seguridad. Las especies más utilizadas en los proyectos son: el eucaliptus grandis, el pino elliottis, la araucaria angustifolia. Se emplean para encofrados, vigas, maderas laminadas, postes, tableros encolados, zócalos, puntales, etc. (CEPAL, 2014b)

También en forma integral de la cadena a partir del 2010 se implementó el Sistema Argentino de Certificación Forestal (CeFoAr), que está administrado por la FAIMA, lo que permitiría, si se extiende en forma progresiva, un mayor acceso a mercados exigentes.

En el Cuadro Nº 2 se resumen las oportunidades de innovación sustentable en cada etapa de la cadena.

Cuadro Nº2: ESTRUCTURA DE LA CADENA PRODUCTIVA FORESTO INDUSTRIAL



Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

Del análisis realizado se desprende que existen oportunidades de inserción para las Pymes basadas en la innovación sustentable en las diversas etapas. La demanda del sector diversificada en nichos permite aprovechar las preferencias de un consumidor comprometido con el ambiente, dispuesto a adquirir productos certificados. Las tendencias en construcción sustentable representan también una oportunidad a aprovechar.

Siendo la FAIMA, el actor que ejerce la gobernanza de la cadena, su rol es clave para lograr una participación más activa de las Pymes, favoreciendo la introducción de mejor tecnología, capacitación y asesoramiento productivo y comercial en materia de innovación sustentable.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

CEPAL, Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2014a). *Fortalecimiento de las cadenas de valor como instrumento de la política industrial*. Santiago de Chile.

Recuperado de:
<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36743/S20131092.pdf?sequence=4>

CEPAL - Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (2014b). *Innovación sustentable: espacios para mejorar la competitividad de las pymes argentinas*.

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37093/S1420480_es.pdf?sequence=1

Dirección de Oferta Exportable (2010). *Informe Sectorial. Sector de la Industria de la Madera*. Subsecretaría de Comercio Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Recuperado de:

<http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/estrategias/Industria%20de%20la%20Madera1.pdf>

FAIMA, Federación Argentina de la Industria maderera y Afines (2016) 134º Congreso Nacional Maderero. Buenos Aires.

Fernández-Stark, K. y G. Gereffi (2011). *Manual de Desarrollo Económico Local y Cadenas Globales de Valor*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. Recuperado de:

<http://www.conectadel.org/wp-content/uploads/downloads/2013/05/14dic2012dukecggcmanualdelgvcversionlar-ga-120202184128-phpapp02.pdf>

Foresto Industria (2008) *Debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo*. Recuperado de: UIA_foresto_ind_08.pdf

http://www.cofecyt.mincyt.gov.ar/pcias_pdfs/chaco/UIA_foresto_ind_08.pdf

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy* 12(1) febrero, 78-104.

Gereffi, G. y Fernandez-Stark, K. (2011) Global value chain analysis: a primer. Center on Globalization, Governance and Competitiveness, USA. Recuperado de: http://cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf

Kaplinsky, R y Morris, M (2010 [2002]) *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton: Instituto de Estudios de Desarrollo. Versión en Español recuperada de: <https://pablosaraviatasayco.files.wordpress.com/2013/02/kaplinsky-manual-completo-rev-4-2010doc.pdf>.

LOS DESAFÍOS PENDIENTES

Muro de Nadal, Mercedes (CIEA-FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

Una vez finalizado el ciclo alcista de los precios y mercados de commodities agrícolas en la región y ya analizadas las ventajas adquiridas, corresponde a esta etapa analizar las características de los temas pendientes. Las dudas que se tratará de desentrañar, tanto en la Argentina como en el Brasil pasan básicamente por analizar si, como sostiene Katz:2015:5 y sig.) los gobiernos de la Argentina y la región “sólo buscaron mantener la macro cerca del equilibrio financiero de corto plazo, poniendo al Estado en un rol subsidiario como generador de una estrategia de crecimiento de largo plazo” (...)

y “no se ha logrado sostener el proceso expansivo y sembrar las semillas de una sólida transformación de la estructura productiva en el tiempo”. Afirma Katz que, aunque los países de la región crecieron, no lograron mejoras sustantivas en materia de inclusión y equidad social. Diferenciando, en este caso entre países: Brasil y Chile lograron reducir el índice de Gini, mientras que la Argentina, perdió terreno a partir de los inicios del siglo XXI.

Los grandes cambios experimentados en las actividades agropecuarias en los últimos años han sido descriptas con mucho detalle por infinidad de autores entre los que se destacan Anlló, Bisang y Salvatierra (2010) y Anlló, Bisang, Campi (2013) resaltando que las transformaciones son de tal magnitud que, en la actualidad, el límite entre lo que se define como actividad primaria, industrial o de servicios, se torna cada vez más confuso.

Entendiendo por procesos innovadores en el sector agrario a las modificaciones y ajustes efectuados en la tecnología para su adecuación al contexto agrícola y atmosférico específico para hacerlas funcionales a un medio distinto al de su origen, adecuarla a las condiciones específicas y únicas de cada región, mayores costos de producción, transitando por encima de dificultades a allanar, cuellos de botella a superar, amoldándose a la organización general de la agricultura y, en definitiva, adecuando funcionalmente tecnologías nuevas a las condiciones reales de producción. La explotación de un recurso natural con los nuevos procesos, demandó equipos, insumos intermedios e ingeniería de procesos adecuados a cada localización. Esto significó muchas veces un aprendizaje “a prueba y error”, adaptando el nuevo régimen de producción a la infraestructura de transporte existente y a las relaciones sociales de cada localidad. Un sistema basado ahora en “la ciencia”, lo que implica un mayor conocimiento del comportamiento biológico y genético de los recursos naturales y cómo responden a los diferentes paquetes tecnológicos y programas de manejo.

Sin embargo, pese a las dificultades iniciales y más allá de los problemas ecológicos y de tipo social que introdujo este nuevo paradigma productivo basado en la tecnología y la innovación como factores relevantes; el mismo ha demostrado que tenía suficientes ventajas como para adoptarlo, entre ellas una

gran capacidad para mejorar la conservación del suelo, controlar y sortear factores limitantes por excelencia en el pasado como las variaciones climáticas y, sobre todo, la capacidad para incrementar exponencialmente la productividad y generar rentas extraordinarias, lo que permite vislumbrar desarrollos futuros en una escala no imaginada previamente.

LA ARGENTINA: LOS DESAFÍOS DEL FUTURO

El alza de los precios y la demanda a comienzos del siglo XXI coincidió con un desarrollo tecnológico sin precedentes, ya extendido ampliamente, y profundos cambios productivos y organizacionales. Entre ellos, el destino de la producción agropecuaria se amplió con los biocombustibles e insumos para la industria. Las relaciones entre los diferentes actores de la cadena de producción y hasta su ubicación geográfica se ampliaron. Las relaciones entre la producción y el comercio y hasta la distribución de los beneficios experimentaron alteraciones de todo tipo y van conformando lo que ya muchos autores consideran un cambio de paradigma tecnoproductivo.

Pese a la disminución de los precios de los commodities agropecuarios de los últimos años, el mundo continúa demandando más y mejores alimentos y es esperable que la demanda se mantenga sostenida y creciente. A esto se agrega que, de acuerdo a análisis del Banco Mundial, la relación entre productividad y producción, en general se mantiene positiva para el país. Aunque el crecimiento relativo de la producción ha sido menor en los últimos años, el crecimiento potencial es todavía alto con la actual dotación de recursos y tecnología, debido a que la eficiencia técnica a lo largo del tiempo muestra una evolución proporcionalmente chica y, por lo tanto, existe un amplio margen de crecimiento en lo que hace a manejo gerencial y agrícola, así como en la implementación de mejoras en logística e infraestructura. Por otra parte, el proceso de transformación en la producción agroindustrial recién empieza y llevará un tiempo de difusión y adaptación a todo el país.

A comienzos del siglo XXI, los rindes por hectárea de soja esperables en la década del '90 se expandieron rompiendo las barreras conocidas, llegando a las 100 millones de toneladas anuales. Sin embargo, lo más destacable del desafío emprendido fue la preocupación y el alcance de la sustentabilidad agraria a largo plazo mediante las nuevas tecnologías de suelos, que mejora y recompone la productividad de la tierra, mediante la agricultura de precisión, con diferenciación por ambientes, asociada a la utilización de drones para maximizar resultados y adecuando semillas, insumos y biotecnología a la calidad de la tierra. De hecho se trata de la primera generación del país que dejará a sus hijos un suelo de mejor calidad y que se puede trabajar con mayor intensidad sin riesgo. (Bertinotti, Sesto:2016:1).

La posibilidad de superar el estancamiento de las superficies con trigo y maíz, la pérdida en la calidad de los suelos a raíz de voladuras y degradación de los nutrientes con diferentes consecuencias en zonas agrícolas de la provincia de Buenos Aires en las décadas de 1970 y 1980, obligó a los productores a asumir los desafíos y riesgos necesarios en la siguiente década. La innovación llegó de la mano de creatividad, ensayos, conocimientos y colaboración entre profesionales del INTA, nuevas asociaciones profesionales e investigadores. Los resultados a mediano y largo plazo se evidencian en la mejora de rendimientos

por hectárea y del capital, reducción de tiempos de laboreo, mayor capacidad operativa y la inclusión de tierras antes consideradas marginales. La preocupación por la sustentabilidad a largo plazo, convertida en materia de preocupación, lleva a la aplicación de sistemas de contralor, supervisión y monitoreo con tomas satelitales, diferenciando ambientes por altimetría y profundidad del suelo, determinando la capacidad productiva y agregando valor en cada eslabón de la cadena. En los últimos años, la solución al problema de la compactación del suelo, debido al gran peso de las sembradoras y cosechadoras y cero labranza que restringen drenaje, aireación e infiltración, llegó de la mano de la siembra en distintas direcciones de una a otra campaña y el uso de rastras de disco excéntrico, que rompe la capa dura del suelo, sin llegar a rebatir completamente el terrón. (Bertinotti, Sesto:2016:20).

En contraposición con los avances registrados en el sector, en la política económica de la última década en la Argentina, se asentó un sesgo desfavorable para su competitividad con incremento impositivo, restricciones al comercio, escasez de crédito, deficiencia en la infraestructura y crisis acentuada en las producciones regionales, originadas en el retraso cambiario, alza de costos asociados y una persistente inflación.

La Argentina debe encarar correcciones para no seguir registrando pérdidas respecto a su verdadero potencial productivo, que le están haciendo perder posiciones relativas respecto al mundo y a sus socios de la región. Ya desde hace algunos años y en pleno auge del incremento de las exportaciones, surgían alertas a tomar en cuenta a mediano y largo plazo. Un estudio encargado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología del 2008 sostenía que sería imposible mantener la competitividad internacional y el perfil exportador agropecuario a futuro, sin un fuerte desarrollo de la biotecnología (Piñeiro y López Saubidet, 2009: 333). Además, en su política comercial es indispensable que la Argentina diseñe estrategias de relaciones internacionales que posicionen al país dentro del contexto mundial. Por su parte, respecto a las debilidades existentes, algunos sectores industriales como el de maquinaria agrícola, en 2010, destacaba que las mismas estaban en la falta de clima de negocios (previsibilidad, regulaciones, parámetros macroeconómicos, etc.) y en la débil articulación entre la esfera pública y la privada. Además, agregaban la dificultad de financiamiento y dotación de recursos humanos.

Por otra parte y de acuerdo a O'Connor (2012), el objetivo de ampliar el impacto de la actividad, vía agro-industrialización a gran escala de insumos provistos por el agro, requiere un cambio de políticas sectoriales para permitir un desarrollo regional sustentable, con equidad, generación de empleo y reducción de la pobreza rural. Todo ello basado en la aplicación de tecnologías TIC, manejo integrado de suelos e inversión e investigación permanente, modernización de la maquinaria y producción y disposición a precios competitivos de combustibles alternativos.

El hecho de asignar al sector agro-industrial y sus cadenas de valor el papel de motor del desarrollo económico del país, es todavía un debate inconcluso. En el mismo se enmarca la inserción internacional del país y las políticas económicas hacia el sector productor de bienes transables; dado que en las últimas décadas, en general, el país financió al sector no transable con transferencias desde el sector exportador. En el sentido de visualizar a la Argentina como un líder global en la alimentación y la agricultura, se manifiesta, el Plan Estratégico

Agropecuaria y Agroindustrial para el año 2020 (PEA 2020). Establece ambiciosos objetivos a mediano plazo en la producción de trigo, maíz girasol, otros cultivos regionales e incremento de la ganadería, sin especificar cómo se alcanzarán y mientras la producción de soja se sigue incrementando sin la rotación necesaria de cultivos.

Producido el cambio de gobierno en diciembre de 2015 y el cambio de expectativas del sector, la realidad es que los recursos públicos son escasos y el sector se encuentra descapitalizado, con un alto costo del crédito, precio de los combustibles que les quita competitividad y hasta hipotecado en materia de nutrientes, atraso en el parque de maquinarias, etc., luego de un período en el que se le impidió capitalizar los beneficios de los precios internacionales elevados, como hicieron sus competidores y países vecinos. Por lo tanto, si el recorte de impuestos a la exportación (retenciones) es la totalidad de la política para el sector, es muy difícil que se produzca un profundo cambio alcista en la producción agropecuaria y se recupere la competitividad agraria general del país y en particular de las economías regionales.

EL BRASIL: DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA A LA EXPLOTACIÓN DE RECURSOS NATURALES

Ya en el 2007 el extraordinario crecimiento global del precio de las commodities en general y de productos manufacturados intensivos en el uso de recursos naturales, desempeñaron en Brasil un rol creciente en el mantenimiento de un saldo comercial positivo y en el crecimiento económico del país; pero, a la vez, se han generado innumerables debates en torno a sus implicancias a futuro. Las posiciones que asumen una visión positiva expresan las múltiples ventajas que representaron para sustentar el alto crecimiento económico experimentado desde comienzo de los años 2000, que permitieron la expansión de la economía y los saldos positivos en la balanza comercial. Actualmente se discuten, especialmente, las afirmaciones que sostienen en tono crítico el escaso valor agregado e incorporación tecnológica atribuidos a las *commodities* y a la primarización de la matriz exportadora.

Lo cierto es que, de manera similar al caso argentino y al de otros países de la región, el Brasil puso la prioridad en metas de inflación, flotación cambiaria y equilibrio financiero de corto plazo, sin atender adecuadamente la brecha relativa de productividad e ingresos, como lo hacen los países más avanzados. La suba de salarios reales y la sobrevaluación cambiaria por sobre el crecimiento de la productividad laboral que tuvo lugar, llevó al agotamiento de las posibilidades de inversión en la industria manufacturera iniciada en la post guerra de textiles, calzados, máquinas herramientas y automóviles, que fue perdiendo competitividad mundial y cediendo lugar a empresas de países como Corea y Taiwan primero, y China más tarde.

La nueva etapa de la economía se basó en la explotación intensiva de recursos naturales, con sus ventajas comparativas históricas: recursos naturales abundantes y mano de obra con baja calificación y salarios. Posteriormente se fue sumando el desarrollo de una agro industria más sofisticada, con inversión extranjera abundante y mercados en rápida ampliación. La suba del precio de los commodities y el incremento incesante del volumen físico de las exportaciones, produjeron una gran bonanza fiscal e incremento de las reservas internacionales,

que los gobiernos derivaron, vía subsidios, a los sectores más necesitados de la sociedad para paliar la pobreza e indigencia estructural del país.

En materia de provisión de insumos y servicios necesarios para la producción agropecuaria tecnificada, se observa que la capacidad tecnológica local no logró aprovechar los años de bonanza para desarrollar los equipos y maquinarias que la agricultura iba demandando y, en su lugar se apeló mayoritariamente a la importación de equipos y servicios de ingeniería. La producción local de equipos, si bien creció, lo hizo muy modestamente en relación con la demanda existente. Los servicios especializados en esta producción, sí lograron avanzar en el Brasil y no ser cubiertos mayoritariamente por extranjeros.

La imposibilidad de aprovechar los excedentes de los años de precios altos para desarrollar empresas de ingeniería sofisticadas y equipos competitivos a nivel mundial, representa una gran pérdida de oportunidad de desarrollo sustentable para el sector agroindustrial brasileño, que le hubiera permitido cerrar la brecha existente con el mundo desarrollado y el camino hacia una sociedad más equitativa sustentable a largo plazo, como sí lo realizaron países como Australia, Nueva Zelanda y Australia. (Katz:2015:16).

Quienes ponen en cuestión las bondades de esta coyuntura agroindustrial brasileña, apuntan al proceso de empobrecimiento industrial del país, experimentado a partir del 2005-2011, y un proceso de más larga data de desindustrialización, que vendría desde los años 90 (Goldfain y Bicalho.2013:175).¹⁰⁷ Al referirse a la industria y los dilemas del país, Pedro Passos, Presidente del Instituto de Estudios para el Desarrollo Industrial (IEDI), sostiene que la pérdida de dinamismo de la industria se ha manifestado en la performance del PIB y que, desde comienzos de los años 2000, se ha hecho muy poco para aumentar la productividad de la economía brasileña, con excepción del agronegocio. En similar perspectiva, Paulino (2010:345-349), sostiene que el incremento en las exportaciones de *commodities* agrícolas y minerales, debido al aumento de las tasas de crecimiento de China e India principalmente, resultó en el aumento del precio de esos productos y en mayores saldos en la balanza comercial. Esos resultados positivos, asociados a la elevada tasa de interés que atrajo capitales especulativos, produjeron la valorización de la tasa de cambio, tornándose los productos manufacturados poco competitivos en el mercado externo. El autor enfatiza, además, que la desigual distribución de los derechos de propiedad sobre los recursos naturales existentes en Brasil, hace que el crecimiento basado en la exportación de *commodities* refuerce aún más el modelo de concentración de la renta.

DEBILIDADES ACTUALES DEL SISTEMA EN AMBOS PAÍSES

La necesidad de sofisticación tecnológica y mayor complejidad para la explotación actual de los recursos naturales, ha promovido la organización de la producción con un formato de red. Por un lado existen una serie de pequeñas y medianas empresas que proveen servicios tecnológicos y que se suman a otros

¹⁰⁷El concepto de desindustrialización, en la literatura económica se refiere, en general, a la reducción de la participación de la industria en el valor adicionado al PBI o a la disminución de la proporción de empleos en el sector industrial, estando esos cambios generalmente relacionados a alteraciones estructurales que llevan décadas.

agentes externos como los contratistas y las empresas grandes proveedoras de insumos clave (semillas, fertilizantes, herbicidas) y los capitalistas, que también empujan diferentes formas (fondos de inversión, fideicomisos, o asociación privada de capitales). Todos ellos van conformando un tejido o red productiva de alta complejidad tecnológica, que colabora con la producción y que se organiza por medio de contratos de diferente tipo (arrendamientos, temporales, con monto fijo o relacionado con rendimiento, etc.). Cada miembro de la red está atado al buen desarrollo del resto para lograr los objetivos. En este sentido, el comprender cabalmente las características del funcionamiento de estas estructuras y apoyarlas en materia de formación de recursos humanos, facilidad de financiamiento y provisión de los bienes públicos necesarios, significa apuntalar la estrategia de crecimiento del sector.

Otra estrategia a desarrollar es la de favorecer el desarrollo de industrias locales de recursos naturales. En este sentido incentivar y desarrollar programas de I+D de mayor profundidad, complejidad y duración, que permitan avanzar biogenéticamente, probar nuevos productos, la búsqueda de nuevas variedades adaptadas a las diferentes zonas. También sería necesario investigar las razones por las que se ha avanzado poco en los procesos de desarrollo e integración productiva con empresas locales, para poder diseñar estrategias viables a futuro.

Respecto al impacto ambiental en el caso de agricultura y ganadería, se puede no deteriorar, sino mejorar la capacidad biológica mediante descanso, reposición de nutrientes y rotación de cultivos y de ganadería y agricultura. El tema es crucial y, para lograr una producción sustentable a largo plazo, se requieren normas y formas de acción colectiva, que pueden ser espontáneas o impuestas por la autoridad regulatoria responsable.

Como conclusión y con pocas disponibilidades de extenderme en este trabajo, sólo mencionaré de manera genérica la importancia de la relación público-privada y, aunque no de manera excluyente, el rol proactivo del Estado para que se logren los objetivos de un desarrollo sustentable con equidad social y ambiental en países que apuntan a un desarrollo de sus recursos naturales en el nuevo paradigma productivo. También destaco que, coincidiendo con Katz (2015), el crecimiento basado en la explotación de los recursos naturales, que aseguren eficiencia productiva, sustentabilidad ambiental e inclusión social, es una nueva “ventana de oportunidad” que se abre en la actual fase del desarrollo de nuestra región. Aprovecharla conscientemente es nuestra responsabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Anlló, G. Bisang, R. y Salvatierra, G. (Editores) (2010), Cambios estructurales en las actividades agropecuarias – de lo primario a las cadenas globales de valor, Santiago de Chile, CEPAL, PROSAP, MAGyP, noviembre 2010.

<http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3804/lcw350.pdf;jsessionid=9B28C1F47E92783036D10FFCC44D4922?sequence=1>

Anlló, G., Bisang, R. y Campi, M (coords.), (2013) Claves para repensar el agro argentino, EUDEBA, Buenos Aires

2013 http://www.revistacts.net/files/Volumen_9_Numero_26/Resena26_EDITADO.pdf

Bettinotti, M y Sesto, C. (2016) E'l salto en la productividad de soja, maíz y trigo en la provincia de Buenos Aires 1994-2015, Inédito.

Goldfajn, I. y Bicalho, A. (2012). "Análise da "dinâmica da produção industrial entre 2008 e 2012", en Bacha, E. t Baumgarten de Bolle, M. "O futuro da indústria no Brasil. Desindustrialização em debate, Edmar Bacha y Monica Baumgarten de Bolle (2013), Río de Janeiro. Ed: Civilização Brasileira.

Katz, J. Good Bye Bonanza, (2015), Cepal, Inédito.

Lazzarini, S., Sawaya Jank, M., Inoue, C. (2012), Commodities no Brazil: Maldição o Benção?, Río de Janeiro

<http://docslide.com.br/documents/commodities-no-brasil-maldicao-ou-bencao.html>

Lema, D. Lema, (2013), Crecimiento y Productividad. Total de factores en la Agricultura Argentina y Países del Cono Sur 1961-2013, Grupo del Banco Mundial, Documento de Trabajo, Washington.

O'Connor, E.A. (2012), "El sector agropecuario, el mundo y la política económica argentina, Ensayo.

http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo83/files/2012-03_-_OConnor.pdf

Paulino, L. A. (2010) "O Brasil e a nova divisão internacional do trabalho", en *Economia Brasileira. Da colonia ao governo Lula*. Marco Cordeiro Pires Coordinador, São Paulo. Editorial Saraiva.

Piñeiro, M. y López Saubidet, R., (2009), Tendencias y escenarios de la innovación en el sector agroalimentario, Trabajo realizado para la Secretaria de Ciencia y Tecnología 2007-2008, Inédito, Buenos Aires.

EL PODER Y LA SEXUALIDAD COMO VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Oliverio, Emmanuel **(CEO-SIA-IADCOM-FCE-UBA)**

INTRODUCCIÓN

Históricamente, el poder y la sexualidad son temas poco abordados en el área de la administración, llegando a ser considerados como tabúes en la mayoría de los casos. El presente trabajo pretende realizar un acercamiento teórico a la influencia de ambos conceptos en el funcionamiento y gestión de las organizaciones, poniendo énfasis en la dinámica de las relaciones humanas dentro de las mismas. Más específicamente, nos estamos refiriendo al comportamiento de las personas en el ámbito organizacional, buscando configurarlas como variables dentro de dicho análisis.

Para lograr ese propósito, en primera instancia es menester realizar un recorrido teórico que abarque los principales abordajes sobre los mencionados temas. Luego, se vincularán al poder y la sexualidad con el ámbito de las organizaciones, considerándolas como prisiones psíquicas. Finalmente, se buscará pesquisar por esa vía la relación con las principales teorías del comportamiento organizacional, demostrando la viabilidad de configurarlos en dicho análisis, como posibles variables.

Cabe destacar, que el marco del presente escrito es en referencia a mi tema de investigación de Doctorado en Ciencias Económicas con orientación en Administración, que se refiere a la incidencia de la sexualidad en el comportamiento organizacional. Actualmente, me encuentro realizando una beca de investigación doctoral UBACyT, dentro del Proyecto de investigación UBACyT 2014-2017: "Programas educativos aplicados al Análisis y Desarrollo Organizacional", cuyo director es el Dr. Juan Carlos Gómez Fulao.

SEXUALIDAD

La concepción de sexualidad posee una multidimensionalidad, refiriéndose no solo al sexo, sino también a las relaciones sexuales, el erotismo, el sexo biológico, la identidad de género, el rol de género asumido, orientación sexual, y la reproducción. La Organización Mundial de la Salud considera que:

"la sexualidad es un aspecto central del ser humano durante toda la vida y abarca el sexo, las identidades y los roles de género, la orientación sexual, el erotismo, el placer, la intimidad y la reproducción. Se experimenta y se expresa en pensamientos, fantasías, deseos, creencias, actitudes, valores, conductas, prácticas, roles y relaciones. Si bien la sexualidad puede incluir todas estas dimensiones, no todas se experimentan o se expresan. La sexualidad es influenciada por la interacción de factores biológicos, factores psicológicos, sociales, económicos, políticos, culturales, éticos, legales, históricos, religiosos y espirituales." (OMS, 2006: 10)

Observamos que cumple una función fisiológica. Pero, a su vez, desde el punto de vista psicológico, el término sexualidad es algo más importante como

construcción del aparato psíquico, según lo configura el psicoanálisis. Para ello, es menester abordar algunos conceptos psicológicos básicos, desde el punto de vista de dicho enfoque.

Comenzaremos con la concepción de libido. Para Freud:

“la libido es una expresión tomada de la doctrina de la afectividad. Llamamos así a la energía, considerada como magnitud cuantitativa -aunque por ahora no medible-, de aquellas pulsiones que tienen que ver con todo lo que puede sintetizarse como «amor». El núcleo de lo que designamos «amor» lo forma, desde luego, lo que comúnmente llamamos así y cantan los poetas, el amor cuya meta es la unión sexual” (Freud, 1921: 24).

Ya desde aquí se puede ir dilucidando cual es la importancia que tiene la sexualidad, pero ahondemos más en el análisis ampliando otros conceptos. De la definición dada se desprende el término pulsión, imprescindible para el psicoanálisis. Para su mejor comprensión, remitimos directamente a las palabras del autor:

“Nada nos impide subsumir el concepto de pulsión bajo el de estímulo: la pulsión sería un estímulo para lo psíquico. Pero enseguida advertimos que no hemos de equiparar pulsión y estímulo psíquico. Es evidente que para lo psíquico existen otros estímulos que los pulsionales: los que se comportan de manera muy parecida a los estímulos fisiológicos. Por ejemplo, si una fuerte luz hiere el ojo, no es ese un estímulo pulsional; sí lo es el sentir sequedad en la mucosa de la garganta o acidez en la mucosa estomacal.

Ahora hemos obtenido material para distinguir entre estímulos pulsionales y otros estímulos (fisiológicos) que influyen sobre el alma. (...) Puesto que no ataca desde afuera, sino desde el interior del cuerpo, una huida de nada puede valer contra ella. Será mejor que llamemos «necesidad» al estímulo pulsional; lo que cancela esta necesidad es la «satisfacción». Esta sólo puede alcanzarse mediante una modificación, apropiada a la meta (adecuada), de la fuente interior de estímulo” (Freud, 1915c: 28).

Como puede verse, se entiende desde lo fisiológico como un estímulo, aunque con características particulares.

Por otro lado, distingue dos tipos de pulsiones, las yoicas (o de autoconservación)¹⁰⁸ y las pulsiones sexuales, solo a modo de clasificación y basándose en cuestiones de psiconeurosis y biológicas. El propio Freud desde el psicoanálisis se centra en las pulsiones sexuales y observa cuatro destinos de pulsión¹⁰⁹, de los cuales tomaremos el que nos concierne para este trabajo: la represión.

Para comprender dicho término, se debe destacar que la satisfacción de las mociones pulsionales chocan con determinadas resistencias, la huida por un lado y los juicios adversos por el otro. En el primer caso, se disiparía el estímulo, cosa que es impracticable, y en el segundo es el individuo quien se convence de no satisfacerlo. Entre medio de los dos, se encuentra la represión, concepto que el mismo Freud expresa que no es fácil de teorizar, pero igual intentaremos dilucidar. Lo que plantea es que esta cuestión se genera en el hecho de que

¹⁰⁸ En el sentido de trascendencia, tema que ha sido tratado desde el punto de vista organizacional en *Los hilos de la muerte: organización e inmortalidad*. (Quiroga, 2006)

¹⁰⁹ Estos son: el trastorno hacia lo contrario, la vuelta hacia la persona propia, la represión y la sublimación.

satisfacer ese estímulo, provocaría una disrupción en el propio individuo al tener que dejar de lado otras cuestiones que también debe cumplir:

“Aprendemos entonces que la satisfacción de la pulsión sometida a la represión sería sin duda posible y siempre placentera en sí misma, pero sería inconciliable con otras exigencias y designios. Por tanto, produciría placer en un lugar y displacer en otro. Tenemos, así, que la condición para la represión es que el motivo de displacer cobre un poder mayor que el placer de la satisfacción. Además, la experiencia psicoanalítica en las neurosis de transferencia nos impone esta conclusión: La represión no es un mecanismo de defensa presente desde el origen; no puede engendrarse antes que se haya establecido una separación nítida entre actividad consciente y actividad inconsciente del alma, y su esencia consiste en rechazar algo de la conciencia y mantenerlo alejado de ella” (Freud, 1915a: 35).

De allí se desprende que la represión actúa en forma mecánica y se genera siempre en el inconsciente, por tanto, “la esencia del proceso de la represión no consiste en cancelar, en aniquilar una representación representante de la pulsión, sino en impedirle que devenga consciente. (...) Todo lo reprimido tiene que permanecer inconsciente” (Freud, 1915b: 38). El problema aquí es lograr dilucidar cómo conocer lo inconsciente y al respecto Freud dice que “lo conocemos sólo como consciente, después que ha experimentado una trasposición o traducción a lo consciente” (Freud, 1915b: 38). Este mecanismo funciona de la siguiente forma:

“(...) un acto psíquico en general atraviesa por dos fases de estado, entre las cuales opera como selector una suerte de examen (censura). En la primera fase él es inconsciente y pertenece al sistema Icc; si a raíz del examen es rechazado por la censura, se le deniega el paso a la segunda fase; entonces se llama «reprimido» y tiene que permanecer inconsciente. Pero si sale airoso de este examen entra en la segunda fase y pasa a pertenecer al segundo sistema, que llamaremos el sistema Cc. Empero, su relación con la conciencia no es determinada todavía unívocamente por esta pertenencia. No es aún consciente, sino susceptible de conciencia (según la expresión de J. Breuer) vale decir, ahora puede ser objeto de ella sin una particular resistencia toda vez que se reúnan ciertas condiciones. En atención a esta susceptibilidad de conciencia llamamos al sistema Cc también el «preconsciente». Si se llegara a averiguar que a su vez el devenir consciente de lo preconsciente es codeterminado por una cierta censura, deberíamos aislar entre sí con rigor los sistemas Prcc y Cc.. Provisionalmente baste con establecer que el sistema Prcc participa de las propiedades del sistema Cc, y que la censura rigurosa está en funciones en el paso del Icc al Prcc (o Cc)” (Freud, 1915b: 41).

A modo de integración de los conceptos, podemos decir que para Freud el individuo, desde su formación más precaria e inicial, reprime cuestiones que son innatas, propias de su condición humana¹¹⁰, en el inconsciente, debido a las implicancias de vivir en sociedad y bajo una cultura determinada. Así, se genera un proceso interno complejo. Esas represiones inconscientes generan la libido, transformándose en pulsiones que, al no encontrar una salida a través de la

¹¹⁰ A través de sus numerosos análisis, Freud llegó a descubrir que la sexualidad y la muerte (en el sentido de autoconservación ya referenciado) configuran los principales motivos de represión.

satisfacción adecuada, buscan otro camino alternativo y llegan a “explotar”, convirtiéndose en un “síntoma” como ser: un sueño, un olvido, un acto fallido, una parálisis, etc.

PODER Y SEXUALIDAD

Para hablar sobre el tema de poder, es menester mencionar su concepción a través de la obra de Michel Foucault. A tal fin, haremos aquí una breve reseña:

“Me parece que por poder hay que comprender, primero, la multiplicidad de las relaciones de fuerza inmanentes y propias del campo en el que se ejercen, y que son constitutivas de su organización; el juego que por medio de luchas y enfrentamientos incesantes las transforma, las refuerza, las invierte; los apoyos que dichas relaciones de fuerza encuentran las unas en las otras, de modo que formen cadena o sistema, o, al contrario, los desniveles, las contradicciones que aíslan a unas de otras; las estrategias, por último, que las tornan efectivas, y cuyo dibujo general o cristalización institucional toma forma en los aparatos estatales, en la formulación de la ley, en las hegemonías sociales. (...) Omnipresencia del poder: no porque tenga el privilegio de reagruparlo todo bajo su invencible unidad, sino porque se está produciendo a cada instante, en todos los puntos, o más bien en toda relación de un punto a otro. El poder está en todas partes; no es que lo englobe todo, sino que viene de todas partes. (...) el poder no es una institución, y no es una estructura, no es cierta potencia de la que algunos estarían dotados: es el nombre que se presta a una situación estratégica compleja en una sociedad dada” (Foucault, 1976a: 88-89).

En tanto concibe al poder no como un atributo, sino como un ejercicio dentro de las relaciones humanas, sería importante destacar aquí ese carácter omnipresente que le da, entendiéndose como algo que actúa sobre nosotros mismos, aunque no lo percibamos. Para el autor, las dos tecnologías políticas que propician dicha característica a nivel social son, por un lado la disciplina que, según Foucault:

“es, en el fondo, el mecanismo del poder por el cual alcanzamos a controlar en el cuerpo social hasta los elementos más tenues por los cuales llegamos a tocar los propios átomos sociales, eso es, los individuos. Técnicas de individualización del poder. Cómo vigilar a alguien, cómo controlar su conducta, su comportamiento, sus aptitudes, cómo intensificar su rendimiento, cómo multiplicar sus capacidades, cómo colocarlo en el lugar donde será más útil, esto es lo que es, a mi modo de ver, la disciplina” (Foucault, 1976b: 7).

Y por otro la regulación de la población, ya que a partir del siglo XVIII:

“se percibe que la relación de poder con el sujeto, o mejor, con el individuo no debe ser simplemente esa forma de sujeción que permite al poder recaudar bienes sobre el súbdito, riquezas y eventualmente su cuerpo y su sangre, sino que el poder se debe ejercer sobre los individuos en tanto constituyen una especie de entidad biológica que debe ser tomada en consideración si queremos precisamente utilizar esa población como máquina de producir todo, de producir riquezas, de producir bienes, de producir otros individuos, etc.” (Foucault, 1976b: 10).

Ahora bien, para dilucidar cuáles pueden ser algunos de los mecanismos impuestos a nivel social y cultural, que derivan en la represión inconsciente por parte del individuo ya analizado, es importante describir lo que Foucault ha denominado como dispositivos de saber-poder. Esto es, la influencia ejercida para que ciertas ideas, teorías, etc. (hegemónicas) sean configuradas como verdades en lugar de otras que bien podrían serlo. Sin embargo, cabe destacar aquí que, mientras Freud atribuye dicha cuestión a la cultura, Foucault, en cambio, mueve el eje de causalidad hacia lo que él llama la tecnología del poder¹¹¹.

Antes de explicar los dispositivos mencionados, es importante destacar su concepción acerca de que el sexo pasa de ser reprimido, oculto, censurado, a ser algo hablado, referenciado, exacerbado (en algunos casos), convirtiéndose en el objeto de la construcción de saber por parte de determinadas disciplinas como la medicina, la psiquiatría, etc., para determinar y delimitar las conductas humanas dentro de la sociedad. Con respecto a los mecanismos impuestos, Foucault diferencia entre dos dispositivos: el de alianza y el de sexualidad. Describe al primero como predominante en la época victoriana, y que se refiere al “sistema de matrimonio, de fijación y de desarrollo del parentesco, de transmisión de nombres y bienes” (Foucault, 1976a: 102). A su vez, dice que dicho dispositivo, “con los mecanismos coercitivos que lo aseguran, con el saber que exige, a menudo complejo, perdió importancia a medida que los procesos económicos y las estructuras políticas dejaron de hallar en él un instrumento adecuado o un soporte suficiente” (Foucault, 1976a: 102). De esta forma, y sobre todo a partir del siglo XVIII, se le superpone un nuevo dispositivo, aunque no lo excluye del todo, el de sexualidad:

“como el de alianza, está empalmado a los compañeros sexuales, pero de una manera muy distinta. Se los podría oponer término a término. El dispositivo de alianza se edifica en torno de un sistema de reglas que definen lo permitido y lo prohibido, lo prescrito y lo ilícito; el de sexualidad funciona según técnicas móviles, polimorfos y coyunturales de poder. (...) Finalmente, si el dispositivo de alianza está fuertemente articulado con la economía a causa del papel que puede desempeñar en la trasmisión o circulación de riquezas, el dispositivo de sexualidad está vinculado a la economía a través de mediaciones numerosas y sutiles, pero la principal es el cuerpo –cuerpo que produce y que consume–” (Foucault, 1976a: 102).

A su vez, relaciona al dispositivo de sexualidad con las relaciones de poder, de la siguiente forma:

“El dispositivo de sexualidad no tiene como razón de ser el hecho de reproducir, sino el de proliferar, innovar, anexar, inventar, penetrar los cuerpos de manera cada vez más detallada y controlar las poblaciones de manera cada vez más global. Es necesario, pues, admitir tres o cuatro tesis contrarias a la que supone el tema de una sexualidad reprimida por las formas modernas de la sociedad: la sexualidad está ligada a dispositivos de poder recientes; ha estado en expansión creciente desde el siglo XVII; la disposición o arreglo que desde entonces la sostuvo no se dirige a la reproducción; se ligó desde el origen a una

¹¹¹ De hecho, Foucault estaba en desacuerdo con varios de los postulados del psicoanálisis, principalmente con algunas ideas de seguidores de Freud que, a su criterio, no fueron actualizadas a la época. Sin embargo, le reconoce al autor haber sacado a la luz cuestiones de la sexualidad a partir de sus análisis.

intensificación del cuerpo; a su valoración como objeto de saber y como elemento en las relaciones de poder” (Foucault, 1976a: 103).

Allí puede verse que, como se ha mencionado ya, Foucault realiza un corrimiento del eje causante del discurso sobre la sexualidad hacia las relaciones de poder y como mecanismo de control social, en contraposición a la represión de Freud, basada en la cultura.

LAS ORGANIZACIONES COMO PRISIONES PSÍQUICAS

Con el objeto de relacionar poder y sexualidad con la dinámica organizacional, completaremos el análisis con la noción de la organización como prisión psíquica, término acuñado por Gareth Morgan. Esta idea, radica en que las personas nos encerramos en nuestras propias formas de pensamiento, siendo las organizaciones ambientes propicios para dicho fin. La metáfora es tomada del famoso mito de la caverna de Platón, “donde Sócrates nos habló de las relaciones entre apariencia, realidad y conocimiento” (Morgan, 1991: 187).

Ahora bien, una de estas trampas de pensamiento tiene que ver con la relación entre organización e inconsciente. Precisamente, Morgan nos dice que este tema no está tan problematizado y que “un entendimiento total del significado de lo que hacemos y decimos al desempeñar nuestros negocios diarios siempre debe tener en cuenta las estructuras ocultas y la dinámica de la mente humana” (Morgan, 1991: 191). Y respecto al hecho de analizar en términos psicoanalíticos esa dinámica, nos da un claro panorama:

“Esta visión de la civilización tiene interesantes consecuencias; al acentuar el vínculo entre represión psíquica, cultura, e inconsciente, sugiere que debemos investigar el significado oculto de nuestras culturas de la organización en los intereses y preocupaciones inconscientes de aquellos que las crean y sostienen” (Morgan, 1991: 191).

Como puede observarse, el inconsciente de la organización está íntimamente ligado al inconsciente de las personas que generan la cultura de la misma.

A su vez, Morgan analiza el caso particular de la sexualidad reprimida en la organización. Toma como ejemplo el caso de nuestro tan conocido Frederick Taylor, adosando a él una clara compulsión anal relacionada a su pública preferencia hacia el mecanicismo y el control. Pero más allá de ese caso particular, el autor nos adentra en la idea de cómo la sexualidad reprimida en términos de constitución del aparato psíquico puede influir en la dinámica de la organización. Por otro lado, también hace mención al punto de vista de Foucault:

“este conflicto entre organización y sexualidad no debería sorprender; el dominio y control del cuerpo es fundamental para el control sobre la vida social y política. Foucault nos anima así a encontrar paralelismos entre la elevación de la organización formal y la rutinización y organización estricta del cuerpo humano” (Morgan, 1991: 196).

A los fines del presente trabajo, la importancia de este análisis radica en poner de relieve la relación entre la sexualidad reprimida y las organizaciones¹¹², sean éstas más burocráticas o más innovadoras y creativas. En este sentido:

“es posible ver muchas maneras en las que la sexualidad reprimida puede configurar la actividad diaria. Las conductas y fantasías sexuales configuran la política corporativa; los comportamientos neuróticos dan forma a compulsividad, paranoia, masoquismo y otras alteraciones del medio y las relaciones de trabajo” (Morgan, 1991: 198).

Todas estas son formas de sublimación, que es la “canalización de los impulsos básicos hacia formas socialmente aceptables” (Morgan, 1991: 194). Aunque es importante no quedarse en las personalidades individuales, sino que ir más allá, a nivel organizacional. En palabras del autor:

“Las organizaciones institucionalizan intereses y preocupaciones del inconsciente en el diseño de la organización y la cultura corporativa más amplia. Un entendimiento completo del significado de sexualidad reprimida nos lleva así a un nuevo tipo de teoría de la dependencia de la organización. Las organizaciones no están determinadas únicamente por sus entornos; también toman su forma de los intereses inconscientes de sus miembros y las fuerzas inconscientes que configuran las sociedades en las que existen” (Morgan, 1991: 198).¹¹³

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Para finalizar, abordaremos aquí el concepto de comportamiento organizacional (CO), que se refiere a las conductas, actitudes y formas de actuar que tienen las personas en las organizaciones a diferentes niveles: individual, grupal y organizacional. El CO puede definirse como “el campo de estudio que investiga el efecto que los individuos, los grupos y la estructura tienen en la forma de actuar de la organización, y su propósito es mejorar el desempeño de ésta” (Robbins y Judge, citado por Franklin y Krieger, 2011: 9).

Por otra parte, indagando las fuentes de la disciplina, puede observarse que el comportamiento en el ámbito organizacional está siempre ligado a la consecución de determinados objetivos y metas, tiene un propósito determinado: “Una gran parte del comportamiento, y especialmente del comportamiento de los individuos dentro de las organizaciones administrativas, es intencionado; es decir, está orientado hacia metas u objetivos” (Simon, 1947: 6).

Se observa que el comportamiento organizacional se encarga del estudio acerca de los efectos que produce el accionar de los individuos en el ámbito de las organizaciones. Como se ha mencionado, tiene diversos niveles de análisis (aunque con la noción de estar inmersos en un contexto determinado), que son el individual (características particulares de los integrantes de la organización como fuerza laboral, es una perspectiva subjetiva), de grupo o equipo (la integración con los demás miembros, el sentido de pertenencia al grupo, las sensaciones de estima, etc.) y, por último, el nivel de sistema organizacional (el

¹¹² Muchas organizaciones tienen un carácter narcisista enraizado en formas sublimadas de erotismo oral unidas a la satisfacción de las necesidades individuales.

¹¹³ Hacia ese entendimiento me dirijo en mi plan de investigación.

desempeño en relación con las metas a alcanzar, la posición que ocupa en la estructura, los procedimientos y funciones que cumple, etc.)

En resumen, es una concepción analítica que tiene una fuerte base conductual, contextualizada por el campo de estudio de las organizaciones.

A MODO DE CIERRE

La propuesta inicial ha sido analizar la posibilidad de incorporar las nociones de poder y sexualidad en el comportamiento organizacional. En esta vía, puede observarse que existe vinculación entre las consecuencias generadas por la canalización de las pulsiones sexuales, reprimidas en el inconsciente, hacia las actividades del ser humano, incluyendo su comportamiento en el ámbito laboral. Más precisamente, en el contexto actual donde vivimos y transitamos por organizaciones cada vez de mayor exigencia, se incrementa la necesidad de sublimar la energía vital hacia el trabajo. A su vez, esta forma de sublimación es promovida por las formas de control y el ejercicio de poder en la dinámica de las organizaciones.

Dichas nociones pueden incorporarse al análisis del comportamiento organizacional en todos sus niveles:

- ✓ Individual: analizando las formas en que la sexualidad reprimida influye en la constitución del inconsciente y la formación de personalidades neuróticas, perversas, etc.
- ✓ Grupal: poniendo el foco en las relaciones de poder y cómo éstas generan control y determinan la dinámica de los grupos sociales.
- ✓ Organizacional: desde el punto de vista de la institucionalización de intereses y preocupaciones del inconsciente en el diseño y la cultura de la organización.

Se plantea así un nuevo desafío que consiste en tener en cuenta estos aspectos, para las etapas subsiguientes de mi investigación, profundizando el estudio de las implicancias que tienen las diversas ramas de la actividad organizacional en cuanto al desarrollo de la dinámica psicológica de las personas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- FOUCAULT, M. (1976a). *Historia de la sexualidad I: la voluntad del saber*. Buenos Aires: Siglo veintiuno editores. (Edición 2009)
- FOUCAULT, M. (1976b). Las redes del poder. Conferencia proferida en 1976 en la Facultad de Filosofía de la Universidad del Brasil. *Revista Barbarie*. Nº 4 y 5. San Salvador de Bahía. 1981-82
- FRANKLIN, E., KRIEGER, M. (2011). *Comportamiento organizacional*. México: Pearson.
- FREUD, S. (1930). *El malestar en la cultura*. En: Obras Completas de Sigmund Freud, Vol. XXI. Buenos Aires-Madrid : Amorrortu. (Edición 1979)
- FREUD, S. (1915a). *La represión*. En: Obras Completas de Sigmund Freud, Vol. XIV. Buenos Aires-Madrid: Amorrortu. (Edición 1979)
- FREUD, S. (1915b). *Lo inconsciente*. En: Obras Completas de Sigmund Freud, Vol. XIV. Buenos Aires-Madrid: Amorrortu. (Edición 1979)
- FREUD, S. (1921). *Psicología de las masas y análisis del yo*. En: Obras Completas de Sigmund Freud, Vol. XVIII. Buenos Aires-Madrid: Amorrortu. (Edición 1979)

- FREUD, S. (1915c). *Pulsiones y destinos de pulsión*. En: Obras Completas de Sigmund Freud, Vol. XIV. Buenos Aires-Madrid: Amorrortu. (Edición 1979)
- MORGAN, G. (1991). *Imágenes de la organización*. México: Alfaomega.
- OMS (Organización Mundial de la Salud). (2006) *Defining sexual health. Report of a technical consultation on sexual health*. Ginebra: OMS.
- QUIROGA, I. A. (2006) *Los hilos de la muerte: organización e inmortalidad*. (Tesina para la Licenciatura en Administración, inédita). Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- SIMON, H. A. (1947). *El comportamiento administrativo. Estudio de los procesos decisivos en la organización administrativa*. Buenos Aires: Economía de la Empresa – Aguilar. (Edición 1978)

GOBERNANZA EN LAS CADENAS DE VALOR SUSTENTABLES. ESTUDIO DE CASOS EN EL SECTOR HORTÍCOLA DE LA CIUDAD DE CORDOBA.

Ortiz Figueroa, Ana María **(FCE-UNC)**

Peretti, María Florencia **(FCE-UNC)**

INTRODUCCION

La incorporación de la sustentabilidad en diferentes disciplinas comenzó a gestarse en la década de los 80 y fue definido por el Informe Brundlant (1980) como “satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para cubrir sus propias necesidades”. Luego con la primera cumbre de la tierra se amplía el concepto incorporando las dimensiones económica y social.

De acuerdo a esta concepción tridimensional, “entendemos por sustentabilidad a una visión equilibrada y sistémica que está integrada por la dimensión económica, social y ambiental” (Buraschi y Peretti, 2012).

En la agricultura, “la sustentabilidad es un proceso que mantiene en el tiempo la integridad biológica y ecológica de los recursos naturales, pero también es rentable para los productores, que contribuye con la calidad de vida y el empleo rural, ayudando al desarrollo económico de los países” (Senigagliesse, 2012).

Otros autores como Colamarino (2004, citado en Wilches, 2004) analizan la cadena de valor hortícola para visualizar los distintos puestos de trabajo con la consecuente responsabilidad dentro del sistema productivo para evaluar los requerimientos de mano de obra según se ofrezca el producto fresco o como materia prima para su industrialización para llegar al consumidor final. Wilches (2004) hace un estudio de los eslabones de la cadena del valor del sector, incorporando el procesamiento de la materia prima considerando una integración vertical, donde el que produce también procesa y llega al consumidor final a través de diferentes canales de comercialización.

Seguiremos el desarrollo del trabajo analizando la función de la gobernanza. Kaplinnsky y Morris (2010) entienden por gobernanza el poder y control que se ejerce en la cadena de valor, Gereffi (2014) entiende la gobernanza como el poder corporativo que puede configurar activamente la distribución de las ganancias y los riesgos en una industria e identificar a los actores que ejercen ese poder.

En los abordajes teóricos encontramos representaciones de la sustentabilidad que consideran a la gobernanza, también llamada dimensión político-institucional, como la cuarta dimensión de la sustentabilidad (O'Connor 2006; Gallopin 2006; Rocuts, Jiménez Herrero y Navarrete 2009).

A los efectos de esta ponencia analizamos la gobernanza siguiendo a Gereffi (2014) y en relación a este concepto, veremos qué tipo de gobernanza caracteriza a la cadena analizada.

Gereffi, Humphrey y Sturgeon (2005), desarrollan una clasificación sofisticada de las cadenas de valor que incluyen cinco tipos de gobernanza:

- De Mercado, referida a transacciones directas entre vendedores y productores con poca cooperación formal entre las partes.
- Modular, los vendedores crean productos de acuerdo con las especificaciones de los compradores.
- Relacional, existe toma de decisiones equitativas entre actores que confrontan interacciones complejas, existiendo una dependencia mutua.
- Cautiva, donde las relaciones entre empresas jurídicamente independientes está subordinada una a la otra y un líder de la cadena determina las reglas que el resto de los actores deben cumplir.
- Jerárquica, es una empresa verticalmente integrada que controla varias actividades de la cadena, cuando una empresa es propiedad de otra empresa externa.

Por todo lo expuesto hasta aquí, el objetivo de este trabajo es identificar los criterios de sustentabilidad adoptados por toda la cadena y el tipo de gobernanza que se evidencia a través de la misma según la relación entre los actores o eslabones que ejercen el poder.

CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR HORTÍCOLA

La horticultura es una rama de la agricultura que, según la definición de la real Academia española, es la ciencia encargada del cultivo de plantas. Agregaremos a este concepto características propias de la actividad que fueran incluidas por Mac (1961): a) son plantas anuales, bianuales o perennes, b) los órganos de consumo son variados, desde raíces, plantas y frutos, que presentan un gran contenido de agua entre el 85% a 95% y c) tienen una corta duración después de ser cosechados, por lo que deben ser almacenados en frío.

Según el informe final del Instituto Nacional de Educación Tecnológica (INET, 2010), la actividad hortícola en la República Argentina se desarrolla sobre una superficie de 250.000 hectáreas y logra una producción anual que supera las 5.000.000 de toneladas; generando empleo directo a más de 200.000 personas, y de manera indirecta a un número importante de trabajadores involucrados en la industria de la maquinaria agrícola, agroquímicos, herramientas, materiales de embalaje, plásticos, transporte y distribución (mayorista y minorista).

Los sistemas de producción son en su mayoría de origen familiar y se pueden diferenciar en aquellos que producen “hortalizas pesadas”, “hortalizas de hoja” y “hortalizas de fruto”, a campo o en cultivos forzados (bajo cubierta).

La combinación de factores ecológicos, económicos, políticos, sociales, segmentan geográficamente la producción.

El destino principal de las hortalizas es el mercado interno (92-93%). Se estima que en promedio, el 85% del volumen total es consumido en fresco y el 8 % restante es industrializado. Esto muestra la importancia de la existencia de mercados mayoristas cercanos a los centros de producción.

En Córdoba el sector hortícola está conformado mayoritariamente por empresas PyMES con altos niveles de informalidad en términos de empleo e impositivos. Esta condición es un impedimento para acceder al sistema bancario; además, el sector carece de ofertas de seguros por parte de las empresas aseguradoras locales. En los últimos años fue decreciendo el número de productores lo que se debe a varios factores, entre los que se destacan la transformación a producción de granos –específicamente soja-, baja oferta de mano de obra calificada y la transformación de valor productivo a valor inmobiliario de la tierra. Según estudios realizados por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA; 2008), existe un gran desplazamiento de la mano de obra rural a las ciudades. En cuanto a los recursos básicos, el sector utiliza el agua de riego provista por un sistema de canales que es regentado por el consorcio de regantes de la zona norte, cuya única fuente es el Dique San Roque, para mantener los suelos se utiliza la siembra directa como técnica de cultivo y de esta forma se procura su erosión.

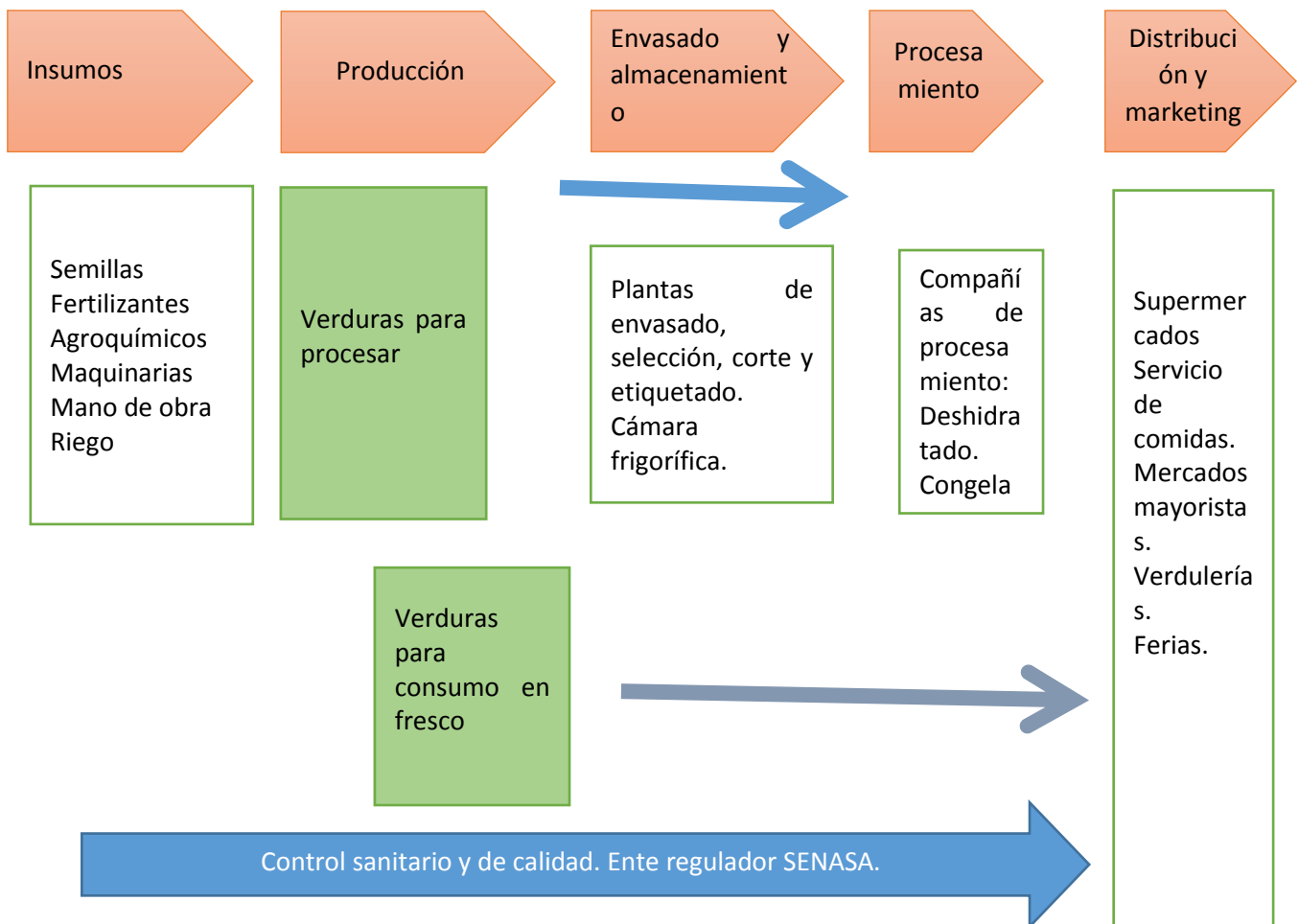
La sustentabilidad de la empresa hortícola ha adquirido una importancia creciente en cuanto a su desarrollo, producción y los diferentes actores que participan en la cadena de valor.

LA CADENA DE VALOR HORTÍCOLA

La Norma ISO 26000 de Responsabilidad Social, indica que la cadena de valor es la secuencia completa o partes de esta que proporcionan o reciben valor, siendo las partes que proporcionan valor los proveedores, trabajadores y contratistas; por otro lado los que reciben valor son los clientes, consumidores.

En la industria hortícola la cadena de valor parte de la provisión de semillas, insumos agroquímicos, maquinaria, tierra o suelo, agua y mano de obra. Esta descripción corresponde a los insumos, siguiendo a Gereffi y Fernandez-Stark (2011) son los inputs que provienen de empresas con características y dinámicas específicas.

Figura 1: Cadena de Valor Global Hortícola, Ciudad de Córdoba, Argentina



La producción hortícola de la Ciudad de Córdoba, se encuentra en los cinturones verdes y ciudades aledañas. El desarrollo de la industria es limitado y no hay un tratamiento pos cosecha que implique almacenamiento y procesamiento en su mayoría. La industria se encuentra en el segmento de la producción.

Fuente: elaboración propia. Adaptada de CGGC, Duke University

A continuación se describe cada uno de los eslabones de la cadena de valor analizada, de acuerdo a la figura 1.

Insumos

En el caso de las semillas, fertilizantes y agroquímicos, las empresas productoras son internacionales y nacionales, en ambos casos con un elevado valor económico agregado marcado por la investigación y el desarrollo. Cabe destacar que el costo es calculado en moneda extranjera y las ventas de este sector se producen en el mercado interno, los productores son tomadores de precios y no pueden influir en las características de estos productos.

Las maquinarias en su mayoría son de producción nacional, pero muchos de sus componentes son importados, dada la tecnología que requieren para su fabricación o el elevado costo que requeriría su producción local. La maquinaria imprescindible en este sector es el tractor, junto a otros accesorios como arados, acoplados, máquinas de curar, entre otros.

El agua es un insumo determinante para esta actividad y es suministrado por el Estado municipal y provincial. También hay legislación impositiva que grava el derecho y el uso, otorgado en este sector por Aguas Cordobesas. Esta empresa provee de riego a través del Dique San Roque según el nivel que presente el mismo, además autoriza la utilización de agua de perforaciones, la misma se extrae de las napas subterráneas, previo análisis que las considere apta para riego.

La técnica de riego utilizada es por inundación, lo que requiere un mayor volumen de agua que otras técnicas como por ejemplo por goteo, esta última requiere una inversión elevada en instalación y equipos como también en capacitación en mano de obra.

La mano de obra es no calificada, generalmente los campos son trabajados por sus dueños y sus familias. Si bien el Gobierno de la Provincia incorporó la especialidad agraria en los colegios rurales, no se logró el impacto esperado de esta política y la producción es llevada a cabo por los dueños quienes suelen contratar trabajadores rurales o peones. La contratación y liquidación de haberes de estos trabajadores está regulada por el estatuto del peón rural.

Producción

En la producción, la mano de obra que participa es la descripta anteriormente. Según el informe del Instituto Nacional de Educación y Tecnología (2010), la totalidad de las explotaciones son familiares, por lo tanto son los mismos propietarios los que se encargan de la preparación del suelo, el desmalezamiento, riego y cosecha.

El empaque estará determinado por la forma de comercialización, que puede ser en fresco o procesada, y por el tipo de cliente. En general hay cajones de medida estándar para productos individuales, paquetes o fardos y bolsas. Estos envases son retornables y existen empresas que se dedican a su producción y fabricación. En Argentina son escasas las que producen envases plásticos y en Córdoba solamente se producen envases de madera, el costo de estos envases es solventado por el productor.

Envasado y almacenamiento

Sólo las grandes empresas tienen plantas de envasado, selección, lavado y corte en el caso de verduras de hoja, siendo las que luego deben preservarse en cámaras de frío.

Hortalizas como el tomate, papa, zanahoria y batata han evolucionado en el proceso incorporando máquinas de lavado, selección por defecto o tamaño y envasado en bolsas de medida estándar que permiten conocer el peso aproximado que contienen y actualmente se tratan de diferenciar con una marca.

Generalmente para el almacenamiento y la conservación de las hortalizas se utilizan depósitos que son grandes galpones que están localizados en los campos de producción.

Procesamiento

El procesamiento de hortalizas es una actividad que está altamente concentrada en unas pocas PyMES y es una industria que se encuentra en pleno crecimiento en el caso de nuestra provincia.

Las empresas procesadoras compran la materia prima al productor a precios muy competitivos, lo que se explica en parte por la estacionalidad de los productos y porque además algunas empresas cuentan con una logística internacional avanzada que les permite abastecerse en diferentes áreas geográficas procurando optimizar el precio de compra considerando los costos totales. Solamente algunas de las empresas procesadoras producen su propia materia prima.

La mano de obra es más especializada y el margen de rentabilidad es mayor que el que se obtiene en los eslabones anteriores de la cadena.

Según el Instituto de Desarrollo Rural de Mendoza (2006) es muy poco lo que se exporta en este segmento, pero comparado con la producción en fresco, es el eslabón que tiene mayor participación en las exportaciones.

Distribución y Marketing

Según lo analizado en un trabajo anterior (Ortiz Figueroa, 2016), el tipo de comercialización en la cadena de valor hortícola puede ser directa o indirecta.

En la comercialización directa el mismo productor vende al consumidor final o a través de un comercio minorista. Se pueden dar los siguientes casos: venta mayorista como productor-consignatario en mercados mayoristas, venta en playa libre en mercados mayoristas, venta directa a super e hipermercados, venta

directa puerta a puerta y finalmente venta en ferias francas, mercados minoristas y verdulerías.

En la comercialización indirecta se pueden presentar las siguientes situaciones: venta a acopiadores mayoristas, venta a un acopiador con distribución organizada a domicilio y también a través de centrales de compra o plataformas logísticas.

Cuando las hortalizas se destinan a industrializarse se compran en el mercado mayorista.

La distribución está diferenciada por el tipo de hortalizas, en el caso de verduras de hoja hay una marcada perecibilidad, por lo cual los mercados distribuidores están cerca geográficamente a diferencia de las hortalizas que tienen una mayor duración y admiten la distribución a mercados más alejados.

El Marketing juega un rol preponderante en el packaging y la marca de los productos.

En el caso de las hortalizas que llegan para consumir en fresco a los supermercados también tienen un precio mucho mayor al que recibe el productor, esto las grandes cadenas lo justifican por el servicio que le brindan al cliente. Según un informe del supermercadismo argentino (2012) el gasto en consumo de los hogares está liderado por alimentos y bebidas en un 34%, de los cuales el 70% de las compras se realizan en supermercados, además la compra de verduras y comidas lista representa un 36%. No fijan estándares de sustentabilidad hacia atrás de la cadena.

Los servicios de comidas que utilizan como materia prima las hortalizas, también representan grandes demandantes en los mercados mayoristas o verdulerías, los nuevos hábitos de alimentación que inducen a la incorporación de frutas y verduras frescas en la dieta diaria hace que hayan incrementado los productos elaborados a base de productos frescos. En este actor vemos uno de los valores agregados mayores y un alto margen de contribución.

Los mercados mayoristas son organizaciones que están reguladas, en el caso de la ciudad de Córdoba por organismos a nivel nacional (Ministerio de agricultura, SENASA), a nivel provincial y a nivel municipal. Son mercados de competencia perfecta sin regulación de precios.

Finalmente, las verdulerías son uno de los mayores compradores de los mercados junto a las personas que venden en las ferias, quienes le cargan al producto los costos de flete, mano de obra de carga y descarga, por lo que el precio de las hortalizas es superior respecto al que lo vende el productor en los mercados mayoristas. Están controladas por la Ordenanza N° 8.246 de Ferias y Mercados, y su Decreto Reglamentario N° 378-C-88, modificatorias 9155 y concordantes 10753, 10882, 11088, 11697 y 11707; estas normas refuerzan el cumplimiento de ley de producción orgánica y definen un conjunto de reglas que deben cumplir a nivel sanitario este tipo de comercios.

Control sanitario y de calidad

En este punto analizaremos la importancia del control sanitario y de calidad que ejerce el gobierno nacional en esta cadena.

En el caso de la comercialización en mercados concentrados de hortalizas, el gobierno nacional exige a los productores que los establecimientos de producción estén autorizados por SENASA, que es un organismo que a través de la Ley 25127 regula la Producción Orgánica en un marco sustentable, mediante el manejo racional de los recursos naturales y sin la utilización de productos de síntesis química (herbicidas, fertilizantes, pesticidas) u otros de efecto tóxico real o potencial para la salud humana, lo cual asegura alimentos sanos y abundantes, mantiene o incrementa la fertilidad del suelo y la diversidad biológica del ambiente y asimismo permite la identificación clara por parte de los consumidores de las características señaladas a través de un sistema de certificación que las garantiza. El establecimiento donde se instalará la planta ya cuenta con la infraestructura requerida y está aprobada por el órgano fiscalizador, por lo que impactará como costo del proyecto solamente el alquiler de dichas instalaciones.

Como se ve en la figura 1; el gobierno nacional a través de este organismo ejerce el dominio de criterios de sustentabilidad en toda la cadena. Axelrod (1997) explica que las funciones de regulación y monitoreo que ejercen las partes externas a las cadenas de valor, son agencias gubernamentales y ONG dedicadas a la certificación de procesos y están facultados para ejercer coacción, por lo tanto son quienes tienen la gobernanza de la cadena.

En el segmento de envasado y procesamiento, se abastece de materias primas (hortalizas) que han sido producidas en el marco de la ley de producción orgánica y agrega en esta etapa de la cadena otras normas como son las certificaciones de calidad.

CONCLUSIONES

A partir del análisis de la cadena de valor hortícola de la ciudad de Córdoba se evidencia que los criterios de sustentabilidad que se dan a través de la misma están fijados por ley, a nivel Nacional (SENASA) para insumos, producción y comercialización y, a nivel municipal (Ordenanza) para la comercialización directa de productores en mercados concentradores y para las verdulerías. La regulación ambiental de este sector es aún incipiente pero la gobernanza de la gestión sustentable de la cadena al interior es ejercida por el gobierno nacional a través de SENASA.

Esta gobernanza es compartida por el gobierno municipal para los mercados concentradores mayoristas, verdulerías y ferias de la ciudad de Córdoba, dándose un caso especial para las grandes cadenas de supermercados en las cuales no se verifican acciones de sustentabilidad respecto a las hortalizas.

La internalización en cada eslabón se observa por la forma en que deben realizar sus actividades y los insumos utilizados para respetar la normativa y así evitar fuertes sanciones penales y civiles.

Aunque se observa que las empresas tratan de cumplir la normativa, cada segmento le da un peso relativo distinto a la trilogía de la sustentabilidad; en los insumos y la producción se prioriza la dimensión ambiental, en el envasado y procesamiento se destacan las dimensiones social y ambiental y en distribución y marketing la dimensión económica.

Un aspecto importante a destacar es que en el eslabón de los insumos no se realizan mediciones de impactos medioambientales, lo que sí se realiza en otros eslabones como el caso de los de procesamiento y de distribución. Es de esperar que, ya sea por normativa o por cooperación de los actores de los distintos eslabones, se estandaricen los criterios para que se extiendan a lo largo de toda la cadena de valor.

De acuerdo a la tipología de gobernanza propuesta por Gereffi, Humphrey y Sturgeon, podemos decir que no se puede identificar a esta cadena de valor con un tipo específico; sí podemos afirmar que se asemeja a la gobernanza de mercado donde las transacciones son directas entre productor y vendedor y hay poca cooperación entre ellos como es en el caso de los mercados concentradores y cautiva en los casos de las empresas procesadoras y supermercados, ya que utilizan su poder para fijar precios y políticas de entrega, como el abastecimiento continuo, transporte con cámaras de frío, lo que aumenta los costos del productor hortícola; además estas grandes cadenas se quedan con las ganancias del intermediario al eliminar ese eslabón en la cadena, comprando directamente a los productores.

BIBLIOGRAFÍA

Buraschi, M. Pertti, M. F. (2012). Aproximación al debate conceptual entre sustentabilidad y Responsabilidad Social Empresaria. Jornadas de Epistemología.

Galopin, G. (2006) Los indicadores de desarrollo sostenible: Aspectos conceptuales y metodológicos. Ponencia. Seminario de expertos sobre Indicadores de Sostenibilidad en la formulación y seguimiento de políticas. Fodepal. Santiago de Chile.

Gereffi, G. (2014). Gloval value chains in a post-Whashintong Consensus World. *Review of International Political Economy*, 21(1), 9-37.

Gereffi, G. y Fernandez-Stark, K. (2011). Global value chain analysis: a primer. Center on Globalization, Governance and competitiveness, USA. Recuperado de: http://cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf

Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political economy*, 12(1), febrero, 78-104.

Instituto Nacional de Educación Tecnológica (INET, 2010). Referenciado en <http://www.inet.edu.ar/>.

Kaplinsky, R y Morris, M (2010 [2002]) *A Handbook for Value Chain Research*. Brighton: Instituto de Estudios de Desarrollo. Versión en Español recuperada de: <https://pablosaraviatasayco.files.wordpress.com/2013/02/kaplinsky-manual-completo-rev-4-2010doc.pdf>

O'Connor, M. (2006). The 'Four Spheres' framework for sustainability. *Ecological Complexity* 3(4), 285-292

Ortiz Figueroa, A. (2016). “Formulación y evaluación del Proyecto: Productos hortícolas procesados”. Trabajo final de Magister. Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de graduados. Córdoba, Argentina.

Porter, E. y Kramer M. (2006). “Estrategia y Sociedad”. Harvard Business Review.

Rocuts, A, Jiménez Herrero, L, y Navarrete P. (2009). Interpretaciones visuales de la sostenibilidad: Enfoques comparados y presentación de un Modelo Integral para la toma de decisiones. *Revista Internacional de Sostenibilidad, Tecnología y Humanismo* 4. Recuperado de: <http://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/8527/rocuts.pdf>

Sánchez, C. O. (2010). “Dirección, administración y gestión de empresas agropecuarias”. Ediciones Cooperativas. Argentina.

Senigaglia, C. (2010). “El desafío de la agricultura sustentable”. INTA

Tobal, A. (2012). “Hacia un sector agropecuario más Sustentable e Inclusivo”. IARSE publicación mensual.

Wilches, R.S. (2004). *Hortalizas frescas precortadas en la Ciudad de Buenos Aires: Estructuras de gobernanza, estrategias y tácticas asociadas*. Estudio de casos múltiples.

UNA POSIBLE CLASIFICACIÓN DE LAS LEYES ECONÓMICAS

Ravier, Adrián

Introducción

¿Qué tipos de leyes económicas produce la ciencia económica? ¿Cuán seguros podemos estar de las afirmaciones que hacen los economistas? ¿Tienen estas leyes una aplicación universal o son sólo aplicables a circunstancias particulares de tiempo y lugar? O en otros términos, ¿son las leyes económicas universales, absolutas, inmutables? ¿o son históricas, provisionales, más o menos exactas? En definitiva: ¿Qué es exactamente una ley científica? Estas son sólo algunas de las preguntas que Joseph Keckeissen (1925-2011) se hizo en su tesis doctoral, dirigida por Israel Kirzner en la Universidad de Nueva York.

Este artículo repasa sus respuestas recorriendo la historia del pensamiento económico y ofrece una posible clasificación para comprender “el significado de las leyes económicas.” (Keckeissen, 1976) En el proceso, corregimos los defectos que consideramos necesarios y hacemos un esfuerzo por actualizar esta tesis desarrollada en 1976 para atender a los aportes surgidos en los últimos 40 años.

La tesis en cuestión se inserta en el campo de estudio de la epistemología, definido como el “estudio del comportamiento, en nuestro caso del conocimiento que obtenemos de la economía. Busca determinar qué tan válido es nuestro conocimiento, qué es lo que realmente sabemos, y qué tan seguros podemos estar acerca de ello.” (Keckeissen, 1976, p. 12)

En estas 227 páginas –que cuenta el libro en español- Keckeissen recorre la historia del pensamiento económico para extraer de los autores más importantes de la disciplina el tratamiento que cada uno de ellos ofreció a un tema tan importante como las leyes económicas. Se excusa el autor, ya desde el comienzo, en que no pudo atender a trabajos que no estén disponibles en inglés, pero logra –a mi modesto modo de ver- sintetizar una extensa literatura y sin notables ausencias.

El capítulo II precisamente busca ofrecer un mapa que sirva de guía para el estudio, preguntándose inicialmente dos cuestiones: 1) cuáles economistas servirán mejor como guía, y 2) de qué modo clasificar la extensa literatura estudiada.

Respecto de la primera pregunta, Keckeissen recorre entonces la historia de la evolución de las ideas, indaga en las obras fundamentales, y extrae referencias esenciales sobre lo que cada uno de estos autores seleccionados reflexionó sobre el significado de las leyes económicas. Respecto de la segunda pregunta, se abre un abanico de opciones acerca de cómo clasificar o agrupar dichas reflexiones.

“Podríamos habernos conformado con usar la clasificación usual (y más simple) de leyes empíricas y teóricas, o lo que Fraser describe como los

aspectos enumerativos y universales de la ley. O siguiendo a Briefs, podríamos haber optado por una triple clasificación de leyes, basadas en los tres métodos de derivación: el método de aislamiento, el holístico, y el matemático (separando luego las leyes econométricas de las matemáticas). Briefs, como hemos señalado, tomó la metodología como criterio para su análisis. Esta solución nos hubiera planteado obvias dificultades. Por un lado, tendríamos que clasificar a Hutchison, el principal exponente del positivismo lógico, en la misma categoría que los institucionalistas; resulta evidente que éstos no comparten ideas similares sobre este tema. ¿Y cómo podríamos distinguir a Friedman de Marshall o de Mises? En el esquema de Briefs todos ellos son aislacionistas, aunque en nuestro estudio hemos mostrado que estos autores ejemplifican tres enfoques muy diferentes: economía sin leyes, ley como tendencia, y leyes absolutas.” (Keckeissen, 1976, p. 218)

De aquí surge la estructura de la tesis que resumimos en el cuadro 1, con cuatro capítulos en los que Keckeissen estudia cada una de estas categorías. En primer lugar, en el capítulo III, estudia a aquellos autores que niegan la existencia de leyes económicas y en su lugar prefieren hablar de postulados o principios. En segundo lugar, estudia a aquellos economistas que aceptan que la ciencia económica puede formular leyes económicas, pero ahora las distingue en leyes económicas débiles (Capítulo IV), normales (capítulo V) y fuertes (capítulo VI). Admite Keckeissen que claramente un autor puede pertenecer a distintas categorías, lo que se manifiesta en la presencia de estos autores en los distintos capítulos.

Cuadro 1: Las leyes económicas en la historia del pensamiento económico

¿Es posible formular leyes económicas? -Clasificación de Joseph Keckeissen-			
No		Si	
La economía sin Ley		La economía con ley	
¿Qué tipos de leyes económicas?			
1. Historicistas alemanes (Roscher, Hildebrand, Knies, Schmoller) 2. Institucionalistas (W. Mitchell, Gruchy) 3. Leyes como reflejo de intereses especiales 4. Economistas modernos y científicos sociales (Cassel, Robinson, Chamberlin, Fisher, Baumol) 5. Filosofía opuesta a la ley (Friedman, Popper, Hayek)	Débiles 1. Leyes empíricas (Kaufmann, Hutchison) 2. Leyes cuantitativas (econometría) 3. Leyes históricas 4. Leyes macroeconómicas (J. M. Keynes) 5. Otras ciencias sociales	Normales 1. Padres fundadores. (Fisiócratas y Adam Smith) 2. Escuela clásica (Ricardo, Malthus, Say, Mc. Culloch, Senior y J. Mill) 3. Clásicos posteriores y Escuela Neoclásica (J. S. Mill, Cairnes, Marshall, J. N. Keynes, J. B. Clark, Seligman, Knight) 4. Escuela matemática (Walras, Pareto, Hicks)	Fuertes 1. Austriacos (Bastiat, Wicksteed, Menger, Böhm Bawerk, Mises, Hayek, Robbins, Rothbard) 2. Marxistas (Weber, Marx, Engels)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la tesis de Joseph Keckeissen

1. La economía sin ley

Algunos economistas, incluso economistas modernos, han optado por dejar de hablar de leyes económicas. Entienden que la economía es una ciencia muy diferente a la física, carente de consensos, que las generalizaciones son apresuradas y prefieren enfocarse en el análisis del mundo real sin un entendimiento teórico previo.

Tal es el caso, en primer lugar, de *los historicistas alemanes* como Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies y especialmente Gustav Schmöller. Este último precisamente mantuvo un debate fundamental con Carl Menger acerca del tema que nos compete conocido en la literatura como el *Methodenstreit*.

Afortunadamente, hoy encontramos *El método de las ciencias sociales* de Carl Menger traducido al español por Unión Editorial, libro en el que el autor considera la cuestión metodológica como “la más urgente de la economía política”, y trabajo en el que logra reivindicar la legitimidad y la primacía de la teoría económica como un imperativo particularmente urgente en esos tiempos, ante el predominio que por entonces ejercía la “Nueva Escuela histórica” sobre el estudio de las ciencias sociales.

Keckeissen incluye también una referencia a *los institucionalistas*, considerando en particular los trabajos de Wesley C. Mitchell y Allan G. Gruchy. Concretamente estos economistas criticaron el intento neoclásico de “aislar los fenómenos de la Estática Económica y descubrir las leyes que los gobiernan.” Pero no sólo se quedaron en ello. Siguiendo a John R. Commons distinguieron entre la verdad última y una verdad adaptable:

“Las verdades pragmáticas dependen del estado actual del conocimiento en un determinado campo científico; a medida que las fronteras de la ciencia se expanden y mejora el estado del conocimiento, las verdades pragmáticas también se alteran, mejoran y se expanden.” (Gruchy, citado por JK, p. 57)

Gruchy es todavía más categórico y ataca el modelo que más adelante vamos a utilizar para describir a marxistas y austriacos:

“Cuando el economista se propone establecer como núcleo de su ciencia un conjunto de principios formales y universales, lo que descubre después es que es imposible recubrir la estructura lógica de su sistema de pensamiento con el tejido de la realidad.” (Gruchy, citado por JK, p. 58)

El tercer grupo de economistas que niegan las leyes económicas son aquellos que las entienden como un factor para alcanzar *intereses especiales*. Keckeissen reconoce que “hasta los economistas socialistas produjeron leyes ‘grandilocuentes’ basadas en ‘intereses y pasiones personales y de clase’, lo cual pervirtió la teoría económica. De ahí que autores como J. A. Hobson, rechazaron las leyes neoclásicas y socialistas (Keckeissen, 1976, p. 61).

Entre *los economistas modernos y los científicos sociales* (Gustav Cassel, Joan Robinson y Edward Chamberlin) también hay quienes se oponen a la ley, prefiriendo otros términos como “teorema”, “proposición”, “postulado” o “principio”, y dejando el término “ley” para casos excepcionales como la “ley de rendimientos”.

Por último, cabe recordar los aportes de Milton Friedman, Karl Popper y Friedrich Hayek, quienes representan según JK *una filosofía opuesta a la ley*. En el caso de Friedman, Keckeissen analiza *la metodología de la economía positiva* (1953), trabajo en el que el autor argumenta que la economía no es un cuerpo de verdades y cánones lógicos de inferencia, sino de proposiciones transitorias y vehículos usados primariamente por su poder predictivo. (Keckeissen, 1976, p. 66) Friedman, a diferencia de los austriacos, enfatiza que no importa tanto la “comprensión”, sino la “predicción”, y al efecto, es poco relevante si los supuestos utilizados como punto de partida son verdaderos o no.

Friedman reconoce sin embargo, que la economía como toda ciencia, necesita de ciertas regularidades o generalizaciones, pero dada la imposibilidad de alcanzar certeza, prefiere llamarlas hipótesis. Poco después que Popper insertara en las ciencias sociales los términos de contrastación y refutación, Friedman introducía la filosofía positivista, como aquella en la cual las hipótesis serán válidas o no en la medida que puedan ser “probadas” en el mundo real a través de la evidencia empírica.

“Considerada como un conjunto de hipótesis sustantivas, la teoría debe juzgarse por su poder predictivo respecto de la clase de fenómenos que pretende ‘explicar’. Sólo la evidencia empírica puede mostrar si es ‘correcta’ o ‘incorrecta’ o, mejor aún, si es tentativamente ‘aceptada’ como válida o ‘rechazada’... La única prueba relevante de la *validez* de una hipótesis es la comparación de sus predicciones con la experiencia... La evidencia empírica nunca puede ‘demostrar’ una hipótesis; sólo puede fracasar en refutarla.” (Friedman, citado por Keckeissen, 1976, p. 71)

Al efecto, Friedman basó gran parte de su trabajo en la teoría o ecuación cuantitativa de Fisher, y dedicó gran parte de su vida a mostrar evidencia empírica que confirmara su *validez* y utilidad en la predicción. (Ravier, 2012b)

En el mismo sentido, Popper insistió que las generalizaciones nunca podían ser demostradas o verificadas en forma concluyente, y sólo son retenidas hasta que sea encontrada otra proposición menos insatisfactoria que tome su lugar. “Debemos considerar *todas las leyes o teorías como hipótesis o conjeturas*; es decir, como suposiciones.” (Popper, citado por Keckeissen, 1976, p. 75) Popper no niega que la “verdad” exista, pero no es posible para nosotros estar seguros de haberla alcanzado, y ni siquiera tener certeza de habernos aproximado.

Pero Popper dirá más tarde que la “inseguridad” parcial –sin caer en el relativismo– que tenemos sobre las leyes económicas, es la misma que tenemos sobre todas las ciencias, incluso la física, lo que nos deja –en este sentido– con un monismo metodológico fundamental. La economía no debe abandonar el uso del término “ley” porque no podamos ser capaces de alcanzar plena certeza en el mensaje que transmiten.

Por el lado de Hayek, Keckeissen enfatiza su aporte al observar las leyes en ciencias sociales como *fenómenos complejos*.

“El término ‘ley’ sólo es útil para descubrir las relaciones económicas más simples, resultando inadecuado a medida que la ciencia progresa de los modelos más simples hacia los más complejos. Puesto que los fenómenos sociales requieren de un ‘número de variables distintas’ mucho mayor que lo requerido en los fenómenos físicos, no es posible teorizar acerca de los primeros si nos encasillamos en el marco de referencia de una metodología científica simple” (Keckeissen, 1976, p. 76)

Aquí tenemos un *dualismo metodológico*, dado que en las ciencias sociales, a diferencia de la física, no se nos permite aislar al objeto de estudio para concentrarnos en la relación causal que existen entre dos o unas pocas variables. El mundo social es entonces mucho más complejo que el laboratorio, lo que nos obliga a buscar métodos diferentes de estudio.

Para cerrar esta sección, debemos reconocer dos puntos. Por un lado, que aun estos científicos sociales que Keckeissen estudió con profundidad no dedujeron de esta *filosofía* que la economía sería incapaz de elaborar o descubrir leyes económicas. Por el contrario, con las aclaraciones pertinentes, los tres autores defendieron las leyes económicas científicas para esta disciplina. Por otro lado, si bien notamos hoy una posición positivista en la mayor parte de los economistas, esto no significa que la profesión descrea de las leyes económicas. El positivismo encajará en la próxima sección con una versión débil de ley económica, en particular con las leyes empíricas o econométricas.

2. La economía empírica y las leyes económicas débiles

El capítulo IV abre el análisis del trabajo de aquellos economistas y escuelas de economía que utilizan el concepto de ley económica como herramienta de estudio en su análisis de la realidad. En este primer caso, nos concentraremos en las leyes débiles, representando con esto a regularidades menos pretenciosas que las renombradas leyes clásicas, y que no dependen de una rigurosa metodología *a priori*. En otros términos, los economistas e historiadores que se agrupan a continuación no han señalado que las leyes descubiertas sean de carácter universal o que sean inmutables, sino que se trata de la relación entre dos o unas pocas variables con validez “local” a las circunstancias de tiempo y lugar específica en donde fue encontrada o descubierta. Siguiendo la distinción de Schultz o de Jevons, entre leyes teóricas y exactas por un lado, o leyes aplicadas y empíricas por otro, las leyes débiles se corresponden con estas últimas. Lo relevante aquí es que “las leyes teóricas son generales, atemporales y abstractas, mientras que las leyes empíricas son detalladas, concretas e involucran sucesión temporal” (Keckeissen, 1976, p. 93) Nosotros vamos a disentir con esta visión en la sección 4.

En primer lugar, Keckeissen destaca *las leyes empíricas basadas en métodos inductivos simples de recopilación de información*. Estos autores suelen construir sus generalizaciones basadas en datos fácticos. Al respecto F. Kaufmann y T. W. Hutchison se han destacado por sus críticas a la economía pura (al estilo Kant), y su énfasis en observaciones concretas. Hutchison incluso distingue entre ciencia y pseudo-ciencia, indicando que las primeras tratan sobre regularidades del mundo real, mientras que las segundas se ocupan de

proposiciones generales que son deducidas introspectivamente y que no pueden ser verificadas en el mundo externo.

En segundo lugar, Keckeissen analiza *las leyes empíricas que surgen de la econometría como herramienta de análisis*. Está claro que la econometría puede cuantificar la relación que existe entre dos variables, pero no puede ofrecer causalidad a esa relación. Cuando Keckeissen se refiere a los econométricos, se refiere especialmente a aquellos autores que utilizan la herramienta sin un modelo teórico detrás, aspecto que tiende a ser corregido en las décadas posteriores a que la tesis fuera escrita.

En tercer lugar, Keckeissen estudia *las leyes históricas que surgen directamente de los datos, sin basarse en teorías preexistentes*. Keckeissen nos recuerda la crítica de Mises al señalar que “la tesis historicista según la cual el historiador no necesita conocer los problemas de la economía y debe prescindir de ellos ha arruinado el trabajo de varias generaciones de historiadores. El efecto del historicismo fue aun más perjudicial para aquellos que llamaban investigación económica a sus propios estudios sobre las diversas condiciones sociales y comerciales.” (Mises, 1957, p. 257)

Los macroeconomistas, por su parte, también desarrollan ciertas *leyes macroeconómicas*. En el caso de Keynes, por ejemplo, se destaca la “propensión a consumir” o el “multiplicador”. (Keckeissen, 1976, p. 124) Keckeissen dedica cierto espacio a discutir el caso de la Curva de Phillips señalándolo como “un ejemplo de estadística aplicada que no se basa en doctrinas económicas tradicionales.” (Keckeissen, 1976, p. 94) De nuestro lado, aceptamos la crítica si identificamos como Curva de Phillips únicamente a aquella elaborada por el propio Phillips en 1958, de pendiente negativa. Pero si avanzamos a desarrollos posteriores como el de Friedman (1977), me parece que la Curva de Phillips monetarista, vertical, sí está basada en un cuerpo teórico formal. Este caso es de especial interés para quien escribe porque justamente desarrollé en mi tesis doctoral una versión Austriaca de la Curva de Phillips de pendiente positiva, que es consistente con el enfoque teórico de Viena en lo que refiere a la teoría del capital y de los ciclos económicos (Ravier, 2010 y 2013).

En su análisis de estas *leyes económica débiles*, Keckeissen se presenta crítico, señalando que “ningún principio universal fue descubierto por estos economistas. Muchas de sus ‘leyes’ fueron modelos *ad hoc*, con fundamentos endebles y sin contacto con el resto de la teoría económica, y sin relación alguna con una definición rigurosa de la ciencia económica.” (Keckeissen, 1976, p. 130)

3. La economía clásica/neoclásica y las leyes económicas normales

El capítulo V Keckeissen lo destina al estudio de las *leyes económicas normales*, recordándonos las leyes “clásicas” de la producción, del valor y del precio, de la oferta y la demanda, del consumo y de la distribución. “Estas leyes son claramente de otro calibre que las leyes débiles” citadas arriba. (Keckeissen, 1976, pp. 131-132)

“Están basadas en postulados firmes y se derivan generalmente de un riguroso argumento deductivo o matemático. Se supone que describen lo que sus autores consideran como condiciones económicas normales, o

un estado de equilibrio. [...] Los economistas han estado formulando (y reformulando) leyes económicas normales desde los tiempos de Ricardo. Aunque el siglo XIX podría considerarse la época dorada de este concepto de ley, existen no obstante autores modernos que también se expresan en este estilo. Por tanto, no es la cronología *per se* la que constituye la línea divisoria entre las leyes normales y las otras dos categorías, sino, como veremos, el ‘paquete’ entero de supuestos, postulados y métodos que los diversos autores, independientemente de la época, han incorporado en las mismas.” (Keckeissen, 1976, p. 132)

¿Qué autores se agrupan aquí? El cuadro 1 también nos brinda la respuesta. Son los padres fundadores de la economía (fisiócratas y Adam Smith), la Escuela Clásica (especialmente David Ricardo, Robert Malthus, Jean Baptiste Say, Mc. Culloch, Nassau W. Senior y James Mill), los Clásicos posteriores y la Escuela Neoclásica (John Stuart Mill, John E. Cairnes, Alfred Marshall, John Neville Keynes, John Bates Clark, Edwin Seligman y Frank Knight) y la Escuela Matemática (en particular León Walras, Vilfredo Pareto y John Hicks).

“Debemos reconocer como fundamento una ciencia positiva de la economía política que se ocupa exclusivamente de lo que es, y que busca determinar leyes económicas.

Al postular, entonces, la posibilidad de una ciencia de la economía política, lo único que queremos decir es que es posible descubrir leyes generales de los fenómenos económicos, coordinar estas leyes, y explicar hechos económicos específicos por medio de ellas.” (John Neville Keynes, citado por Keckeissen, 1976, p. 135)

Y más adelante agrega:

“La economía es necesariamente una ciencia de causa y efecto.” (John Neville Keynes, citado por Keckeissen, 1976, p. 167)

O en palabras de John Stuart Mill:

“Lo que sucede una vez, sucederá de nuevo, bajo circunstancias suficientemente similares.” (J. S. Mill, citado por Keckeissen, 1976, p. 168)

En este caso, el análisis se enfoca en un *homo oeconomicus*, donde el “hombre” básico no cambia y su naturaleza es “invariable y perenne”. A partir de él se deducen regularidades y están dispuestos a plantear proposiciones “inverificables” en el sentido de Hutchison, como premisas en su razonamiento. Aunque muchos de ellos enfatizan la importancia de la inducción y de estudios empíricos, la mayor parte de sus aportes son de tipo analítico. (Keckeissen, 1976, p. 136)

Estos economistas tenían que basarse en algún principio fundamental, una “fuerza unificadora” o “cimiento” para las estructuras que erigían. En ello no hubo consenso: algunos basaron su estructura en el derecho natural; otros en el

utilitarismo clásico; otros en modernos principios de racionalidad.” (Keckeissen, 1976, p. 137) Desde ya que el debate acerca de cuál de estos principios debiera ser el cimiento de la ciencia económica permanece abierto entre los defensores de las leyes normales.

Un concepto central aquí resulta el “valor normal” al cual tiende la economía, que con el tiempo –a partir de Marshall y Walras- se ha convertido en el concepto de “equilibrio”.

“Smith y Ricardo hablaban de un valor ‘natural’. John Stuart Mill interpretaba este valor como un punto ‘en torno al cual el valor oscila, y hacia el cual siempre tiende a retornar; el valor central, hacia el cual, como lo expresa Adam Smith, gravita constantemente el valor de mercado de cualquier cosa; cualquier desviación es sólo una irregularidad temporal que, desde el momento en que se presenta, pone en movimiento fuerzas tendientes a corregirlo.’ Este punto, decía Mill, es el centro de todas las oscilaciones, así como el nivel del mar es la norma teórica para el océano. Marshall repetía este mismo pensamiento.” (Keckeissen, 1976, p. 141)

Para estos economistas las leyes eran de aplicación universal. Frank Knight, por ejemplo, explicaba que “existe una ciencia de la economía, una ciencia verdadera y exacta, que se expresa en leyes tan universales como las de la matemática y la mecánica.” (Knight, citado por Keckeissen, 1976, p. 164)

“Say escribió que ‘las máximas de la Economía Política son inmutables’. Cairnes se burlaba de los ‘burdos intentos de anular las leyes de la naturaleza’ y Laughlin hablaba de lo inútil que resulta ‘pelearse’ con dichas leyes. Neville Keynes, sin embargo, reconocía que ‘aunque las fuerzas de la competencia podrían usualmente ejercer una influencia preponderante en el mundo económico, no poseen la universalidad y la necesidad que aquí se les atribuye.’” (Keckeissen, 1976, p. 169)

Cuando estas leyes no se cumplían, estos economistas se escudaban en que el mundo es dinámico, perversiones que para John Bates Clark podrían deberse al monopolio, al desgobierno, a las guerras o la anarquía. “Las fricciones de este tipo”, afirmó, “van de la mano con la dinámica, y no existen en el estado estático.” (Clark, citado por Keckeissen, p. 165) Con ello, estos autores estaban señalando ciertas *hipótesis auxiliares* fundamentales –concepto que trabajaremos más adelante-, en especial en referencia al *marco institucional*, en el que las leyes económicas tendrán lugar.

Esta cita de Clark sobre el mercado laboral ilustra el caso:

“Los salarios en el mundo práctico, con todos sus cambios radicales y con todas las fricciones que entorpecen la acción de la ley pura, de hecho fluctúan en torno a los estándares estáticos; y las variaciones respecto de estos niveles están, ellas mismas, *sujetas a una ley*.” (Clark, citado por Keckeissen, 1976, p. 166)

A lo que Toynbee agrega:

“Enséñenles [a los obreros] que el nivel de salarios no es el resultado de causas accidentales, controlables por los hombres, sino de grandes leyes naturales más allá de su control, y todo marchará bien.” (Toynbee, citado por Keckeissen, 1976, p. 174)

De ahí que Keckeissen advierte que “el conocimiento de las leyes económicas [clásicas o normales] es útil para la conducción del estado” (Keckeissen, 1976, p. 174), o para ser más preciso, para conducir la política económica. Agrega además que estas leyes “han sobrevivido admirablemente, y la mayoría de ellas aparecen en los textos modernos, aunque a menudo sin el epíteto de ‘ley’.” (Keckeissen, 1976, p. 178).

4. La economía austriaca/marxista y las leyes económicas fuertes

Como ya hemos visto, los clásicos han sido los primeros economistas en formular leyes económicas –Keckeissen sintetizó arriba como “normales”-, pero a partir de sus escritos, surgieron otras escuelas o tradiciones que reelaboraron la doctrina económica en un sentido algo diferente.

La revolución marginal no fue exclusivamente una refutación de la teoría del valor-trabajo y el origen del marginalismo. Fue mucho más que eso. El marginalismo vino acompañado de la economía moderna, que si bien se basó en la ley de utilidad marginal y otras leyes clásicas como esencia del cuerpo teórico, también focalizó la atención en ciertos debates metodológicos fundamentales para la disciplina. Los economistas, a partir de 1776 lograron mostrar a la economía como una ciencia independiente del resto de las ciencias sociales, pero a partir de 1871 dieron un paso más señalando que la economía científica era bastante más que “simple historia”, una ciencia que tenía sus propias leyes de carácter universal y su propio lenguaje. Esto fue precisamente uno de los máximos objetivos de la obra de Carl Menger (1884).

Por supuesto que no todos aceptaron la revolución marginalista. Marx y sus seguidores elaboraron una fuerte resistencia en pro de la teoría del valor trabajo, aunque existe un amplio consenso en economía sobre el fracaso de aquellos intentos.

Keckeissen define las *leyes económicas fuertes* en el sentido que le dieron precisamente los austriacos y los marxistas, como leyes aprioristas, válidas en todo tiempo y en todo lugar.

Entre los austriacos Keckeissen coloca en una misma bolsa a Carl Menger, Eugen von Böhm Bawerk, Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, aunque no me parece correcto incluir a este último en el grupo. Keckeissen incluye, además, a Frederic Bastiat, Philip Wicksteed y Lord Lionel Robbins, siendo este último quizás quien mayor éxito alcanzó en el campo de la metodología apriorista. Si bien no lo hace al comienzo, luego Keckeissen agregará referencias a Murray Rothbard y Fritz Machlup, autores que para nosotros resultan centrales más adelante.

“Estas leyes no son, en ningún sentido, empíricas, históricas, matemáticas o estadísticas. Más bien, son generadas mediante deducción lógica a partir de un número limitado de postulados básicos,

siendo el más importante el postulado de que el hombre escoge los medios más aptos para lograr sus fines (Robbins) o de que actúa a fin de mejorar sus circunstancias (Mises). Aunque tiene libertad de decidir entre cursos de acción alternativos al intentar mejorar sus condiciones de vida, el hombre en su conducta necesariamente (e invariablemente) obedece ciertas regularidades formales que pueden determinarse por medio de razonamiento discursivo a partir de postulados fundamentales.” (Keckeissen, 1976, p. 182)

Keckeissen coloca entre los supuestos austriacos a la racionalidad, aunque hay que señalar que este racionalismo no tiene nada que ver con el de los modelos de equilibrio general, ni con los modelos más modernos de expectativas racionales. El sentido de racionalidad austriaco prefirimos definirlo como “humanamente racional”, representando con ello, un sentido de racionalidad imperfecto, compatible con la incertidumbre. En aclarar estas diferencias han trabajado especialmente Mario Rizzo y Gerald O’Driscoll en un libro que ya constituye un clásico. (Raviera, 2012c)

Los marxistas y algunos enfoques heterodoxos, por su parte, coinciden con los austriacos en la posibilidad de descubrir leyes aprioristas, así como en la crítica austriaca a los modelos de equilibrio, los supuestos ideales de la mayoría de los modelos neoclásicos o la presunción de conocimiento.

En un modo similar a las leyes normales o clásicas, las leyes de Marx “regulan la producción capitalista, lo mismo que la división del trabajo y la eficiencia de la mano de obra. Otras leyes definen la naturaleza, la circulación y el intercambio de mercancías.” (Keckeissen, 1976, p. 202) Aunque debemos agregar que la ley económica fuerte marxista “se basa en su propia filosofía, el materialismo dialéctico, y está enraizado en su propia base meta-económica, el materialismo histórico.” (Keckeissen, 1976, p. 197)

“La validez de las leyes marxistas dependerá, entonces, de la aceptación de una larga serie de doctrinas, tales como (para enumerar sólo unas pocas): la teoría del valor-trabajo, la plusvalía, capital variable y constante, la creciente miseria del proletariado, el ejército industrial de reserva. Dados estos supuestos, se deduce lógicamente un formidable sistema de leyes.” (Keckeissen, 1976, p. 201)

Sintetizando, Keckeissen presenta las leyes económicas austriacas y marxistas como inexorables, eternas o apodícticas.

“Nunca se intenta explicar sus excepciones o limitar su aplicabilidad, una vez establecidas sus condiciones de aplicación.

En su propio contexto son universales, causales, necesarias y, al menos en el caso austriaco, teleológicas. Hay mucho menos énfasis en la cuantificación o en la verificabilidad.” (Keckeissen, 1976, p. 208)

5. Una nueva clasificación de las leyes económicas

El cuadro No. 1 se construyó intentando respetar el planteo original de Keckeissen en su tesis doctoral. El cuadro No. 2 reconstruye esta posible clasificación de las leyes económicas, atendiendo a una serie de diferencias que consideramos sustanciales.

Cuadro 2: Nuestra clasificación de las leyes económicas

¿Es posible formular leyes económicas?			
-Nuestra clasificación-			
No		Si	
La economía sin Ley		La economía con ley	
¿Qué tipos de leyes económicas?			
1. Historicistas alemanes (Roscher, Hildebrand, Kries, Schmoller) 2. Institucionalistas (W. Mitchell, Gruchy) 3. Economistas modernos y científicos sociales (Cassel, Robinson, Chamberlin, Fisher, Baumol, Mankiw)	Empíricas 1. Leyes empíricas (Kaufmann, Hutchison) 2. Leyes cuantitativas (econometría) 3. Leyes históricas 4. Leyes macroeconómicas (J. M. Keynes) 5. Otras ciencias sociales	Teóricas (Lógica deductiva) 1. Padres fundadores (Cantillon, Turgot y Adam Smith) 2. Escuela clásica (Ricardo, Malthus, Say, Mc. Culloch, Senior, J. Mill, J. S. Mill, J. E. Cairnes)	Parten de supuestos 3. Clásicos posteriores y Escuela Neoclásica (Marshall, J. N. Keynes, J. B. Clark, Seligman, Fisher, Knight, Friedman, Stigler, Phelps, Lucas, Barro, Sarjent, Kydland, Prescott) 4. Escuela matemática (Walras, Pareto, Hicks, Samuelson)
		Parten de Axiomas 3. Austriacos (Menger, Böhm Bawerk, Mises, Robbins) 3.1 Apriorismo extremo (Rothbard y Hoppe) 3.2 Apriorismo moderado (Machlup, Hayek, Zanotti, N. Cachanosky) 4. Marxistas (Weber, Marx, Engels)	

En primer lugar, efectivamente una parte de la profesión descrea que sea posible formular leyes económicas. Hasta donde tenemos conocimiento ya no se observan economistas que declaren abiertamente influencia historicista o institucionalista, en los términos expresados por Keckeissen –lo que puede considerarse una victoria de Menger en el debate sobre el *Methodenstreit*. Pero sí resulta frecuente encontrar economistas que hablan en términos de postulados o principios, lo que es una costumbre cada vez más arraigada. El libro de Gregory Mankiw, por ejemplo, lleva precisamente este título “Principios de economía”, y no es un caso aislado. Al recorrer el manual la mención de leyes económicas brilla por su ausencia, además de dedicar un escaso espacio a la metodología, limitándolo a explicar por qué los economistas utilizan modelos y supuestos, o por qué diferimos al recomendar políticas económicas. Si este renunciamento se debe a cierto convencimiento de parte de la profesión, o a ignorancia o desinterés por estos temas, es un aspecto que deberán estudiar los sociólogos de la ciencia. Dicho eso, no parece correcto incluir a Popper, Friedman y Hayek entre autores que rechacen el uso de leyes económicas. Nos parece que llegar a esa conclusión requiere de una observación parcial de sus escritos.

En segundo lugar, no nos parece conveniente la clasificación en leyes débiles, normales y fuertes. Más bien, preferimos la distinción original entre leyes empíricas y teóricas, porque hace referencia directa al modo en que los epistemólogos de la economía han tratado la cuestión. Corresponde referenciar aquí el famoso debate entre Machlup y Hutchison que Gabriel Zanotti (1982) reseña en sus *Caminos Abiertos*.

Los econométricos, sin embargo, ya no practican sus estudios cuantitativos en ausencia de teoría. Por supuesto que aun persiste el trabajo empírico, y hasta podríamos señalar que lamentablemente abunda en algunas revistas científicas, pero no es el caso de los econométricos más experimentados. Al efecto, podemos citar el famoso manual de Alpha Chiang cuando concluye que —el trabajo estadístico necesita de la teoría económica como guía, en orden a determinar la dirección de investigación más relevante y fructífera (Chiang 1987, p. 6), o también a Clive Granger en su libro *Construcción de modelos empíricos en economía*, cuando afirma que —la construcción de un modelo será un trabajo en equipo, con aportaciones de teóricos, datos, y economistas que estén al tanto de los hechos locales o de las limitaciones institucionales relevantes. Cuando más grandes se hacen los proyectos más se resalta la necesidad del trabajo en equipos (Granger 2007, p. 71).

Lo mismo puede decirse de los macroeconomistas. Es cierto que Keynes formuló algunas leyes psicológicas en su Teoría General (1936), pero hoy en esa disciplina hay un profundo interés por desarrollar microfundamentos a la macroeconomía basada en teorías y modelos económicos bien establecidos.

No podemos decir lo mismo, lamentablemente, de los historiadores. Las Facultades de Humanas donde el historiador se forma descreen de la teoría económica, o su utilidad para hacer trabajo empírico. En algunos casos, se aferran a la economía marxista para sustentar la causalidad de las variables en las que se basan sus propuestas de investigación, lo que va en una línea opuesta al modo de pensar y trabajar de la mayor parte de la profesión, rechazando incluso los consensos básicos de la economía.

Como un tercer factor de importancia, podemos ahora volver la atención sobre las leyes económicas teóricas. Nos parece difícil identificar a los autores clásicos con lo que Keckeissen denominó como leyes normales y fuertes. Zanotti, por ejemplo, ha señalado en sus *Caminos Abiertos* que la raíz del pensamiento axiomático deductivo se encuentra en autores como Senior, Mill y Cairnes. No es correcto afirmar que el pensamiento clásico sustenta necesariamente la metodología y el quehacer de los economistas con sus modelos y supuestos actuales. En el cuadro No. 2 se presenta a estos autores clásicos, incluyendo a los padres fundadores, como iniciadores de una tradición donde las leyes económicas teóricas, de aplicación universal, se vuelven el objetivo a descubrir.

Dicho esto, hay que señalar como cuarto factor las llamativas ausencias de Cantillon y Turgot como dos autores fundamentales al analizar la epistemología de la economía. Cantillon, por ejemplo, teoriza en toda su obra a través de una lógica deductiva, de causa y efecto, que adelanta gran parte del pensamiento moderno. Friedrich A. von Hayek explica que Cantillon utiliza consistentemente el término “natural” —unas treinta veces en todo el *Essai*— para expresar esta relación de causa y efecto o, en otras palabras, como una explicación científica causal. De allí uno puede comprender que este término esté presente incluso en el título del ensayo. (Hayek, 1985, p. 223)

Otra característica central de este *Essai* es la integración de sus treinta y cinco capítulos, separados en tres partes. Cantillon, con una paciencia asombrosa, presenta los contenidos secuencialmente, jamás adelanta argumentos o hipótesis que no se desprendan de lo dicho previamente. En tal sentido Jevons afirma que “[e]l *Essai* es mucho más que un simple ensayo o recopilación de ensayos inconexos, como los de Hume. Se trata de un estudio sistemático y bien

articulado, que en forma concisa abarca la casi totalidad del campo de la Economía, con excepción de los impuestos. (Jevons, en Cantillon 1734, p. 212)

Es digno de mención, en su segunda parte, cómo comienza analizando una *economía de trueque*, para luego introducir el dinero, en lo que hoy sería una *economía de cambio indirecto*. Algo similar podemos decir de la economía internacional, analizando primero, en las partes primera y segunda del *Essai*, una *economía cerrada*, para luego pasar a estudiar, en la parte tercera, una *economía abierta*. Al respecto, en el capítulo VII de la primera parte, señala:

“Evidentemente en las grandes ciudades existen a menudo empresarios y artesanos que viven del comercio exterior, y, por consiguiente, a expensas de los propietarios de tierras en país extranjero: *pero hasta ahora me limito a considerar un solo Estado, en relación a su producto y a su industria, para no complicar mi argumento con circunstancias accidentales.*” (Cantillon, 1734, p. 38)

Otro aspecto metodológico es su utilización del método de abstracción o de construcción imaginaria. Más específicamente, sorprende cómo en la misma página de la última cita, utiliza prematuramente el *Ceteris Paribus*. Sólo a modo de ejemplo:

“La tierra pertenece a los propietarios, pero sería inútil para ellos si no se cultivase. Cuanto más se la trabaje, *en igualdad de circunstancias*, mayor será la cuantía de sus productos; y cuando más se elaboran estos productos, *siendo iguales todas las cosas*, mayor valor poseerán como mercancías.” (Cantillon, 1734, p. 38)

Y colocando atención ahora sobre la búsqueda de leyes universales, Cantillon habla, prematura y explícitamente en la siguiente cita de “reglas válidas para todos los tiempos”:

“Tanto si el dinero es raro como si es abundante en un Estado, la proporción indicada no variará mucho, porque en los Estados donde el dinero es abundante, las tierras se arriendan a más alto precio, y a un canon más bajo allí donde el dinero es más escaso, *regla ésta que siempre se revelará como válida para todos los tiempos.*” (Cantillon, 1734, p. 87, la cursiva es nuestra)

En otro lugar, concluimos en base a lo señalado que el *Essai* de Cantillon presenta, quizás sin saberlo y no siempre de forma explícita, algunas novedosas manifestaciones epistemológicas de la economía, en su tiempo, en relación con el actual conocimiento de la filosofía de la ciencia. (Ravier, 2011b)

Si volcamos la atención ahora sobre las leyes económicas modernas, podemos distinguir entre la línea predominante que acostumbra elaborar modelos que parten de supuestos bien establecidos, y al menos dos líneas heterodoxas –al menos en lo que refiere a metodología– como la austriaca y la marxista. Los marxistas, como ya se explicó más arriba, parten de una serie de axiomas a partir de los cuales se deducen lógicamente todo el cuerpo de pensamiento. En el enfoque austriaco, sin embargo, creemos necesario distinguir entre dos enfoques alternativos, lo que va a constituir un quinto factor esencial para distinguirlos del planteo de Keckeissen. Por un lado, se observa un apriorismo

extremo, que surge de los trabajos de Murray Rothbard, y por otro, un apriorismo más moderado, que parte de los escritos de Fritz Machlup, y que recientemente tuvo una expresión refundadora en un escrito de Gabriel Zanotti y Nicolás Cachanosky (2014).

Sintéticamente Rothbard estaría planteando 1) que el axioma fundamental y las premisas de la economía son absolutamente verdaderos; 2) que los teoremas y conclusiones deducidos por las leyes de la lógica a partir de esos postulados son por tanto absolutamente verdaderos; 3) que en consecuencia, no hay necesidad de testeo empírico, ni de las premisas ni de las conclusiones; 4) que los teoremas deducidos no podrían ser testeados, aun cuando ello fuera deseable.

Por un lado hay que señalar que es cierto en el enfoque austriaco que el axioma praxeológico central es verdadero en el sentido de “no hipotético”. Segundo, es cierto también que lo deducido lógicamente a partir de un axioma verdadero es verdadero también, si no hay un error lógico. Es cierto entonces que no hay necesidad de testeo empírico, y coincidimos en que los teoremas deducidos no pueden ser testeados.

Pero el punto planteado por Zanotti-Cachanosky consiste en señalar que el pasaje de la praxeología a la cataláctica, en términos austriacos, requiere de una serie de “condiciones del mundo real”.

Ejemplo de esto es el principio de maximización monetaria. No podemos asumir “a priori” que ante un precio más bajo las personas necesariamente aumentarán la cantidad demandada de un bien. Sí podemos decir que si se cumple el principio de maximización monetaria, ante un precio más bajo las personas necesariamente aumentará la cantidad demandada de un bien. Dicho un poco más completo, el pasaje desde los axiomas hacia la economía pura de mercado requiere de hipótesis auxiliares sociológicas, económicas e institucionales que ya fueron detalladas en la bibliografía. (Zanotti, 2009)

La existencia de un núcleo praxeológico central no falsable tampoco debería escandalizar a los epistemólogos de la economía moderna. Que el núcleo no sea directamente falsable, no significa que sí sea falsable indirectamente, en conjunto con las condiciones iniciales y las hipótesis auxiliares; aunque a partir de Popper más que “verificar”, debiéramos sustituir el concepto por “ilustrar” la teoría en casos concretos.

Este apriorismo moderado, en definitiva, es un planteo lakatosiano de la economía, con un programa de investigación a modo de estructura, progresivo, que debería recibir atención de parte de la profesión pues no niega ni el uso de modelos económicos, ni el trabajo de econométricos e historiadores, sino que más bien los integra en su estructura para explicar y predecir.

Bibliografía

Cantillon, Richard (1734), *Ensayo sobre la Naturaleza del Comercio en General*, Fondo de Cultura Económica, México.

Chiang, Alpha C. (1987), *Métodos fundamentales de economía matemática*, 3ª ed. México: McGraw-Hill Interamericana.

- Friedman, Milton (1977), "Nobel Lecture: Inflation and Unemployment". *Journal of Political Economy*, 85, no. 3: 451–472. Traducido al español en *Paro e Inflación*, Unión Editorial, Madrid.
- Friedman, Milton (1967) [1953], "La metodología de la economía positiva", en *Ensayos sobre economía positiva*, pp. 9-44. Madrid: Gredos.
- Granger, Clive W. J. (2007), *Construcción de modelos empíricos en economía*. Madrid: Marcial Pons.
- Hayek, Friedrich (1985), "Richard Cantillon", *The Journal of Libertarian Studies*, Vol. VII, No. 2 (Fall 1985).
- Keckeissen, Joseph Edward (2014), *¿Qué significan las leyes económicas?*, Universidad Francisco Marroquín, Guatemala. Traducido al español por Julio H. Cole. Título de la versión en inglés: *The Meanings of Economic Law*, Tesis doctoral en la Universidad de Nueva York, 1976.
- Machlup, Fritz (1955) "The Problem of Verification in Economics," *Southern Economic Journal*, 22 (1955): 1-21.
- Menger, Carl (2006) [1884], *El método de las ciencias sociales*, Unión Editorial, Clásicos de la Libertad, Madrid.
- Mises, Ludwig von (1957), *Teoría e Historia*, Unión Editorial, Madrid.
- Mises, Ludwig von (1966), *La Acción Humana*, Unión Editorial, Madrid.
- Popper, Karl R. (1967). *El desarrollo del conocimiento científico: conjeturas y refutaciones*, Buenos Aires, Paidós.
- Ravier, Adrián (2010), *En busca del pleno empleo. Estudios de macroeconomía austriaca y economía comparada*, Unión Editorial, Nueva Biblioteca de la Libertad, No. 41, Madrid.
- Ravier, Adrián (2011a), "The History of Thought in the Education of an Economist," *Laissez Faire*, 33, Universidad Francisco Marroquín.
- Ravier, Adrián (2011b), "El Essai de Richard Cantillon", *Laissez Faire*, No. 35, Universidad Francisco Marroquín, septiembre de 2011.
- Ravier, Adrián (2011c), Reseña al libro de Gabriel J. Zanotti, "El Método de la Economía Política", *Revista Criterio Libre*, No. 14, Universidad Libre de Colombia, Bogotá, 2011, pp. 43-64.
- Ravier, Adrián (2012a) - *Lecturas de Historia del Pensamiento Económico*, Unión Editorial, colección de la Universidad Rey Juan Carlos, Madrid.
- Ravier, Adrián (2012b), "Estudio preliminar" al libro de M. Friedman, *Paro e Inflación*, Unión Editorial, colección Laissez Faire, Madrid.
- Ravier, Adrián (2012c), "El marco analítico subjetivista en la economía del tiempo y de la ignorancia", *RIM*, No. 56, ESEADE, mayo de 2012.
- Ravier, Adrián (2013), "Dynamic Monetary Theory and the Phillips Curve with a Positive Slope", *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 16, Num. 2, Summer 2013.
- Rothbard, Murray N. (1957), "In Defense of 'Extreme Apriorism'," *Southern Economic Journal*, 23 (1957): 314-20.

Zanotti, Gabriel J. (2009), *La economía de la acción humana*, Unión Editorial, Madrid.

Zanotti, Gabriel J. (2011), "Mises: ¿Rothbard o Machlup?", *Laissez-Faire*, No. 34 (Marzo 2011): 30-34.

Zanotti, Gabriel J. (2013), *Caminos abiertos. Un análisis filosófico de la historia de la epistemología de la economía desde fines del siglo XIX hasta 1982*. Colección Biblioteca Austriaca, Unión Editorial, Madrid.

Zanotti, Gabriel J. y Nicolás Cachanosky (2014), "The Epistemological Implications of Machlup's Interpretation of Mises's Epistemology," *Journal of the History of Economic Thought*, 37.1: 111-138.

Sustentabilidad: Una Aproximación CRÍTICA Desde Investigaciones realizadas en córdoba

Romero, Mariano Andrés (FCE-UNC)

INTRODUCCIÓN

Según Dobson (1996), en 1996 había más de trescientas definiciones de sustentabilidad

y desarrollo sustentable.

Tres décadas han transcurrido desde que este significante recibió su gran impulso mediante la publicación de *Our common future (World Commission on Environment and Development, 1987)*, y si bien existen ciertos consensos, quizás exista cada vez mayor divergencia en los posibles significados asociados con este término.

Enmarcado en el paradigma interpretativo-cualitativo, se analizaron fuentes documentales y entrevistas realizadas en la ciudad de Córdoba, para intentar llegar a una nueva aproximación al concepto de sustentabilidad, luego de historizar brevemente el concepto, realizando algunos planteos críticos en relación a algunos discursos sobre la temática.

HISTORIZANDO LA SUSTENTABILIDAD

Algunas ideas del presente artículo se remiten a las lógicas nacidas en Europa, en el siglo XVIII, desde las nociones de razón y progreso. La ciencia allí es conceptualizada como el instrumento que permite a la humanidad apropiarse de su propio destino. En esa época, la esclavitud de seres humanos nacidos en África estaba en su máximo apogeo, y las lógicas coloniales ya operaban en distintos lugares del mundo.

Se estableció a la ciencia como único camino válido hacia el conocimiento, excluyendo cualquier otro tipo de saberes, y explicando de esta forma la intolerancia hacia la diversidad cultural.

Durante el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, el mundo se reconfigura desde lógicas liberales y capitalistas. Esta serie de cambios políticos y económicos presentan un giro discursivo en 1949, con la difusión del significante subdesarrollo por parte de Truman en su función de presidente de Estados Unidos (el país más beneficiado por las dos “Guerras Mundiales”), unificando conceptualmente a un conjunto de países de América, África y Asia. Estos países subdesarrollados debían seguir un conjunto de indicaciones de política económica diseñadas por los países desarrollados, para poder ser aceptados como tales.

Siguiendo a Foa Torres (2016, 295), la primera Conferencia de Naciones Unidas sobre temas ambientales o Cumbre de la Tierra, de 1972, es el hito fundacional de la historia sobre la sustentabilidad. Allí se evidenció el antagonismo y la disputa política entre países desarrollados y países subdesarrollados, realizándose el boicot del bloque soviético, y cuestionando los países en desarrollo a la problemática ambiental, frente a otros problemas, tales como la pobreza.

Este autor identifica tres períodos en el posicionamiento de los países en desarrollo frente a cuestiones ambientales que evolucionaron hacia la sustentabilidad (Foa Torres 2016, 296):

una postura contestataria hasta 1972,

otra participativa entre ese año y 1992, en que se lleva a cabo la Segunda Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro,

y, desde allí en adelante, una conducta comprometida con el nuevo pacto global del desarrollo sustentable.

El paso de una posición contestataria al compromiso se da en el cambio del discurso, que pasa de denominarse Política Ambiental Global a Política Global del Desarrollo Sustentable (Foa Torres 2016, 296).

La etapa contestataria estuvo sostenida por las teorías del desarrollo. Éstas aparecen unos años después de la afirmación de Truman, momento en el que numerosos países colonizados en Asia y África inician movimientos de liberalización nacional, y en el que países de América Latina se ven alentados a un desarrollo autónomo. Las teorías del desarrollo delimitaron como campo de conocimiento el estudio de las transformaciones de las estructuras económicas de las sociedades en el mediano y largo plazos, así como de las restricciones específicas que bloquean dichos cambios estructurales en los países subdesarrollados. El concepto liderado por la CEPAL en su documento “El cambio social” (1969), sobre la “educación para la igualdad de oportunidades”, estaba en sintonía con propuestas como la pedagogía y la teología de la liberación. Se proponían políticas de Estado, las cuales el sector empresario debía necesariamente alentar y acompañar, con programas tendientes a la universalización de la cultura, a la enseñanza obligatoria gratuita a nivel primario, y a la generalización de la enseñanza secundaria en sus distintas formas.

Luego vinieron las políticas del Plan Cóndor para América Latina, con el cual se instalaron lógicas neoliberales en la región, incluyendo un modelo de acumulación por apreciación financiera en favor de las empresas transnacionales, posibilitado por las dictaduras militares. Así se lograron borrar gran parte de las posiciones contestatarias.

Pero la mayor resignificación discursiva del desarrollo vino en 1987 con el informe de la *World Commission on Environment and Development*, titulado *Our common future*, popularizado como Informe Brundtland. En éste, se definió al Desarrollo Sustentable como “el desarrollo que satisface las necesidades actuales sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para atender a sus necesidades” (*World Commission on Environment and Development*, 1987).

Este concepto, presentado como ideológicamente neutro, está claramente enmarcado en el discurso neoliberal. Como resultado, en los años siguientes no se discutieron más las premisas de la lógica del sistema, tales como la

rentabilidad como principal objetivo de la empresa, la propiedad privada como derecho sin límites, etc.

Este informe se promovió durante la Cumbre Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en Río de Janeiro en 1992. Este proceso de Brundtland (1987) - Río (1992) es parte de la influencia globalizadora (o como la denomina Frei Betto, “globocolonizadora”), en especial la ejercida por organismos como la ONU, la cual impulsa desde entonces a numerosos ideólogos en su convicción de que están aportando a la solución de los problemas del mundo.

Siguiendo a Foa Torres (2016), la expansión de la sustentabilidad hacia América Latina encontró su sostén en tres tipos de transferencia desde los países desarrollados hacia los latinoamericanos:

- la transferencia de la conciencia de los riesgos y peligros ambientales de los consumidores de los países más desarrollados a través de la labor de ONGs ambientalistas, y la formación de técnicos sensibilizados con la causa ambiental,
- la transferencia del derecho ambiental, y la universalización de sus principios generales fundados en la prevención de esos riesgos ambientales, mediante la creación de instituciones y regulaciones ambientales en la región,
- la transferencia tecnológica de los bienes de capital y saberes sobre sustentabilidad a través de la liberalización del comercio internacional.

PLANTEOS SOBRE LA SUSTENTABILIDAD

Autores como Salas, Ríos y Álvarez (2011, 138) sostienen que aún está en construcción una “ciencia de la Sustentabilidad” de carácter transdisciplinario, con objeto de estudio propio. Los autores aclaran que el desarrollo epistemológico en este campo es incipiente.

El concepto tridimensional (económico, social y ambiental) de la sustentabilidad implica en su misma definición la contradicción de estos tres ámbitos. Estos tres campos implican una división imaginaria o representación del mundo, en la que se busca juntar lo que se excluye. Esta falta de reconocimiento de la otredad, del distinto, está en el origen del término subdesarrollo, y se ha continuado con el uso del significante desarrollo, acompañado con numerosos adjetivos.

El uso instrumental del ambiente; las relaciones sociales de control y vigilancia; la rentabilidad económica como único criterio de decisión, y la inflación de los conceptos de eficiencia y gestión hacen que el desarrollo sostenible sea a la vez un ejercicio de ecología política y de economía política.

El paradigma de desarrollo dominante, el neoliberal, propone intensificar los procesos individualistas y globalizantes (conceptualizados como desarrollos posmodernos, de modernidad líquida o hipermodernidad), y presentados como el único camino posible. Los gobiernos nacionales son financiados por los organismos multilaterales e internacionales, reforzando las lógicas del proyecto civilizatorio occidental desde sus mismos supuestos: la historia como proceso infinito de progreso por medio de la ciencia, la explotación de la naturaleza y un

consumo cada vez mayor, el trabajo como un mal necesario que se debe reducir con el avance tecnológico

El desarrollo consiste entonces en transformar el mundo natural para darle mayor valor al que poseía en su estado original. Los supuestos implícitos son: los recursos naturales son infinitos y siempre están disponibles, los seres humanos son ajenos a la naturaleza y, por tanto, se establecen relaciones con la naturaleza desde un lugar de superioridad y con criterios económicos y productivos, sin considerar aspectos éticos y filosóficos.

Las sociedades son más desarrolladas a medida que su economía deja de ser agraria y pasa a ser industrial y, por tanto, los seres humanos trabajan y se concentran cada vez más en las ciudades (la civilización), abandonando su condición rural (la barbarie). El medio rural es entendido tanto como el transformador y proveedor de materias primas, alimentos, combustibles y mano de obra, pero también como un receptor de los desechos urbanos e industriales.

No se asume una corresponsabilidad con la naturaleza y, por lo tanto, no se consideran las externalidades causadas por los procesos productivos sobre el medio ambiente. Se actúa desde el supuesto de que la producción puede satisfacer de forma ilimitada las necesidades de los seres humanos si se permite que estos concurren libremente al mercado (la ciencia tecnológica solucionará todos los problemas y restricciones). Por tal motivo, la búsqueda del máximo beneficio del capital y la racionalidad del lucro, encarnados en las nociones de producción y riqueza, explican el crecimiento desmedido de las fuerzas productivas y la consideración subordinada e instrumental de la naturaleza.

Además de la destrucción de la naturaleza, no sólo sigue sin resolver el problema de la pobreza y la marginación, sino que éstas han aumentado. Esta privación de derechos que define determinadas formas de existencia y modos de sociabilidad, con frecuencia patológicos, provoca la desaparición de los últimos representantes de culturas y tradiciones locales, rurales e indígenas.

Este movimiento de posmodernidad promueve la competitividad, la excelencia y la individualidad frente a la dignidad, la justicia y los valores comunitarios.

Luego de que la Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo (CMMAD) de la ONU presentara el Informe Brundtland, los países miembros de la ONU, si bien firmaron una serie de acuerdos y compromisos, los mismos han sido constantemente incumplidos, incrementando la pobreza y la degradación ambiental en el planeta en los últimos 30 años. La escasa voluntad de los países desarrollados, en especial de Estados Unidos, de cumplir con los principales puntos de los acuerdos globales sobre desarrollo sustentable, provoca numerosos planteos. El principal se podría formular así: ¿qué es exactamente lo que se quiere sostener? Desde algunos enfoques, la respuesta se puede referir a sostener los actuales niveles de consumo, o bien los actuales niveles de producción. La ciencia, al investigar procesos más eficientes, y el mercado, al asignar valor a los recursos naturales escasos, determinarían las estrategias para el desarrollo sustentable. El principal argumento de este discurso, consiste en afirmar que el planeta está en peligro no porque los países desarrollados tengan formas de producción y consumo despilfarradoras de energía y recursos, sino porque los países subdesarrollados tienen un gran crecimiento poblacional y deterioran la naturaleza, con su pobreza, su incultura y su atrasada agricultura.

HACIA NUEVOS CONCEPTOS DE SUSTENTABILIDAD

Frente a las grandes inversiones para instalar las nociones de desarrollo sustentable, se plantean paradigmas alternativos. Los recursos ambientales aparecen como potenciales capaces de reconstruir el proceso económico dentro de una nueva racionalidad productiva, en donde se plantea un proyecto social fundado en las autonomías culturales, la democracia y la productividad de la naturaleza (Leff, 2008: 27).

Estas nociones de sustentabilidad tienen sus raíces en los avances teóricos de la ecología política, en la crítica científica del optimismo tecnológico y económico, y en las experiencias y prácticas de movimientos sociales pacifistas, consumidores, campesinos e indígenas de todo el mundo.

Se impulsa el bienestar social mediante el poder ciudadano y la toma de control de los procesos que afectan la vida cotidiana de las comunidades locales.

Así, el desarrollo sustentable puede tener como objetivo la defensa de la naturaleza y de la vida, defendiendo la diversidad y el patrimonio cultural de los pueblos. Que se apoye en una mayor participación ciudadana, una mejor redistribución de la riqueza, la reorientación del desarrollo científico y la creación de un orden económico alternativo. Dentro de esta perspectiva de desarrollo sustentable se ubica el presente artículo.

Así entendida, la sustentabilidad es una noción social, compleja y dinámica, con seis dimensiones interrelacionadas: la ecológica, la social, la cultural, la ética, la política y la económica (Caporal y Costabeber, 2002).

Toda búsqueda de procesos de desarrollo sustentable pasa por un cuestionamiento de la ciencia convencional, componente esencial del proyecto dominante, y plantea la necesidad de construir nuevos enfoques científicos que den respuesta a las cuestiones que demanda la perspectiva de la sustentabilidad.

Algunos elementos para la articulación de una visión epistemológica orientada hacia la sustentabilidad los propone Morales-Hernández (2004, 62): pensamiento complejo, diálogo de saberes, historicidad, ciencia posnormal y saber ambiental.

CONCLUSIÓN

Al ponerse en el centro de las discusiones temas como democracia y medio ambiente, se generan tensiones entre ciertas visiones dominantes, y otras que las resisten y cuestionan. Desde los sectores dominantes se desarrollan estrategias que les permiten incorporar o invisibilizar las críticas; buscando legitimar sus prácticas y obtener licencia social. Por su parte, los espacios que se presentan como críticos, deben llevar adelante una constante readaptación de sus configuraciones y prácticas, con el objetivo de no ser cooptados desde los sectores dominantes, y mantener los espacios conseguidos (Álvarez, 2014).

Con este recaudo, se afirma que con inclusión social, participación, trabajo en redes y oportunidades compartidas, debe ser posible caminar hacia un fortalecimiento de la sustentabilidad para mejorar las vidas actuales y futuras.

Resignificando algunos datos aportados por Kliksberg (2006), en un continente como el latinoamericano, con enormes potencialidades, pero con tanta pobreza (cerca de la mitad de la población), exclusión social (por lo menos uno de cada cuatro jóvenes fuera del sistema educativo y de las posibilidades de acceso a un trabajo o actividad digna), y la mayor desigualdad de todas las regiones, la sustentabilidad es esencial para enfrentar esos problemas cruciales.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, M. F. S. (2014). *Universidad. Discrepancias sobre el modelo de responsabilidad social*, - 1a ed., Villa María: Universidad Nacional de Villa María. Recuperado de http://www.cepyd.org.ar/pdfs/Responsabilidad_Social.pdf

Caporal, F. y Costabeber, J. (2002) Análise multidimensional da sustentabilidade: uma proposta metodológica a partir da Agroecologia, en Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentável, vol.3, núm.3, julio-septiembre, pp. 70-85.

Dobson, A. (1997). *Pensamiento político verde. Una nueva ideología para el siglo XXI*. Paidós: Barcelona.

Foa Torres, J.G. (2016). Lógica de la gestión ambientalmente adecuada y patrón de desarrollo sustentable en América Latina: el tema emblemático de las políticas de residuos peligrosos en Argentina en los años 90. *Revista Luna Azul*, 42, 293-318. Recuperado de [http://200.21.104.25/lunazul/index.php?option=com_content&view=artic](http://200.21.104.25/lunazul/index.php?option=com_content&view=article&id=140)

le&id=140

Kliksberg, Bernardo (2006) "Ética empresarial: ¿moda o demanda imparable?" Washington: Fundación Carolina.

Leff, E. (2008) *Discursos sustentables*. México: Siglo XXI Editores.

Morales-Hernández, J. (2004). *Sociedades rurales y naturaleza: en busca de alternativas hacia la sustentabilidad*. Tlaquepaque, Jalisco: ITESO. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/11117/386>

Salas-Zapata W.A., Ríos Osorio L.A., Álvarez Del Castillo J. (2012). Bases conceptuales para una clasificación de los sistemas socioecológicos de la investigación en sostenibilidad. *Revista Lasallista de Investigación*; 8 (2): 136-142

UN (1987) *World Commission on Environment and Development Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. Recuperado de <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>

Reciprocidad y preferencias interesadas en los otros en conductas empresarias de distintos sectores

Ruiz, Julio (CESPA-IIE-FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

Las preferencias interesadas en los otros, las preferencias sociales, la reciprocidad y el intercambio de dones son relevantes para la economía como actividad disciplinar (Cooper y Kagel, 2009) (Sobel, 2005) (Fehr y Gächter, 1998 y 2000) y dan lugar a una racionalidad económica distinta a la del homo oeconomicus. Desde las últimas décadas del siglo pasado, la economía del comportamiento (behavioural economics) y la economía experimental (experimental economics) han contribuido a fundamentar, tanto teórica como empíricamente, este tipo de racionalidad. Estos desarrollos permiten plantear la posibilidad de incorporar al análisis económico la relación no-instrumental con el otro, pues la economía estudiaba la relación del hombre con las cosas, pero no tomaba en cuenta la relación del hombre con otros hombres (Hirschleifer 1978).

En esta ponencia se utilizará la expresión "preferencias sociales" en el sentido general que tienen en Fehr y Fischbacher (2002), donde el concepto de conducta consistente con preferencias sociales incluye a las conductas recíprocas y a las preferencias interesadas en los otros. Dada la complejidad de la conducta humana (Mc Fadden, 1998) (Cooper y Kagel, 2009) se asume que las preferencias sociales se manifiestan en distintos modos, que pueden representarse a través de diferentes modelos, como por ejemplo: conducta recíproca, preferencias interesadas en los otros, e intercambio de dones.

La propuesta de una conducta racional que sigue una lógica recíproca es planteada tanto por la economía del comportamiento como por la economía experimental, y parece tener consecuencias relevantes para el análisis económico. Por ejemplo, las instituciones son importantes en la determinación de la conducta agregada que resulta de las conductas individuales. En consecuencia, las instituciones podrían promover o una conducta recíproca o una conducta auto-interesada.

Akerlof (1982), en un aporte seminal plantea la existencia de intercambios que se rigen por una lógica distinta a la del intercambio de equivalentes, típica de la racionalidad auto-interesada. En este aporte pueden identificarse tres proposiciones que tendrán consecuencias en el marco de la reciprocidad: la idea de que el intercambio de dones no sigue la regla del intercambio de equivalentes, sino que sigue otras reglas, que para Akerlof son normas sociales. La segunda, es la idea de considerar "don" aquello que se da en exceso por sobre lo exigido por el mercado. En el caso analizado por Akerlof se trata del salario pagado en exceso por sobre el salario de equilibrio de mercado y el esfuerzo laboral que excede el mínimo pactado en el contrato laboral. La tercer

proposición es que un don realizado dentro del rango esperable, a partir de las normas sociales, genera una respuesta recíproca. Esa respuesta recíproca sería un don de la otra parte. La fuerza convincente del planteo de Akerlof proviene de que se funda en un estudio de caso realizado años antes por George Homans, en consecuencia, es la realidad histórica documentada el punto de partida de este análisis (G., Homans, 1954).

Rabin (1993) planteó el concepto de reciprocidad que hoy resulta habitual en economía, y propone un modelo que permita expresar tal conducta. Critica el concepto de “altruismo simple” como alternativa del homo oeconomicus, pues “la misma persona que es altruista con otro altruista también está motivada a perjudicar a quien la perjudica” (Rabin, 1993; 1281). Las conductas analizadas pueden sistematizarse a través de tres hechos estilizados:

(a) la gente desea sacrificar su bienestar material para ayudar a quien actúa correctamente

(b) la gente desea sacrificar su bienestar material para castigar a quien actúa mal

(c) ambas motivaciones tienen mayor efecto sobre las conductas en cuanto el costo del sacrificio sea menor.

El concepto de reciprocidad planteado por Rabin (1993) agrega otra dimensión a la toma de decisiones: ante un trato malévolo el bienestar obtenido es menor que el bienestar en el caso estándar del homo oeconomicus. Y expande su análisis al aspecto institucional, pues si una persona fue tratada “injustamente” (sic) en un intercambio, su infelicidad debería ser tenida en cuenta al considerar la eficiencia de ese intercambio” (Rabin 1993;1283). El concepto de bienestar debería tomar en cuenta además de la asignación eficiente de bienes materiales, el diseño de instituciones tales que la gente esté feliz del modo en que interactúa con los otros.

Estas reflexiones se refieren principalmente a los campos de la experimentación y de las relaciones laborales. En Ruiz (2013) se realiza un estudio de caso donde esta racionalidad también se verifica en la conducta empresarial. Esta ponencia presenta un análisis comparativo entre conductas de dos empresas que muestran conductas que responderían a una racionalidad no instrumental en la relación con los otros participantes del quehacer económico, como la descrita. Las conductas que se analizan pertenecen a “GR” y “Turismo A-Z” (nombres ficticios). “GR” es una PYME (20-30 empleados) dedicada a la reparación de electrodomésticos de la línea Blanca.¹¹⁴ Nació como un pequeño taller en 1987 y en menos de dos décadas se transformó en la empresa más grande de ese rubro en su región (Cuyo-Argentina).¹¹⁵ En consecuencia, su crecimiento fue mayor que el crecimiento de sus colegas regionales. Turismo A-Z es una PYME (5-10 empleados) fundada en la Ciudad de Buenos Aires, en plena crisis de la economía argentina en el 2001 por el deseo de la empresaria Analía Zetta de adherir al proyecto de Economía de Comunidad

Éstas empresas pertenecen a distintos sectores de actividad, con lo que permiten comenzar a indagar si la racionalidad basada en preferencias sociales muestra notas distintivas de acuerdo a la actividad productiva específica en que se aplique.

¹¹⁴ La línea blanca incluye lavarropas, heladeras, aire acondicionados, etcétera.

¹¹⁵ Al momento del trabajo de campo la principal empresa seguidora tenía 9 empleados mientras GR ocupaba 29.

PREFERENCIAS SOCIALES EN LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES.

Tarifas explícitas

Una de las innovaciones que realizó GR fue la implementación de una política de tarifas por tarea. Esta política fue una innovación respecto a su contexto (Ruiz, 2013, PP. 131-132). Se trató de una innovación en el segmento del cliente doméstico particular, donde los talleres solían ejercer distintas formas de discriminación de precios a partir de la asimetría de información y la condición de necesidad del cliente que busca reparar un electrodoméstico averiado.

En su relato, el empresario, vincula la dignidad en la relación con los clientes también a la ausencia de discriminación de la empresa hacia los clientes, "... *ni por la cara, ni por color, ni por religión, ni por elecciones morales.*" (Ruiz, 2013, PP.193) Recuerda que en el ámbito en que la empresa se manejaba había discriminaciones de todo tipo.¹¹⁶ GR comenzó a trabajar con listados de tarifas según el tipo de actividad y el tipo de tarea, esta renuncia unilateral a la discriminación de precios cayó muy bien entre los clientes. Ésta discriminación por parte de los talleres también se cita como una de las ventajas competitivas de los talleres respecto a las empresas como la analizada (Ruiz 2013, pp. 198). En el contexto de información asimétrica, no se trataría de una ventaja competitiva en el sentido habitual del término. La reflexión del entrevistado más bien señala que al regirse por un cuadro de tarifas su empresa no obtiene todas las ventajas que obtendría un taller (suponiendo circunstancias semejantes). Desde este punto de vista no se trata de una conducta instrumental. Para el presente análisis también resulta importante destacar que la política de respetar las tarifas es seguida por la empresa, aun cuando implica costos materiales desde su punto de vista. La explicación de esta conducta excede el marco de las preferencias auto-interesadas.

Por otra parte, Kahneman, et al. (1986a) aportan evidencia empírica referida a la no-existencia de un efecto reputación en la reparación de automóviles. Esta actividad comparte con la reparación de electrodomésticos la característica de ser un mercado de servicios prestados por expertos, caracterizado por una asimetría de información que genera un problema de agencia (Schneider, 2009) y donde el cliente debe delegar parte de su libertad de elección a los especialistas (Arrow, 1963). En ese estudio de campo, la evidencia empírica señalaría que, si los clientes esperan un trato correcto por parte de un mecánico, no lo esperan como consecuencia de una conducta estratégica que contempla el largo plazo de la relación, sino más bien, como consecuencia de características personales o motivaciones intrínsecas del mecánico.

Kahneman et al. (1986) plantean que muchas anomalías de mercado pueden explicarse asumiendo que el estándar de justicia (*fairness*) influye en la conducta de los agentes económicos. Señalan que Okun en 1981 fue el primero en aplicar este concepto a los mercados de consumo. El concepto de justicia implicaría la existencia de un contrato implícito y exigible que funcionaría como una reciprocidad negativa (punición de la injusticia). Kahneman et al (1986, p.729) afirman que este tipo de conductas tiene importantes efectos agregados, aunque

¹¹⁶ Por ejemplo, se cobraba el doble a los más ricos que a los pobres, o de acuerdo a la "cara del cliente" (sic), "no había un respeto hacia una tarifa, un respeto hacia la persona; si el servicio técnico era muy exclusivo, hasta había maltrato en forma cotidiana" (Ruiz, 2013, PP.194).

haya empresas que no respeten estas “normas”. Pero en el caso bajo análisis en esta ponencia, falta el patrón de referencia para considerar un precio como injusto o una propuesta de reparación como abusiva. El contexto en que se propone el sistema de tarifas común, es el de discriminación de precios con asimetría de información, donde el cliente no sabe cuál es la reparación que necesita, ni cuál es su precio.

La conducta analizada parece más fácil de explicar desde el concepto de reciprocidad positiva. Una conducta digna por parte de la empresa y la dignidad del cliente son parte clave del relato del empresario (Ruiz 2013, PP.134), pero él no conoce cuál será la respuesta del cliente. Esta situación puede representarse por medio de un juego dinámico con información incompleta, donde el jugador que tiene la iniciativa cooperará si considera que los demás jugadores siguen una racionalidad basada en preferencias sociales. En el caso bajo análisis, donde el empresario toma la iniciativa, tratar con dignidad a los clientes puede ser visto como una respuesta a la dignidad que él ve en los clientes.

Información al pasajero

Frente a la crisis de 2001, Turismo A-Z, mostró una interesante capacidad de innovación.¹¹⁷ la propuesta de “Turismo Solidario”, fue una respuesta creativa que se implementó a partir de los viajes que contrataban a Misiones los colegios secundarios. La propuesta fue pasar alguna noche en Monte Caseros (Provincia de Misiones) en la región de Las Flores, que es uno de los lugares menos desarrollados y con más problemas económicos de esa provincia. La alternativa era permanecer toda la estadía en Puerto Iguazú, una ciudad con un desarrollo turístico muy importante. De esta forma se colaboraba con el desarrollo económico local a través de la demanda de los servicios típicos vinculados al turismo (gastronomía, excursiones, etc.) que generan nuevas actividades y puestos de trabajo para la gente del lugar.

En algunos casos esta propuesta no significaba un menor costo para los clientes de la empresa, pues, de hecho, explícitamente se descartaba la idea de explotar menores costos en estos casos. La propuesta del turismo solidario también buscaba generar conciencia en sus clientes. Es decir, se proponía también a los clientes participar de una experiencia solidaria. El concepto explícito en la respuesta de la empresaria es que todos tienen algo que aportar, y a partir de la reciprocidad y la comunión entre culturas, cada transacción persigue una estrategia “win-win” (sic), de lo contrario no es un negocio justo. La propuesta se planteaba como un destino nuevo, entonces la empresa se proponía darle más elementos de información al pasajero sobre todo cuando había una variación en los costos, porque en muchas instancias implicaba pagar más caro. Entonces se proveía al pasajero de una “construcción del costo” o “composición del costo” y se daba una referencia de cuanto participaba en el costo el alojamiento, cuanto el pasaje, cuanto las excursiones y cuanto la comida y cuanto se contribuía para el desarrollo.¹¹⁸

Además, un viaje de ese tipo llevaba un mínimo de seis meses de preparación. Para la empresa, dentro del concepto de sustentabilidad hay algo muy

¹¹⁷ Esta innovación también se encuentra relatada en Calvo, Cristina (2009) pp.242-243.

¹¹⁸ Por ejemplo, un 40% era el transporte aéreo, entre 10-20% alojamiento, 15% excursiones, 10% comidas y 10-15% aporte al desarrollo local.

importante respecto al pasajero además de qué lo motiva, es importante conocer cómo se movería en el destino.

En el caso de los viajes de estudio se hacía un trabajo con los docentes de las distintas asignaturas, donde se le proponía a los alumnos investigar a fondo el lugar y se armaban con ellos las actividades y el circuito. Por ejemplo, Un año en que iba el grupo de odontología de la UBA a realizar una tarea solidaria (examen bucodental) a la misma localidad que un viaje de estudio, entonces en plástica se hicieron bolsitas y visitó Kolinós donde aprendieron la fórmula de la pasta dental, hicieron la pasta dental en química, y le enseñaron a la gente a fabricarla, y entregaron bolsitas con el set. Todo eso dentro del marco del viaje.

Las tareas de armado de estos viajes exceden claramente las tareas de otras Pymes dedicadas al turismo. Puede argumentarse que esas tareas eran necesarias dado el tipo de viaje a realizar. Pero este estilo de viaje también excede lo que exigía el mercado de viajes estudiantiles. No sólo incluye destinos que estaban fuera del mercado de viajes estudiantiles, sino que también excede el mero objetivo de conocer (aunque sea participativamente) al incluir actividades que implican un compromiso con la población local. El don de la empresa, en términos del intercambio de dones, estaría dado por el esfuerzo dedicado al armado de estos viajes, y al diseño de circuitos turísticos apropiados para ellos.¹¹⁹ La información dada al pasajero y la participación de los mismos en el diseño de los viajes, también exceden la actividad normal del rubro.

Por el lado de los clientes pueden considerarse dones la decisión de adherir a este tipo de viajes y los mayores costos que implica. Sin embargo, para explicar este intercambio de dones, parece necesario recurrir al concepto de reciprocidad indirecta formulado por Luca Stanca, Luigino Bruni y Marco Mantovani (2009), donde la reciprocidad también se ejerce hacia un tercero.¹²⁰ En este caso los terceros serían los miembros de la comunidad local que reciben a los pasajeros. Pues el Intercambio de dones entre A-Z Turismo y sus pasajeros, en el caso de estos viajes, genera dones -en el sentido de Akerlof (1982)- hacia los miembros de las comunidades locales que son incluidas en estos viajes.

REFLEXIONES FINALES

Esta concepción en la relación con los pasajeros, es coherente con las respuestas obtenidas en Gómez Reparaciones en el caso de la relación con los clientes.

También en el caso de Turismo A-Z la conducta analizada parece más fácil de explicar desde el concepto de reciprocidad positiva. La posibilidad de contribuir en la lucha contra la pobreza por parte de la empresa, por parte de los viajeros y por parte de la comunidad visitada son parte clave del relato de la empresaria. Pero ella no conoce cuál será la respuesta del cliente, ni la determina (como en una negociación). Esta situación, como en el caso de GR también puede representarse por medio de un juego dinámico con información incompleta, donde el jugador que tiene la iniciativa cooperará si considera que los demás jugadores siguen una racionalidad basada en preferencias sociales. En el caso

¹¹⁹ El diseño de circuitos turístico incluye el conocimiento “in-situ” de las comunidades a visitar, evaluación de sus posibilidades con la participación de la comunidad y también capacitación de la población local.

¹²⁰ Este sería un caso de “reciprocidad indirecta generalizada”, que se da cuando una acción amable (desagradable) genera otra acción amable (desagradable) de quien la recibe hacia un tercer agente.

de GR, donde el empresario toma la iniciativa, tratar con dignidad a los clientes puede ser visto como una respuesta a la dignidad que él ve en los clientes. En este caso, la empresaria toma la iniciativa considerando la capacidad de “don” de viajeros y locales: el “don” hacia ellos puede ser visto como una respuesta a esa capacidad que ella ve en ellos.

Por otra parte, tanto la política de tarifas explícitas, como la actividad de información y formación al pasajero, tienden a una relación “transparente” con el cliente, renunciando unilateralmente a las asimetrías de información presentes en cada caso. Es de destacar que, en ambos casos, dichas asimetrías de información podrían beneficiar a la empresa, desde una perspectiva auto-interesada.

Un tercer elemento común en ambas experiencias es el carácter de política de la empresa que tienen sus respuestas. En el caso de Turismo A-Z se trata de una respuesta que tiene nombre propio “Turismo Social” pensado en el contexto de la motivación explicitada por la empresaria: “contribuir a la erradicación de la pobreza”. En el caso de GR, el tarifario común es también considerado una política de la empresa y es conocido por los clientes. No se trata de una experiencia circunstancial, sino fundada en la visión del empresario relativa a la “dignidad” de la empresa y del cliente.

Sin embargo, no se trata de lógicas o racionalidades distintas. Ambas empresas siguen una racionalidad basada en preferencias sociales, que puede interpretarse como intercambio de dones y modelizarse como un juego dinámico con información imperfecta, donde el empresario toma la iniciativa reaccionando a una visión positiva de su cliente. Las diferencias entre ambas experiencias podrían explicarse por las condiciones de contexto. En un caso sólo están el cliente y el empresario, y en el otro se añade la comunidad local. En un caso la visión positiva del cliente implica afirmar su dignidad, y en el otro su capacidad de aportar a un fin común.

En ambos casos la racionalidad basada en preferencias interesadas por el otro han generado una dinámica que no perjudica a la empresa, sino que fundamenta su sustentabilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Akerlof, George A. (1982). “Labor contracts as partial gift exchange” *The Quarterly Journal of Economics* 97. November. pp.543-569. Luego publicado en Akerlof, George A. *An Economic Theorist’s Book of Tales*. Cambridge University Press 1984. Reimpreso 1993.

Arrow, Kenneth (1963). “Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care,” *American Economic Review*, Vol.53 N°5, 941-973.

Calvo, Cristina (2009). “Nuevos Horizontes en la Práctica Económica” en Luigino Bruni y Cristina Calvo, *El Precio de la Gratuidad. Nuevos Horizontes en la Práctica Económica*. Ciudad Nueva. 1ra. edición. Buenos Aires, Abril. Pp.177-254.

Cooper, David J. Y Jhon H. Kagel (2009). “Other Regarding Preferences: A Selective Survey of Experimental Results” (mimeo). National Science Foundation SES-0451981.

Fehr Ernst y Urs Fischbacher (2002). "Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives" *Working Paper Series N°84*. Institute for Empirical Research in Economics - University of Zurich. January. También publicado en: *Economic Journal*. Vol.112 N°478 pp. C1-C33. Mar.

Fehr, Ernst y Simon Gächter (2000). "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity" *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, N°3, Summer, pp.159-181.

Fehr, Ernst y Simon Gächter (1998). "Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans". *European Economic Review* Vol.42, pp.845-856

Hirschleifer, J. (1978) "Natural Economy Versus Political Economy", *Working Paper* 129 UCLA Economics Department. August. Pp.30. También publicado en *Journal of Social and Biological Structures*, Volume 1 Issue 4 October Pp.319- 37

Homans, G. (1954). "The Cash Posters" *American Sociological Review*, Vol.XIX, Dec., pp.724-33; reimpresso en G. Homans (1962) *Sentiments and Activities* New York Free Press of Glencoe.

Kahneman, Daniel; Jack L. Knetsch, & Richard Thaler (1986). "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market" *American Economic Review* Sept. Vol.76 Issue 4, pp.728-41.

Mc Fadden, Daniel (1998). "Rationality for economists?" University of California Berkeley (mimeo). Publicado también en *Journal of Risk and Uncertainty*. Vol. 19. Issue 1-3. Dic 1999. pp.73-105.

Okun, Arthur (1981) *Prices and Quantities: A Macroeconomic Analysis*. Washington D.C. The Brooking Institution.

Rabin, Matthew (1993). "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *The American Economic Review*, Vol. 83, N°5. Dec., pp.1281-1302.

Ruiz, Julio A. *Preferencias Sociales y Racionalidad en la Conducta Empresarial. Un estudio de caso*. Tesis de Doctorado (Director: profesor Dr. Saúl Néstor Keifman). Buenos Aires, Setiembre del 2013. Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. 219 págs. (en prensa) http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/bd_tesis.htm.

Schneider, Henry (2009). "Agency Problems and Reputation in Expert Services: Evidence from Auto Repair" *Johnson School Research Paper Series N°15-07*. Johnson Graduate School of Management Cornell University. December 21.

Silvestro, María Inés (2009). *Empresas de Economía de Comunidad. Dos Estudios de Casos en la Argentina*. Tesis de Maestría. Universidad Católica de Salta. (mimeo) Mendoza.

Sobel, Joel (2005). "Interdependent Preferences and Reciprocity" *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, N°2, Jun. pp.392-436

Stanca, Luca, Luigino Bruni y Marco Mantovani (2009). "The Effect of Motivations on Social Indirect Reciprocity: an Experimental Analysis". *Working Paper Series*. No. 169. Department of Economics- Univer

ANÁLISIS PRAXEOLÓGICO DE LA TEORÍA DE KEYNES

Sala, Alejandro N.

La *Teoría general* de John Maynard Keynes parece un libro sumamente complejo pero, en realidad, es bastante simple. Keynes parte de una premisa que él establece discrecionalmente y, de ahí en más, desarrolla un complicado cuerpo de doctrina que es estrictamente coherente con la hipótesis inicial desde la que inicia su desarrollo analítico. Sucede, sin embargo, que la premisa de la que Keynes parte carece de bases sólidas. Por ende, todo el análisis posterior también es discutible.

El supuesto sobre el que Keynes edifica su teoría es que la economía puede permanecer en equilibrio aun cuando haya desempleo involuntario: "... en ciertas condiciones el sistema podría estar en equilibrio con empleo inferior al máximo"¹²¹. Si este principio fuera válido, todos los análisis posteriores de Keynes podrían, tal vez, tener sentido. Por ende, para evaluar si el keynesianismo tiene probabilidades de ser un cuerpo teórico acertado o erróneo, debemos someter a análisis crítico la validez de esa premisa. El criterio que aplicaremos a los efectos de desarrollar esta investigación es el análisis praxeológico.

1 – La elusión del problema de la escasez

La afirmación de que la economía puede permanecer en equilibrio en tanto exista desempleo involuntario encierra, en sí misma, una contradicción. El equilibrio, si fuera posible alcanzarlo, sería aquella situación en la cual todos los recursos de la economía están empleados en forma óptima. Si hay desempleo involuntario, el recurso trabajo está empleado de manera subóptima y, por ende, no hay equilibrio.

A lo que Keynes llama equilibrio es al hecho de que, según él, la economía puede operar de manera fluida mientras la situación de desempleo involuntario persiste. Hazlitt estudió muy detalladamente esta falacia en el Capítulo IV de su libro *Los errores de la nueva ciencia económica*. La explicación a esta situación, conforme el análisis de Keynes, es que, en determinadas circunstancias, los empresarios pueden no sentirse inclinados a realizar inversiones que generen la demanda de empleo necesaria para absorber a los trabajadores ociosos.

¹²¹ Keynes, John Maynard. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Fondo de Cultura económica. (Buenos Aires, 1992): 215

Por supuesto, es posible que, en ciertos contextos, la propensión de los empresarios a realizar nuevas inversiones –o a ampliar las que estén operando– sea muy baja. En condiciones normales, es poco probable que esto sea así. Pero si por cualquier razón existe la expectativa de que los negocios se tornarán poco rentables en el futuro, es entendible que la disposición de los empresarios a invertir se encuentre inhibida. De esa circunstancia particular en la que los incentivos a la inversión se encuentran adormecidos, extrae Keynes la deducción de que, a los efectos de resolver el problema del desempleo, es aconsejable que el Estado asuma un papel activo en el proceso económico.

“Creo, por tanto, que una socialización bastante completa de las inversiones será el único medio de aproximarse a una ocupación plena; aunque esto no necesita excluir cualquier forma, transacción o medio por los cuales la autoridad pública coopere con la iniciativa privada. Pero fuera de esto, no se aboga francamente por un sistema de socialismo de estado que abarque la mayor parte de la vida económica de la comunidad. No es la propiedad de los medios de producción la que conviene al estado asumir. Si éste es capaz de determinar el monto global de los recursos destinados a aumentar esos medios y la tasa básica de remuneración de quienes los poseen, habrá realizado todo lo que le corresponde. Además, las medidas indispensables de socialización pueden reintroducirse gradualmente sin necesidad de romper con las tradiciones generales de la sociedad”¹²²

Presentada en estos términos, la teoría de Keynes es muy seductora. ¿Quién podría oponerse a una propuesta orientada a resolver el problema de la pobreza, el desempleo, el hambre, etc.? Hay que ser absolutamente insensible para no conmoverse ante estas desgracias humanas. No hay nada más gratificante para los seres humanos que sentir que apoyan iniciativas tendientes a colaborar con quienes están pasando por circunstancias adversas. Esto explica por qué la teoría de Keynes despierta tanta adhesión. Es un excelente recurso para justificar intelectualmente la solidaridad con los débiles, los pobres y los necesitados.

Ocurre que, cuando se trata de teorías económicas, es necesario tener en consideración que los recursos son escasos y que su empleo provechoso requiere una asignación eficiente. Cuando Keynes propone que el Estado asuma el papel que en la economía clásica le estaba reservado a los empresarios, no se preocupa por analizar si el problema de la escasez está contemplado. Por ende, su análisis deja de tener la rigurosidad exigible en una teoría económica consistente.

2 – La insostenibilidad praxeológica de la teoría del consumo insuficiente

¹²² Keynes, op. cit: 32-33

¿Es verosímil que los empresarios prefieran no invertir? Este es un punto crítico en nuestro análisis porque es la clave del argumento de Keynes para sostener que la economía libre no está en condiciones de resolver el problema del desempleo. A partir de aquí es que comenzaremos a incorporar la praxeología a nuestro análisis.

Keynes ofrece en su libro una explicación respecto de por qué los empresarios podrían no tener la inclinación a invertir. Dice que si las expectativas de rentabilidad no son lo suficientemente grandes, no tendrán incentivos para realizar inversiones, lo cual es lógico. Y argumenta que la razón por la cual se pierden incentivos es que, cuando los individuos alcanzan un determinado nivel de bienestar, comienzan a destinar sus rentas a ahorro, y no a consumo. Por ende, al haber lo que denomina un consumo insuficiente, no hay perspectivas de ventas y, por ende, tampoco incentivos para invertir.

“Un acto de ahorro individual significa –por decirlo así– el propósito de no comer hoy; pero *no* supone la necesidad de tomar una decisión de comer o comprar un par de botas dentro de una semana o de un año o de consumir cualquier cosa concreta en fecha alguna determinada. De este modo deprime los negocios de la preparación de la comida de hoy sin estimular los que preparan algún acto futuro de consumo. No es una sustitución de la demanda de consumo presente por demanda de consumo futuro, sino una disminución neta de la primera. Más aún, la expectativa de consumo futuro se basa en tal medida en la experiencia actual del consumo presente que una reducción de éste probablemente deprima al otro, con el resultado de que el acto de ahorro no solamente abatirá el precio de los artículos de consumo dejando inafectada la eficiencia marginal del capital existente, sino que en realidad puede tender también a deprimir la última. En este caso puede reducir la demanda de inversión actual lo mismo que la de consumo presente”¹²³

Ahora bien, este razonamiento supone un gran desconocimiento respecto de la naturaleza del comportamiento humano. Sería falsa la afirmación de que no hay una cuota de verdad en el análisis keynesiano, pero la generalización que Keynes hace es absolutamente exagerada. Por supuesto que, cuando una persona llega a un nivel holgado de satisfacción, puede tener una mayor tendencia a ahorrar que a consumir. Aunque no es algo muy habitual, puede suceder que la gente muy satisfecha se torne más selectiva en sus consumos porque ya ha colmado la mayoría de sus expectativas.

Ahora bien, ocurre que ningún ser humano llega nunca a la satisfacción absoluta de sus requerimientos. Es posible que algunas personas, aun pudiendo consumir más, sean proclives a reducir su volumen de consumo porque se sienten más cómodas con la frugalidad que con la opulencia. Quizá sea una tendencia que se presenta con más frecuencia en personas de mayor edad, aunque esos individuos tienden a tener mayores gastos en rubros tales como atención

¹²³ Keynes, op. cit: 32-33

médica, de modo que, aunque no consuman mucho de ciertos bienes, desplazan sus consumos hacia otros campos. En las personas jóvenes, la tasa ahorro-consumo probablemente esté más volcada hacia el consumo porque están en la etapa de la vida en la que desean progresar (es decir, pasar de una situación menos satisfactoria a una situación más satisfactoria). Agreguemos además que las personas que tienen menos propensión a gastar, tienen también menos inclinación a producir. Por ende, la retracción del consumo se compensa con menos producción. En consecuencia, la consideración de Keynes no tiene un asidero demasiado sólido, al menos en condiciones normales. Y si en circunstancias atípicas (por ejemplo, una situación económica adversa por algún shock negativo exógeno) se produce una retracción del consumo, no corresponde extraer conclusiones teóricas generales porque estaríamos ante un caso particular y específico.

En definitiva, la teoría del consumo insuficiente, a la cual Keynes presenta como explicación de la premisa básica de la cual deduce luego toda su argumentación, está basada en una concepción falsa de la tendencia general de la conducta humana. La inclinación humana a consumir es la consecuencia del sempiterno afán de pasar de una situación menos satisfactoria (“equis”) a una situación más satisfactoria (“mejor que equis”). Se consume porque se evalúa que, por medio del consumo elegido, se estará mejor que como se estaba. Como ningún ser humano llega jamás a la satisfacción plena de todas sus necesidades, la inclinación a consumir se renueva permanentemente. No existe el “estado de nirvana” en los asuntos humanos. Entonces, es desacertada la deducción de que los empresarios no invierten porque el consumo insuficiente deriva en escasas perspectivas de rentabilidad. No hay tal cosa como consumo insuficiente y, por ende, tampoco hay falta de oportunidades de realizar negocios ni escasez de demanda de trabajo.

3 – La inagotabilidad del trabajo

En una economía donde las señales emitidas por el sistema de precios no están distorsionadas por el intervencionismo del Estado, los empresarios cuentan con la información necesaria para elegir las alternativas de inversión que estimen más convenientes. Está dentro de lo posible, por supuesto, que, en determinado momento, no lleguen a visualizar oportunidades de inversión cuya puesta en ejecución pudiera implicar un incremento de la eficiencia de los procesos productivos operantes en esa circunstancia. Entonces, no se generaría demanda de trabajo más allá de la existente. Pero si se llegara a esa situación, la búsqueda de mejorías en las técnicas de producción, destinadas a incrementar la competitividad de las respectivas compañías, no se detendría, sino que seguiría teniendo lugar hasta que sobrevengan descubrimientos de oportunidades de inversión hasta entonces no percibidas. La insistencia en la búsqueda de métodos de producción superadores de los vigentes es inherente a

la conducta de los seres humanos, que incesantemente procuran imaginar caminos que les permitan pasar de la “situación equis” en la que cada uno se encuentra, a una “situación mejor que equis”. Para los empresarios, el paso de “equis” a “mejor que equis” consiste en mejorar la eficiencia de los procesos productivos con el fin de incrementar la rentabilidad de sus negocios. En el curso de los procesos económicos el equilibrio es siempre inestable porque la propia acción de los agentes económicos, impulsados por el afán de cada uno de ellos de pasar de “equis” a “mejor que equis”, rompe constantemente el equilibrio. El argumento de Keynes (“... en ciertas condiciones el sistema podría estar en equilibrio con empleo inferior al máximo”) es contrario a la naturaleza de la condición humana; supone que los seres humanos son una entidad ontológicamente diferente a la cual la naturaleza (o Dios, o la selección natural; es irrelevante el origen) determinó que sean.

Dada esta circunstancia, no se ven razones para sostener –como lo hace Keynes– que los empresarios podrían no avanzar en el desarrollo de los procesos de inversión que absorban la fuerza de trabajo disponible. No hay factores que inhiban la espontánea inclinación de los seres humanos a tratar de pasar de una “situación equis” a una “situación mejor que equis” que, en el caso de los empresarios, consiste en imaginar nuevos negocios, lo cual, como el propio Keynes lo reconoce a lo largo de todo su libro, implica contratar trabajadores.

Podría argüirse que, quizá, aun cuando los empresarios tengan disposición a invertir, no logren desarrollar ecuaciones comerciales suficientemente atractivas como para estar dispuestos a afrontar riesgos y, por lo tanto, las intenciones no se llevarán a la práctica y el problema del desempleo quedará sin resolver. Pero esto implicaría creer que el trabajo es un factor económico completamente rígido. Conviene, por ende, explicar brevemente ciertos rasgos referidos a la naturaleza del trabajo para poder aclarar el punto.

El factor que motoriza la decisión de cualquier ser humano de trabajar, es el hecho de que el individuo evalúa que, a los efectos de pasar de “equis” a “mejor que equis”, le conviene realizar la tarea a cambio de la cual adquirirá derecho a una retribución. Dado que el individuo valora más la paga que el esfuerzo que debe realizar, elige aceptar la obligación de desarrollar la labor a cambio de la cual se hará acreedor a una determinada suma de dinero.

Ahora bien, para que un individuo trabaje, es necesario que haya alguna tarea por realizar y por la cual alguien esté dispuesto a pagar una suma que incentive a ese individuo a ejecutar esa labor. Ocurre que siempre hay trabajos por ejecutar porque las necesidades humanas insatisfechas son inacabables. La demanda de trabajo es infinita, precisamente porque los requerimientos humanos nunca llegan a estar plenamente satisfechos. En consecuencia, siempre hay alguien que demanda que otra persona le preste algún servicio, por el cual está dispuesta a pagar. Entonces, mientras la suma ofrecida sea suficiente como para que el individuo involucrado consiga mejorar la situación en la que se encontraría si no realizara el trabajo y no recibiera el dinero, entonces

ese sujeto aceptará ejecutar esa tarea. Si la suma no es suficiente como para compensarle el esfuerzo de trabajar, no accederá a realizar esa labor. Mises lo explicaba muy claramente:

“Lo que causa el desempleo es el hecho de que –contrariamente a la doctrina antes explicada de la incapacidad del trabajador para esperar– quienes desean percibir un salario pueden esperar y de hecho esperan. Quien no desea esperar, siempre encuentra trabajo en una economía de mercado, pues invariablemente existen recursos naturales sin explotar y, además, con frecuencia, inaprovechados factores de producción anteriormente producidos. Para encontrar trabajo, el interesado, o reduce sus exigencias salariales, o cambia de ocupación, o varía el lugar de trabajo”¹²⁴

La conclusión que extraemos de este análisis es que el desempleo involuntario no puede existir. Si alguien no trabaja, es porque no le conviene y si encuentra un trabajo que le permita mejorar la situación en la que se encuentre, trabajará. La argumentación de Keynes, en el sentido de que el desempleo puede tornarse crónico carece de fundamentos si la analizamos desde una perspectiva praxeológica.

4 – La homogeneización de las heterogeneidades

La aparición de una figura intelectual como Keynes y la rápida conversión del keynesianismo en una doctrina predominante dentro del campo de la ciencia económica aplicada –una tendencia que, con altibajos, subsiste hasta el presente y no parece estar cerca de concluir– se explica, esencialmente, porque las circunstancias históricas favorecen la validación de una teoría que satisface necesidades políticas. Ahora bien, para poder desarrollar la teoría keynesiana y todas sus derivaciones posteriores, fue necesario incurrir en una desnaturalización de los fundamentos de la ciencia económica. Hubo que desestimar el análisis microeconómico, que tiene su esencia en el estudio de las acciones individuales heterogéneas, para desarrollar, en su reemplazo, el análisis macroeconómico, que homogeneiza las acciones de los agentes, segmentándolos por categorías. Un ejemplo en este sentido es el siguiente: “... dado el volumen anterior de ocupación y producción, la expectativa de un aumento en el excedente de la inversión sobre el ahorro inducirá a los empresarios a aumentar la magnitud de aquellas”¹²⁵. ¿Todos los empresarios actúan de la misma manera? ¿Se puede considerar que las conductas de los empresarios tienen semejante nivel de homogeneidad? ¿No existen criterios de decisión diferentes, según como cada empresario procese las señales que el sistema de precios le suministra? Desde el punto de vista metodológico, el criterio empleado por Keynes constituye un error porque las conductas humanas, en los hechos, son heterogéneas, no homogéneas, aun tratándose de personas que desarrollan actividades similares. Las decisiones de compraventa de los

¹²⁴ Mises, Ludwig Von. *La Acción Humana*. Unión Editorial (8ª edición, Madrid, 2008): 708

¹²⁵ Keynes, op. cit: 78

respectivos agentes, adoptadas sobre la base de las preferencias subjetivas de cada uno, son todas ellas diferentes entre sí, es decir, heterogéneas. El análisis de Keynes, que presupone conductas homogéneas, resulta, en consecuencia, falso.

En efecto, es inexacto que todos los empresarios actúen en determinado momento de la misma manera, que todos los ahorristas tomen las mismas decisiones, que todos los asalariados tengan idénticas preferencias, que todos los consumidores procedan de manera similar, etc. La realidad es, precisamente, la opuesta, y esa realidad, en la que todos los individuos actúan de modo distinto, es el campo al que la ciencia económica debe estudiar. Keynes, sin embargo, desarrolló su teoría sobre la base de que los diferentes grupos se comportan de manera homogénea y, de ese modo, edificó una teoría muy simple, que anula todos los infinitos matices que se manifiestan en las decisiones concretas de los agentes como consecuencia de las cambiantes preferencias subjetivas de cada uno. De ese modo, al desconocer las diferencias en las acciones individuales, pudo construir una teoría mecánica, donde las decisiones de los gobernantes, planificadores y burócratas puedan producir efectos previsibles.

Un supuesto implícito para que esa homogeneidad que Keynes presupone tenga lugar, es el de considerar nula la influencia del proceso de autorregulación de los precios. En efecto, una de las peculiaridades del proceso económico es que, cuando cierto número de agentes actúan de una determinada manera (por ejemplo, se retraen de comprar) ejercen una influencia sobre los precios (en el ejemplo propuesto, los hacen bajar) y de ese modo generan los incentivos para que otros agentes actúen en sentido opuesto (es decir, compren), estimulados por las señales que los precios emiten como consecuencia de las acciones de los primeros. Entonces, si unos se retraen de comprar, los precios bajan, y esa baja de precios incentiva que otros compren, aprovechando los precios más accesibles. Para Keynes, todo esto, que refleja la heterogeneidad de las conductas humanas (es decir, el hecho de que unos se retraen de comprar y otros aprovechan la oportunidad) parece ser inexistente, aunque no demuestra por qué.

Por supuesto, si se aceptara como real esa homogeneidad que Keynes presupone, sería concebible que su teoría fuera, si no incontrovertiblemente válida, al menos hipotéticamente aceptable. En buena medida, ese es el equívoco sobre el que la teoría de Keynes está edificada. Ahora bien, Keynes nunca dice “yo presupongo que todos los individuos actúan de manera homogénea”. Y es lógico que no lo haga porque, si dijera algo así, la inconsistencia de su cuerpo teórico quedaría inmediatamente en evidencia. Es muy obvio que las conductas humanas son heterogéneas y no homogéneas. Entonces, recurre al subterfugio de dar por cierto que los diferentes tipos de agentes operan todos de modo homogéneo, pero sin someter a discusión ese supuesto. El modo en el que sus argumentos están planteados es lo suficientemente confuso, ambiguo, sobreentendido, como para dificultar la comprensión del supuesto implícito en el que se basa. Así es como puede presentar de manera plausible su premisa básica, en el sentido de que la

economía puede estar en equilibrio aunque exista desempleo involuntario, y de ahí en más desarrollar todas sus elaboraciones conceptuales. Pero cuando esa teoría es sometida al análisis praxeológico, la inconsistencia queda en evidencia.

5 – La no consideración de la función del sistema de precios

En el Capítulo 19 de la *Teoría General*, Keynes ofrece una explicación respecto de por qué, bajo los supuestos de *laissez faire* de la economía clásica, existiría la posibilidad (que él juzgaba muy frecuente) de que la economía permanezca en equilibrio aunque subsista el desempleo involuntario. Según Keynes, la teoría clásica no está en condiciones de sostener la tesis de que el nivel de empleo se ajusta por medio del precio del trabajo:

“... si no se permite a la teoría clásica extender sus conclusiones por analogía de la industria en particular a la industria en conjunto, es completamente incapaz de contestar la pregunta relativa a qué efectos producirá sobre la ocupación una baja de los salarios nominales; porque carece de método de análisis con qué abordar el problema”¹²⁶

Básicamente, el argumento de Keynes es que, si bajan los salarios, disminuirá la demanda agregada y, en consecuencia, los empresarios no tendrán incentivos para invertir; por ende, no se generará la demanda de trabajo suficiente como para absorber la oferta de empleo ociosa:

“Suponer que la política de salarios flexibles es un auxiliar correcto y adecuado de un sistema que en conjunto corresponde al tipo del *laissez faire*, es lo opuesto a la verdad”¹²⁷

Pero este razonamiento supone desconocer por completo cómo las acciones individuales de los agentes, movidos por la búsqueda del mejoramiento de la situación en la que se encuentren, e interactuando unos con otros, conducirán a un reacomodamiento general de la estructura de precios relativos y, correlativamente, a la redefinición de toda la composición de los procesos complementarios de producción y consumo. La inconsistencia del análisis de Keynes es que, como presupone conductas homogéneas de parte de los agentes, no alcanza a percibir que algunos agentes (esencialmente, los que queden situados en una posición de submarginalidad, es decir, los que no sean competitivos en una circunstancia determinada) buscarán insertarse al sistema productivo realizando otras actividades o aceptando un salario más bajo. Por ende, como lo sostenía la teoría clásica, el problema del desempleo tiende a

¹²⁶ Keynes, op. cit: 229

¹²⁷ Keynes, op. cit: 237

resolverse de manera espontánea, por medio de la propia acción de los individuos buscando su beneficio personal.

El “método de análisis” que quizá le faltaba a la escuela clásica y que Keynes echa de menos, es la praxeología. Es posible que la escuela clásica –en particular, la de matriz ricardiana– incurriera en el error que Keynes señalaba porque en el pensamiento de Ricardo (y de muchos economistas que siguieron su huella: Marshall, Pigou, etc.) había una omisión del análisis del comportamiento individual de los agentes y una inclinación muy marcada al abordaje macroeconómico. Entonces, el pensamiento económico terminaba tornándose demasiado esquemático y desestimaba las flexibilidades que se puede esperar cuando se concibe al proceso económico regido por la interacción de las acciones individuales guiadas por las señales emitidas por los precios.

Cuando el análisis del proceso económico se focaliza en las conductas individuales de los agentes que buscan su beneficio individual guiados por los datos transmitidos por el sistema de precios, la posibilidad de que cada persona se reinserte en el sistema en una posición que sea compatible con el equilibrio general, aparece nitidamente. Keynes, que pensaba la economía como un proceso donde las conductas de los agentes son homogéneas, no podía percibir los infinitos matices que pueden caracterizar a los comportamientos individuales, y la enorme flexibilidad que un proceso económico que opera bajo ese principio, puede llegar a presentar. Keynes omitía considerar el principio que Hayek estableció nueve años después de la publicación de la *Teoría General*:

“... los precios pueden actuar para coordinar las acciones separadas de diferentes personas en la misma manera en que los valores subjetivos ayudan al individuo a coordinar las partes de su plan”¹²⁸

En el libro de Keynes, la función orientativa de los precios no cumple ningún papel. Sería aventurado afirmar que Keynes desconocía por completo cómo los precios definen la estructura de incentivos que condiciona el desenvolvimiento de los agentes, pero lo cierto es que, si comprendía el tema, no le dio importancia y, por ende, no lo incluyó entre los razonamientos que desarrolla en la *Teoría General*. Entonces, dado que soslayaba ese ingrediente, no podía tener en consideración cómo los cambios en las tendencias de consumo se proyectaban hacia el sistema de precios y, de ese modo, inducían el reajuste de toda la estructura de producción, incluida la distribución del recurso “trabajo”.

6 – Ocupación y sistema de precios

¹²⁸ Hayek, Friedrich. *El uso del conocimiento en la sociedad*. En línea: <http://www.hacer.org/pdf/Hayek03.pdf>. Pag: 8

En el Capítulo 20, Keynes pasa a explicar de qué depende la realización del objetivo de la plena ocupación. Este capítulo es consecuente con el anterior. Los precios, como proveedores de información a los agentes, no son tenidos en cuenta. El pasaje que más claramente explica la visión de Keynes sobre el tema es el siguiente:

“... el supuesto sobre el cual nos hemos basado hasta aquí, de que los cambios en la ocupación solo dependen de modificaciones en la demanda global efectiva (en unidades de salarios), es sólo una primera aproximación, si admitimos que hay más de una manera de gastar un aumento de los ingresos; porque el modo en que supongamos se distribuye entre los diferentes bienes el crecimiento de demanda global puede influir considerablemente sobre el volumen de ocupación. Si, por ejemplo, la elevación de la demanda se dirige principalmente hacia los productos que tienen gran elasticidad de ocupación, el aumento global de ocupación será mayor que si el aumento de demanda va a productos con poca elasticidad de ocupación.

Del mismo modo, la ocupación puede bajar sin que haya ocurrido ningún cambio en la demanda total, si la dirección en el lado de la demanda se modifica en favor de los productos que tienen una elasticidad relativamente baja de ocupación”¹²⁹

Una vez más, esto supone desconocer por completo cómo los seres humanos actúan y de qué modo las valoraciones subjetivas condicionan las decisiones de los agentes económicos. Hay una cuota de verdad en lo que Keynes dice, y esa parte es la que induce a confusión.

Es cierto que, al modificarse las tendencias de consumo, cambia también la estructura de la demanda de trabajo. Es lógico que esto suceda. El trabajo es un insumo de la producción y si los consumidores modifican sus preferencias, el proceso de producción se debe amoldar a esas alteraciones. Por lo tanto, es natural que el trabajo, como parte del proceso de producción, quede afectado.

Hasta ahí, el análisis de Keynes está bien encaminado. Pero se trata de un enfoque al que le faltan componentes. Las conclusiones de Keynes están basadas en ese análisis incompleto. Como omite tomar en consideración factores que están presentes y forman parte del proceso económico, esas conclusiones, basadas en un razonamiento inacabado, terminan siendo erróneas. Pero entonces ¿cuál es el factor al que Keynes no tuvo en cuenta? Véamoslo.

Si se modifican las tendencias de consumo y, subsiguientemente, cambia la estructura de producción y por lo tanto también la naturaleza del trabajo demandado, todo esto traerá aparejada una modificación en el conjunto de la

¹²⁹ Keynes. Op. cit.: 255

estructura de precios relativos de la economía. Este cambio en la estructura de precios afectará también, por supuesto, a los diferentes salarios.

Si la evolución de las tendencias de consumo determinan que el peso del trabajo en la estructura general de producción se reduce, eso derivará, necesariamente, en una disminución de aquellos salarios cuya utilidad dentro del proceso de producción se haya reducido o haya desaparecido (en este último caso, los trabajadores involucrados quedarán desempleados). Pero esos salarios más baratos o esos trabajadores desocupados generarán los incentivos para que algunos emprendimientos, hasta ese momento submarginales, pasen a incorporarse al rango de marginalidad y, en consecuencia, reabsorban (con un precio del trabajo adecuado a las nuevas circunstancias) a los trabajadores que puedan haber quedado afectados por la readecuación de la estructura de producción que el cambio en las tendencias de consumo había requerido. Este proceso, aplicado al precio del trabajo, es análogo al famoso ejemplo ilustrativo presentado por Hayek en relación al cambio del precio del estaño en *El uso del conocimiento en la sociedad*.

Ahora bien, hay que emplear a la praxeología como método analítico para poder comprender este proceso. El enfoque keynesiano cuestiona las conclusiones a las que había llegado la economía clásica de matriz ricardiana, pero no modifica los métodos por medio de los cuales esa escuela había desarrollado su doctrina. Tanto Ricardo como Keynes tienden a pensar en términos macroeconómicos, sin considerar el hecho de que la macroeconomía es simplemente el efecto acumulado de las acciones individuales. Como estas acciones no son homogéneas sino heterogéneas, no es posible prever los resultados agregados futuros, ya que estos dependen de decisiones que no se pueden conocer *a priori*. Pero bajo la influencia del pensamiento predominante en ciencias físicas (que estudia entidades cuyos comportamientos sí son homogéneos) la economía tendió a buscar explicaciones sobre la base de métodos donde los agentes operan de manera homogénea. Ese método analítico es erróneo. La praxeología, propuesta como enfoque alternativo por Mises –relacionada con criterios antes presentados por Adam Smith y Menger– es la solución¹³⁰.

En efecto, el hecho de que la conducta humana está regida por el principio universal y omnipresente de aspirar a pasar de “equis” a “mejor que equis” elimina ese rasgo de fatalidad con el que Keynes presenta al problema de las evoluciones en la demanda de trabajo. Son los propios individuos, en la búsqueda de mejorar la situación en la que se encuentran en un momento dado, los que generan espontáneamente la dinámica que, como lo explica la economía clásica, anula la posibilidad del desempleo involuntario en condiciones de *laissez faire*. Boulding explica con mucha exactitud cómo la sumatoria de las acciones individuales se proyecta en resultados generales sobre el proceso económico en su conjunto:

¹³⁰ Conviene aclarar, no obstante, que Mises, si bien enunció a la praxeología como método conceptual, no la desarrolló en plenitud en sus aplicaciones analíticas.

"... si los propietarios de unos recursos cualesquiera creen que pueden emplearlos con ventaja en otro uso distinto al que los dedican, estos recursos se trasladarán del uso menos ventajoso al más ventajoso. El proceso de traslado tendrá, en general, el resultado de hacer que la ocupación a la que se han trasladado los recursos resulte *menos* ventajosa que antes, y que la ocupación de la que se han retirado los recursos resulte *más* ventajosa que antes. Por lo tanto, mientras haya quien crea que los recursos que posee (bien sea su propio cuerpo o cualquier otro objeto) le producirán mayor ventaja en una ocupación distinta a la que los dedica en la actualidad, dichos recursos se trasladarán de una ocupación a otra"¹³¹

7 – La praxeología como método analítico

La fuerza que propulsa la evolución del proceso económico está situada en las acciones de los individuos que, en el afán de pasar de una situación “equis” a una situación “mejor que equis”, eligen intercambiar bienes que valoran subjetivamente menos, por bienes que valoran subjetivamente más, con otros sujetos, cuyas valoraciones subjetivas sean inversas a las de su contraparte. Las millones y millones de operaciones comerciales que se realizan diariamente en todos los rincones del mundo dan vida a ese entramado de relaciones de intercambio al que, por economía idiomática, denominamos “mercado”. La existencia de los mercados institucionalizados es una resultante del hecho de que, en el decurso del devenir histórico, los seres humanos llegaron a descubrir que, por medio de la realización de intercambios, pueden cumplir eficientemente el propósito universal de pasar de “equis” a “mejor que equis” en lo referido a la satisfacción de sus requerimientos de bienes materiales (que es el objeto de estudio de la ciencia económica).

La teoría de Keynes está elaborada sin tener en consideración ese hecho básico de la realidad económica. Keynes no se hace cargo de que la propensión a pasar de “equis” a “mejor que equis” es un atributo inherente a la conducta humana y que ese es el factor que impulsa el constante progreso de la economía. Dado que deja de lado ese principio básico de la praxeología, procura crearlo artificialmente por medio del intervencionismo del Estado... Por eso sostenemos –lo dejamos consignado al comienzo de este texto– que la teoría de Keynes es consistente con la premisa desde la que parte. Nuestro cuestionamiento no es hacia el cuerpo teórico que Keynes deduce a partir de ese supuesto, sino al supuesto inicial. El motivo de nuestra crítica es que ese supuesto desestima el principio básico de la praxeología.

La incorporación de los argumentos praxeológicos al análisis en el campo de las ciencias humanas (mal llamadas ciencias sociales) encierra la dificultad de que obliga a acomodar el pensamiento al trato con entidades heterogéneas (los seres humanos), algo a lo cual no estamos habituados porque la estructura lógica de pensamiento predominante está adecuada a la naturaleza de las ciencias físicas, que tratan con entidades homogéneas (todos los cuerpos y

¹³¹ Boulding, Kenneth. *Análisis económico*. Revista de Occidente (Madrid, 1947): 176

sustancias similares se comportan de la misma manera). Entonces, como la mente está “adaptada” a ese esquema de procedimiento, hay una tendencia natural a aplicar esa fórmula sin analizar si es apropiada para el estudio de las ciencias humanas. Keynes escribió sobre la base de ese principio y, como los lectores de Keynes también tienden a tener la mente sujeta a esa matriz, las ideas de Keynes terminaron pareciendo sumamente lógicas a muchísima gente. Es necesario “reconfigurar” el método de abordaje de los problemas que la ciencia económica trata para poder concebir soluciones apropiadas a los interrogantes que el estudio de la búsqueda de satisfacción de los requerimientos materiales de los seres humanos plantea. La praxeología, a la cual Keynes omite tener en consideración, parece ser el camino correcto. Esto supone también desestimar el empleo de fórmulas matemáticas y representaciones gráficas, que solo pueden expresar relaciones entre entidades homogéneas, y desestiman los matices que son, justamente, el rasgo característico de las conductas humanas. Aquí nos hemos limitado a analizar, desde una perspectiva praxeológica, algunos aspectos de la teoría de Keynes, porque constituye un buen ejemplo del camino que creemos conveniente seguir. Hemos dejado de lado, por ejemplo, el análisis praxeológico de la teoría keynesiana del interés, que demostraría cómo en un mercado financiero libre, la tasa ajusta espontáneamente y torna innecesaria la regulación estatal que Keynes propone. Pero todo esto no son sino algunos ejemplos puntuales. El espacio disponible para el avance en el campo del análisis praxeológico es casi literalmente infinito.

EXPLORANDO EL IAD: ¿SOLUCIÓN COOPERATIVA PARA LOS RECURSOS DE USO COMÚN?

Santillán, Martín (UNS)

Rojas, Mara (IIESS-CONICET)

INTRODUCCIÓN

La clasificación tradicional de los recursos económicos según el tipo de apropiación distinguía entre lo privado y lo público. Actualmente, se consideran también los bienes públicos de provisión privada y los recursos de uso común. Ambos poseen tanto características de bienes públicos puros como privados, generándose consecuencias importantes para su tratamiento económico y social. En particular, los recursos de uso común poseen ciertas características que hacen que los individuos, motivados por su propio interés, sobreexploten el recurso aunque a ninguno le convenga, situación conocida como la “tragedia de los comunes”.

La solución cooperativa surge como alternativa a partir del *Institutional Analysis and Development Framework* (IAD) y el Marco de Ostrom, herramienta que permite organizar la investigación en relación a las estructuras de gobernanza y los problemas asociados al manejo de recursos comunes. A continuación, el trabajo revisa el origen del IAD, resaltando algunos puntos de conflicto en su aplicabilidad y relevancia práctica.

1. EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE BIENES:

Para facilitar el entendimiento del contexto en el cual surge el *Institutional Analysis and Development* (IAD), es de gran utilidad tener presente la evolución de la caracterización de los *bienes* dentro de la Ciencia Económica. Una primera clasificación dentro de la economía moderna se le atribuye a Samuelson (1954), quien dividió a los bienes en función de dos condiciones o principios: *exclusión* y *rivalidad* en el uso o consumo.

El principio de exclusión establece que es posible exceptuar del uso o consumo de un bien a un individuo mediante algún mecanismo externo. En una economía de mercado, ese mecanismo es el precio que el usuario o consumidor debe pagar y que queda determinado, desde un punto de vista teórico, por el costo marginal. El desembolso necesario para producir una unidad adicional del bien o servicio es exactamente igual al pago que realiza la persona por esa última unidad consumida.

El principio de rivalidad, por su parte, indica que el uso o consumo por parte de un individuo afecta la disponibilidad del bien para ser utilizado o consumido por otro. En este caso, el pago de un precio establece, a su vez, el derecho a uso o

consumo, o sea, la propiedad privada del bien. Este procedimiento elimina los problemas de rivalidad.

Así, los bienes económicos se clasificaron como *bienes privados puros* si cumplían con las condiciones de exclusión y rivalidad simultáneamente; o como bienes públicos puros, cuando las condiciones de exclusión y rivalidad no se hacían presentes. El incumplimiento parcial o total de alguno de los dos principios era tratado como un fallo de mercado y se hablaba de bienes públicos “impuros”.

Casi una década más tarde, Buchanan (1964) añade una tercera categoría de bienes a los que denominó “bienes de club”. Según el autor, en ciertos casos es posible brindar bienes y servicios evitando el principio de rivalidad en el consumo a pequeña escala entre individuos que conformen una asociación a tal fin; mientras que los externos a dicha asociación son excluidos del uso o consumo.

Años más tarde, Elinor y Vincent Ostrom (1977) propusieron modificar la clasificación de los bienes agregando algunas diferencias fundamentales, estableciendo que es una “dicotomía falsa” el hecho de establecer la existencia de bienes puramente públicos o privados:

- a) A la idea de “rivalidad en el consumo”, agregan la de “restabilidad en el uso” (del inglés *subtractability*). Esto implica que el uso o consumo de determinados bienes por parte de un agente, disminuye la capacidad o probabilidad de uso o apropiabilidad por parte de otros. Muchas veces, el término rivalidad se utiliza como sinónimo, pero debe tenerse presente que aquí se incluye un abanico de diferentes grados de apropiabilidad probable.
- b) Conceptualizan la restabilidad en el uso y la capacidad de exclusión como condiciones que se mueven en un gradiente de bajo a alto, en vez de limitarse a caracterizar estas condiciones en términos de “presente o ausente”.
- c) Cambian el nombre de bienes “club” por el de “tarifa”, estableciendo como tercera categoría los “bienes de pago por su uso”.
- d) En función de todo lo anterior, añaden un cuarto (y muy relevante) tipo de bienes: *los recursos de uso común*. Estos comparten con los bienes privados los atributos de alta restabilidad (son rivales en el uso), a la vez que, como en el caso de los bienes públicos, es difícil el cumplimiento del principio de exclusión.

En función de todo lo anterior, los cuatro tipos de bienes básicos considerados serían: a) bienes privados (poseen alto grado de restabilidad para otros beneficiarios y bajo grado de dificultad para excluir a otros de su uso o beneficio); b) bienes públicos (bajo grado de restabilidad para otros beneficiarios y alto grado de dificultad en la exclusión); bienes de pago por su uso (bajo grado de restabilidad para otros beneficiarios y bajo grado de dificultad para excluir a otros de su uso o beneficio); y, bienes de uso común (alto grado de restabilidad para otros beneficiarios y alto grado de dificultad para excluir a otros de su uso o beneficio) (Ostrom, 1995).

Los bienes públicos y los de uso común están asociados a una problemática derivada de la dificultad de hacer cumplir el principio de exclusión. Dado que se trata de bienes o recursos de libre disponibilidad para la mayoría, nadie se verá obligado a afrontar el costo de producción, reparación o conservación. Imagínese el caso de un parque, una playa o la luz brindada por un faro. Muchas personas tendrán acceso a los mismos y disfrutarán de sus beneficios. Sin embargo, no existe una asignación (a priori) de derechos de propiedad, todos podrán hacer usufructo de dichos lugares y nadie querrá afrontar el costo de manutención o limpieza. No hay mercado donde comercializar “el derecho a uso” del parque y, sin embargo, es evidente que el mismo necesitará de ciertos desembolsos monetarios para mantener sus veredas limpias, sus árboles podados y el césped en condiciones. Al mismo tiempo, probablemente, el parque se vea atestado de gente los fines de semana. O sea, sufra problemas de congestión o *sobreexplotación*, dado que las personas no deben pagar un precio por concurrir al mismo. Porque es difícil excluir a los individuos de su uso a pesar de que el mantenimiento posee costos asociados, es que este tipo de bienes o recursos sufre el conocido problema del *free-rider* o pasajero sin billete.

Para el caso de los recursos de uso común, Hardin (1968) había postulado la denominada “tragedia de los comunes” como aquella situación en la los individuos, persiguiendo su propio interés, llegan a una situación de sobreexplotación a causa de la imposibilidad de exclusión y el riesgo de la restabilidad. En su ejemplo, el recurso común era un pastizal abierto en el que cada pastor disfrutaba de un mayor beneficio aumentando la cantidad de animal que se alimentaban en el pastizal. Si todos los pastores adoptan el mismo comportamiento, agotarán las pasturas y ya ninguno podrá alimentar a su rebaño. La libre disponibilidad del recurso conducirá, finalmente, a la ruina. Dentro de las posibles soluciones al conflicto, como son la implementación de sanciones, definición de derechos de propiedad, el uso de la coerción o limitar el acceso mediante asignación de permisos, aparece la *solución cooperativa* propuesta por Elinor Ostrom.

2. EL ANÁLISIS INSTITUCIONAL Y DESARROLLO:

Ahora, bien. ¿Cómo resolver en la práctica el “enjambre” institucional frente a la problemática del uso de recursos (limitados, no renovables, comunes) en un entorno de actores muy heterogéneos, creciente competitividad por el uso de los mismos, crecientes demandas sociales y el reconocimiento de la necesidad de desarrollo sustentable? ¿Cómo podían ser analizadas las situaciones en donde el manejo de recursos comunes planteaba un *dilema social*? ¿Cuáles serían las herramientas correctas a la hora de interpretar el gobierno *de los comunes*?

En un momento en que la provisión de servicios públicos por parte de las agencias gubernamentales estaba empezando a ser criticada desde la teoría económica, Vincent Ostrom, Charles Tiebout y Robert Warren analizan, hacia inicios de los '60, las actividades de una gran variedad de agencias públicas y privadas que producían servicio de agua en diversas regiones metropolitanas de California para tratar de definir si su comportamiento era verdaderamente caótico o no. Establecieron que la forma “policéntrica” de tomar decisiones (muchos centros de poder que son formalmente independientes entre sí) no tenía por qué ser, necesariamente, caótica. Más aún, la participación ciudadana en los

procesos de toma de decisiones a menor escala se producía más eficientemente y esto contribuía a una mejor gestión del agua (Ostrom et al., 1961).

La cantidad de estudios de campo posteriores con que se contó sobre la complejidad y diversidad de este tipo de situaciones humanas llevó a Ostrom y una significativa cantidad de académicos a la formulación de lo que se conoce como el Marco de Análisis Institucional y Desarrollo (IAD) (Ostrom, 1975; Kiser y Ostrom, 1982; McGinnis, 1999a, 1999b, 2000; Ostrom, 1986, 2005) a partir del Taller de Teoría Política y Análisis de Políticas (The Workshop on Political Theory and Policy Analysis) (Ostrom, 2009).

“El marco IAD se ha desarrollado con base en trabajo anterior sobre conceptos como transacciones (Commons, [1924] 1968), lógica de las situaciones (Popper, 1961), estructuras colectivas (Allport, 1962), marcos (Goffman, 1974) y guiones (Schank y Abelson, 1977). Esta perspectiva se fundamenta también en el trabajo de Koestler (1973) y Simon (1981, 1995), que cuestionaron el supuesto de que la conducta humana y sus consecuencias se basan completamente en un pequeño número de bloques de construcción conceptual irreductibles” (Ostrom, 2009, 23).

La propuesta de este marco es brindar una herramienta que le permita al analista institucional ir de lo general a lo particular y que sea adaptable a diversos contextos institucionales en el que puedan incluirse los mercados, familias, gobierno, comunidades, organizaciones y en general cualquier unidad de análisis que se considere relevante. Es por eso que en su trabajo “*Background on the Institutional Analysis and Development Framework*”, Ostrom (2011) deja en claro la importancia de crear un marco por sobre las teorías y los modelos, porque estas tratan de generar respuestas y predicciones sobre variables concretas. La intención de esta herramienta es detectar los elementos principales y las relaciones básicas que surgen entre estos que se incluirán en el análisis. Esto no quiere decir que se descarten los distintos tipos de teorías sino que estas serán útiles y aplicables cuando, del análisis y conclusiones del marco, se quieran analizar los casos particulares.

En los años ochenta, el Comité Nacional de Investigación (NRC) de Estados Unidos fue el encargado de reunir toda la información disponibles sobre los distintos casos de estudios que aplicaban este marco de análisis y concentro sus esfuerzos en detectar aquellas variables claves y los distintos tipos de mecanismo que hacían que los arreglos institucionales posibiliten el manejo colectivo de los recursos. No obstante, y como consecuencia de buscar aquellos aspectos positivos en los casos exitosos, también se tendrían en cuenta aquellas variables claves que habían condenado al fracaso el manejo de los recursos de manera colectiva (Oackerson, 1986; NRC, 1986).

En esta primera confección del marco de análisis se incorpora el concepto de *situación de acción* que se ve afectada por tres variables exógenas: 1) las condiciones biofísicas; 2) los atributos de la comunidad y 3) las reglas de uso. Estas variables son las que conjuntamente hacen que de la situación de acción se produzcan interacciones que determinaran distintos tipos de desenlaces. Como este sistema es dinámico, las distintas interacciones retroalimentan las situación de acción y, a su vez, los distintos desenlaces afectan a las variables exógenas que dado la evaluación que hagan los entes participantes modificaran la situación de acción.

Una situación de acción implica participantes (usuarios) en posiciones definidas en relación a un recurso o sistemas de recursos, quienes deben decidir acerca de distintas acciones que realizarán a la luz de la información que poseen respecto de qué resultados posibles arrojará cada interacción, y los costos y beneficios asociados.

Esta unidad conceptual, la situación de acción, es entonces la parte central del análisis porque es la que permite describir, analizar, predecir y explicar comportamientos (Ostrom, 2011). Estos posibles resultados serán consecuencia de las interacciones de los participantes (usuarios) con distintas posiciones que, dado el nivel de información que tengan, determinaran sus cursos de acciones particulares que, conjuntamente, arrojan un resultado en el que puedan evaluarse los costos y beneficios de las decisiones tomadas.

Una vez que se observa la realidad, hay que tener presente que estos resultados pueden modificar las normas que lo determinaron y que, a su vez, estos resultados son el punto de partida de la próxima situación de acción. La autora presenta criterios de evaluación para los resultados obtenidos: a) eficiencia económica; b) equidad fiscal; c) equidad redistributiva; d) rendición de cuentas; y e) sustentabilidad.

A la luz de los resultados obtenidos hasta ese momento, Ostrom (2009) renuncia a la idea de que existieran reglas específicas en los casos exitosos. Por lo tanto, busco e identificó cuales eran las regularidades institucionales que se hacían presentes en los casos exitosos de más largo períodos de tiempo. Para esto, utilizó el término “principios de diseño” en el que: “Mi esfuerzo consistía en identificar el conjunto de lecciones centrales subyacentes que caracterizaban a los sistemas sostenibles en contraste con los casos fallidos (Ostrom, 1990)”. Este conjunto fue resumido por Cox et al. (2009), en el que enumeran:

1. Límites de los usuarios: existen límites claros y comprendidos localmente entre los usuarios legítimos y los no usuarios.
2. Límites de los recursos: existen límites claros que deslindan los recursos de uso común específicos de otros sistemas socio-ecológicos mayores.
3. Congruencia con las condiciones locales: las reglas de apropiación y provisión son congruentes con las condiciones sociales y ambientales locales.
4. Apropiación y provisión: las reglas de apropiación son congruentes con las reglas de provisión; la distribución de los costos es proporcional a la distribución de beneficios.
5. Arreglos de elección colectiva: la mayoría de los individuos afectados por el régimen de regulación de un recurso tiene autorización de participar en la elaboración y modificación de sus reglas.
6. Monitoreo: los individuos que rinden cuentas a los usuarios, o son usuarios ellos mismos, monitorean los niveles y las formas de apropiación y provisión.
7. Los individuos que rinden cuentas a los usuarios, o son usuarios ellos mismos o monitorean las condiciones de los recursos.

8. Existe un entretrejo de normas que gobierna el sistema, en donde las generadas por la comunidad son respetadas por las normas superiores.

No menor es la aclaración que Ostrom (2009) hace sobre el concepto “principio de diseño” que, según la autora, confunde a varios lectores. A lo que se refiere con el término es a las “buenas prácticas” para definir las reglas y La solidez de las instituciones.

Las críticas recibidas al IAD se centraban en que este análisis era demasiado institucional y que no se prestaba mucha atención a ciertos aspectos contenidos dentro de las variables externas al sistema analizado (como ser el contexto socio-económico o los ecosistemas relacionados). Las constantes evoluciones y retroalimentaciones que generaba la situación de acción generaban modificaciones en estas variables que debían ser tenidas en cuenta. Es así que la unidad operacional ya no es la situación de acción, sino que esta se encuentra en una unidad de análisis más amplia: el Sistema Socio-Ecológico (SES). Glaser et al. (2008) lo define como una unidad bio-geo-física, actores e instituciones relacionadas. Un SES es complejo y adaptativo, delimitado espacial o funcionalmente e insertado en un ecosistema particular con sus problemáticas.

En esta nueva configuración del marco los componentes de primer nivel son: *Resource Systems (RS)*, *Resource Units (RU)*, *Governance Systems (GS)* y *Actors (A)*, y en el que cada componente contiene variables de segundo nivel. Estas categorías que afectan a una situación de acción focal pueden verse afectadas por dos grandes categorías que cierran el marco de análisis: *Social, economic, and political settings (S)* y *Related ecosystems (ECO)*.

Las distintas aplicaciones del ahora llamado Marco de los Sistemas Socio-Ecológicos o *SES Framework* ha llevado a que se produzcan algunos cambios respecto del marco original. Dentro de los más significativos encontramos la redefinición de la variable de primer nivel “Users” por “Actors”; y el desdoblamiento dentro de la situación de acción entre *Interactions* y *Outcomes* (cada una con sus correspondientes variables de segundo orden).

3. CONCLUSIONES

El IAD fue desarrollado a partir de las ideas de Elinor y Vincent Ostrom y sus colegas en las Universidad de Indiana y ha sido (y continúa siendo) corregido y mejorado por los sucesivos estudios teóricos y empíricos alrededor del mundo.

Para establecer qué instituciones son “buenas” y cuáles son “malas”, el investigador no debe basarse en ideas o percepciones de lo que cree que arroja buenos o malos resultados, sino que debe establecerse una forma sistemática de establecer análisis comparativos institucionales para hacer recomendaciones de reformas. En este sentido, el IAD es un marco construido con el objeto de organizar la investigación en relación a las instituciones y las estructuras de gobernanza, en particular, para tratar de resolver los problemas asociados al manejo de recursos. La diversidad de casos y la amplitud de este marco de referencia permitieron a Ostrom y sus seguidores encontrar “patrones” comunes a los casos exitosos de solución cooperativa y así poder hacer un análisis

comparativo con los casos fallidos y encontrar las causas de por qué no es posible este tipo de solución.

Dentro de las lecciones aprendidas parece ser que ningún conjunto único de reglas es igualmente efectivo para administrar los recursos comunes de todos los SESs. La formación y modificación de instituciones sociales es un proceso evolutivo y no un proceso de diseño de ingeniería de arriba hacia abajo. Y las instituciones sociales evolucionan cuando los seres humanos construyen a partir de las estructuras de reglas existentes, añadiendo reglas para alguna actividad, modificando y desechando otras. Muchos desafíos ambientales actuales requieren una gran innovación institucional: se enfrentan problemas locales con causas globales, problemas globales con causas locales y problemas globales con causas globales. En cada caso, la información y los incentivos que se proporcionan localmente pueden ser incongruentes con las consecuencias ambientales, y no entender esto podría tener consecuencias catastróficas sobre el medio. El IAD es y continúa siendo una herramienta fundamental a la hora de evaluar y corregir este tipo de situaciones.

Referencias:

Allport, Floyd H. (1962). "A structuronomic conception of behavior: Individual and collective". *Journal of Abnormal and Social Psychology* 64: 3-30.

Buchanan, James (1965). "An economic theory of clubs". *Economica* 32 (125): 1-14.

Cox, Michael, Gwen Arnold y Sergio Villamayor-Tomás (2009). "A review and reassessment of design principles for community-based natural resource management". *Ecology and Society*.

Goffman, Irving (1974). *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge: Harvard University Press.

Hardin, G., 1968. The Tragedy of the Commons. *Science*. 162, 1243-1248.

Kiser, Larry L., y Elinor Ostrom (1982). "The three worlds of action: A metatheoretical synthesis of institutional approaches". En *Strategies of Political Inquiry*, editado por Elinor Ostrom, 179-222. Beverly Hills: Sage.

Koestler, Arthur (1973). "The tree and the candle". En *Unity through Diversity. Part I*, editado por William Gray y Nicholas D. Rizzo, 287-314. Nueva York: Gordon and Breach Science Publishers.

McGinnis, Michael (editor) (1999a). *Polycentric Governance and Development: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

McGinnis, Michael (editor) (1999b). *Polycentricity and Local Public Economies: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

McGinnis, Michael (editor) (2000). *Polycentric Games and Institutions: Readings from the Workshop in Political Theory and Policy Analysis*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

McGinnis, M. D., & Ostrom, E. (2014). Social-ecological system framework: initial changes and continuing challenges. *Ecology and Society*, 19(2), 30.

Ostrom, Elinor (1986). "An agenda for the study of institutions". *Public Choice* 48 (1): 3-25.

Ostrom, E. (1995). *Understanding institutional diversity*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Ostrom, Elinor (2005). *Understanding Institutional Diversity*. Princeton: Princeton University Press.

Ostrom, E. (2007). A diagnostic approach for going beyond panaceas. *Proceedings of the national Academy of sciences*, 104(39), 15181-15187.

Ostrom, E. (2011). Background on the institutional analysis and development framework. *Policy Studies Journal*, 39(1), 7-27.

Ostrom, E. (2014). Más allá de los mercados y los Estados: gobernanza policéntrica de sistemas económicos complejos. *Revista mexicana de sociología*, 76(SPE), 15-70.

Ostrom, V., Tiebout, C. M., & Warren, R. (1961). The organization of government in metropolitan areas: a theoretical inquiry. *American political science review*, 55(04), 831-842.

Ostrom, Vincent (1975). "Language, theory and empirical research in policy analysis". *Policy Studies Journal* 3: 274-281.

Popper, Karl R. (1961). *The Poverty of Historicism*. Nueva York: Harper & Row.

Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The review of economics and statistics*, 387-389.

Schank, Roger, y Robert Abelson (1977). *Scripts, Plans, Goals, and Understanding: An Inquiry in Human Knowledge Structures*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.

Simon, Herbert (1981). "The sciences of the artificial". Cambridge: mit Press.

La tecnología de la Auditoría

Scarano, Eduardo R. (CIECE, IIEP)

La tecnología de la Auditoría

La necesidad de recurrir a variada información para tomar decisiones está fuera de discusión. Esa información puede ser útil tanto dentro de la organización, usuarios internos -gerentes, directorio-, como para los usuarios externos - inversores, reparto de dividendos, tributación- [Slosse, pp.3-4].

Conseguir la información puede ser muy costosa, tanto en términos monetarios como por los procesos involucrados para generarla (por ejemplo, obtener nivel de precios, patrimonio neto, eficiencia de procesos); por la importancia de los usos señalados, puede no tener la calidad necesaria, o podría contener errores o estar tergiversada intencionalmente, todo lo cual puede llevar a decisiones equivocadas. Es necesario asegurar ciertas características que debiera tener la información.

La auditoría es la especialidad en la que se constata la razonabilidad de la información que se manifiesta en un informe generado por el auditor. Si bien hemos ejemplificado con información nítidamente económica y en estos términos el auditor es generalmente un contador, la auditoría es una disciplina que atraviesa diferentes campos, y así encontramos esta especialidad en medicina y, en general, en las ciencias de la salud, en ingeniería, y en principio en cualquier disciplina en la que se genere información para tomar decisiones.

De otra manera, podemos decir que la auditoría es una manera de controlar la calidad, la integridad, la carencia de error y de dolo, de la información; e incluye, de manera más amplia, el control de las operaciones y procesos –por ejemplo, la eficiencia de un ente o los procesos de planificación. De manera complementaria indaga sobre la teoría del control o la evaluación [cfr. Canetti] y diseña mecanismos y los propone para conseguir los fines organizacionales.

En esta comunicación nos restringimos a la información económica y especialmente a una clase de ella, para acotar la discusión, los denominados informes contables. Las características que señalaremos de este tipo de auditoría son fácilmente generalizables a otros tipos de información.

Según quién realice la auditoría se clasifica en externa e interna [cfr. Slosse, pp.7-8]; en el primer caso la realizan personas independientes de la organización que emite la información, en el segundo caso lo realizan integrantes de la organización.

La auditoría se caracteriza básicamente según definimos arriba, por controlar la calidad de la información o las operaciones y procesos que emplean las organizaciones para obtener sus objetivos. Este control, desde el punto de vista metodológico, no es sino contrastar la calidad de la información o si las operaciones o procesos se realizan según los estándares propuestos por la organización. La auditoría no produce la información contable, ni produce determinado bien ni realiza la planificación estratégica de un ente. Solamente constata, controla, o en términos metodológicos contrasta si dicha información, proceso u operación se ajusta a determinadas características.

A continuación nos centraremos en la contrastación y sus diferentes tipos con el fin de caracterizar la específica o característica de la auditoría.

TIPOS DE CONTRASTACIÓN

El proceso de contrastación forma parte del método científico en una epistemología empirista. Luego de enunciado el problema y realizada una respuesta tentativa, o sea, la formulación de una hipótesis, se abre el proceso de ponderación de la hipótesis, es decir, evaluar en qué grado es sólida, o incluso más radicalmente, estimar si sobrevive al proceso de contrastación.

Formulada una hipótesis su contrastación se realiza en tres pasos: 1. se extraen consecuencias observacionales de la hipótesis con la ayuda de conocimiento – hipótesis auxiliares- que no está puesto en duda en ese momento; 2. se confrontan los enunciados observacionales con la realidad; y 3. se evalúa o estima la solidez de la hipótesis a la luz de las consecuencias observacionales pertinentes para la hipótesis. La estimación de la hipótesis nunca es definitiva, por lo menos por dos razones, la primera, si la hipótesis es universal se refiere al futuro y no se pueden adquirir datos del futuro, la segunda, como la base observacional –los datos- puede cambiar parcial o completamente, nunca una estimación es definitiva. Sin embargo, la dependencia de la estimación de la hipótesis de nuestro conocimiento en un momento dado y de la base empírica empleada no conduce al escepticismo pues tanto el incremento de la solidez relativa de hipótesis y teorías o de su solidez creciente en el tiempo–ser más explicativas y predictivas, más precisas, etc.- son las razones por las cuales se evita el escepticismo, aunque a costa de abandonar un justificacionismo.

La auditoría además de estas limitaciones agrega otras peculiares por su ámbito de estudio y los requisitos que tiene que satisfacer, todo lo cual conforma un tipo de contrastación muy específica y un campo del saber especial.

Por las razones teóricas que acabamos de señalar o por las prácticas en auditoría que señalamos antes, la contrastación es un procedimiento crucial y se identifica con la cientificidad del conocimiento. De ahí, que si la contrastación es el corazón de la auditoría, esta gira alrededor de la cientificidad del procedimiento que es su objeto y de las técnicas específicas a las que recurre. Manifiesta esta característica de manera más nítida e inmediata que otras tecnologías como la consultoría o la contabilidad misma.

Pero el esquema básico de la contrastación antes descripto si bien se encuentra en cualquier contrastación, para poder llevarse a cabo se complementa con técnicas que permiten su ejecución. A continuación y antes de abordar la singularidades de la contrastación en auditoría, presentaremos algunos tipos básicos de técnicas de contrastación que luego nos permitirán caracterizar más fácilmente la de la auditoría. Los diferentes tipos de contrastación surgen de técnicas específicas que tienen que diseñarse para según la naturaleza del fenómeno abordado conseguir realizar uno o más pasos de los señalados. Seguiremos resumidamente la exposición realizada en un trabajo nuestro [Scarano *et al.*, p.191] que presenta una sucesión de tipos de contrastación ordenándolas por el grado de control y operatividad en cada una de ellas.

A las distintas formas de investigación empírica controlada, especialmente a las formas de confrontación de los enunciados con la experiencia en el marco de una contrastación, se las suele denominar experimentos. Una condición necesaria pero no suficiente de la confrontación es la **observación controlada**. Esta, a diferencia de la mera percepción, no es fortuita. Por el contrario, es el producto de un largo entrenamiento para aprender a ver de la misma manera que los miembros de una comunidad profesional. La observación controlada se puede realizar para aceptar o rechazar una conjetura. En este sentido forma parte de cualquier investigación empírica controlada en las que se confrontan las

consecuencias observacionales, incluso del experimento, pero estas formas de investigación no se subsumen en ella.

La primera forma es el **estudio observacional controlado**. Consiste

en la búsqueda deliberada de situaciones diferentes en las cuales el fenómeno se manifiesta uniformemente (en modos idénticos o diferentes), o se manifiesta en algunos casos pero no en otros, y en el ulterior examen de ciertos factores destacados pero en esa ocasión con el fin de discernir si las variaciones de esos factores se relacionan con diferencias en los fenómenos [Nagel, 1968, p.409].

Otra forma son las **experiencias activas** provocadas por el observador sin esperar a que sucedan ciertos hechos. Se distinguen algunas variables, o se especifican fácilmente analizando la experiencia, también se pueden controlar parcialmente factores. Se obtienen resultados a través de un sistema natural pero en alguna medida semejante a uno artificial, pues el sistema se supone suficientemente aislado.

La repetición de estas experiencias activas incluso pueden conducir a un procedimiento exitoso. Sin embargo, el activismo que implica un diseño rudimentario, selección deliberada de algunos factores y cierto grado de control, no alcanza para constituir un experimento. Obsérvese que, en la mayoría de los casos, al no informarse precisa y exhaustivamente el sistema o las condiciones mediante las cuales se obtuvieron los resultados, no está garantizada la replica de esa experiencia. Este aspecto es uno de los componentes decisivos para caracterizar un experimento. Los **experimentos simulativos** de los arqueólogos constituyen la subclase más elaborada y con mayor control de las experiencias activas, por ejemplo, la talla de puntas de proyectil realizada por Nami [1986]. Vale la pena citar la siguiente caracterización,

Another category of experiments entails operations in which matter is shaped, or matter is shaped and used, in a manner simulative of the past (...) which I call imitative experiments (...) The aim of imitative experiments is testings beliefs about past cultural behavior. If archeology is taken to be the study of past cultural behavior, the imitative experiment is the keystone of experimental archeology. [Ascher, 1961, p.793-794]

Las experiencias activas suministran mucho mayor control, información, y posibilidad de planificar un experimento, que los estudios observacionales controlados.

El **experimento de campo** se acerca más a un experimento que las experiencias activas respecto a control y precisión. El sistema "experimental" también aquí es natural, pero conscientemente seleccionado por relativamente estable y controlable, se puede describir precisamente y variar dentro de cierta gama uno o varios factores. Mediante ensayos repetidos con diferentes niveles de algunos factores se intentan establecer conexiones con los resultados. Un ejemplo lo constituyen los clásicos estudios de psicología social sobre pequeños grupos. El mayor grado de control se manifiesta en su reproductibilidad en principio, debido a la identificación y transmisión sin ambigüedad del sistema, de los factores y procesos.

Otro tipo más refinado son las **mediciones**. Siempre son cuantitativas, y por ende, más precisas. La determinación del valor cuantitativo de una magnitud puede suponer para su obtención el método experimental en alguna etapa, y

cualquier experimento no cualitativo emplea la medición. Pero una medición sin más, no implica un experimento en sentido estricto.

Finalmente en los **experimentos en sentido estricto**,

(...)el experimentador puede manipular a voluntad, aunque sólo dentro de determinados límites, ciertos aspectos de una situación (llamados a menudo **factores** o **variables**) de los que se suponen que constituyen las condiciones para la aparición de los fenómenos estudiados, de modo que al variar repetidamente algunos de ellos (en el caso ideal, uno sólo de ellos) pero conservando los otros constantes, el observador puede estudiar los efectos de tales cambios sobre dicho fenómeno y descubrir relaciones constantes de dependencia entre el fenómeno y las variables.[Nagel, 1968, p.407]

En un experimento en sentido estricto se conoce y se explicita el sistema mediante el cual es posible producir las variables. Esta producción del sistema es artificial en un triple sentido. Primero, el sistema es directamente construido y, por eso mismo, controlado en alto grado. Segundo, lo anterior garantiza idealmente la variación repetida de un factor y el mantenimiento constante de los restantes. Tercero, se presupone que sólo actúan los factores considerados relevantes y ningún otro que pueda afectar a las variables tomadas en cuenta. El experimento debe ser reproducible por cualquiera que lo desee y disponga de los medios para realizar la contrastación de la generalización experimental. Se comunica explícita y completamente, de manera escrita, clara y precisa.

Por supuesto, esta no es la única sucesión posible y está pensada en términos de una disciplina social para ilustrar las innumerables tipos de contrastación específica que nos podemos encontrar.

LA CONTRASTACIÓN EN AUDITORÍA

La independencia del auditor

Uno de los elementos que más se resalta en las exposiciones de auditoría es la independencia del auditor –y de su grupo de trabajo. Cualquier contrastación está realizada por uno más individuos aunque en la exposición de este paso del método científico el sujeto que la realiza está tácito. En realidad la contrastación es, desde el punto de vista semiótico, una relación pragmática, siempre hace referencia a un sujeto concreto que la realiza y a un tiempo específico en el que se posee cierto conjunto de evidencia y se conocen determinadas teorías. Como el sujeto no es problemático, tiende a eliminarse el nivel. Existen problemas pero de menor envergadura, una contrastación puede perturbarse por porque el investigador deforme los resultados para apoyar un supuesto descubrimiento en búsqueda del reconocimiento de sus pares; o es común en ciencias sociales, que al operar la ideología se deformen los resultados. Pero el método científico por la estructura que posee –todos sus elementos están sometidos a la crítica de los demás- y el modo de comunicarse –periódicos científicos en que se exige mostrar las bases de datos y comunicar los métodos utilizados para obtener las conclusiones-, baja los riesgos de estas perturbaciones y se supone que, por lo menos, se eliminan en el largo plazo. Es decir, siempre está el riesgo latente de que el observador carezca de objetividad pero con el tiempo la ciencia básica posee mecanismos para eliminar los sesgos.

En el caso de la auditoría juegan un papel potencialmente distorsionante factores que no aparecen en la ciencia básica. Las informaciones, operaciones o

procesos pueden sesgarse intencionalmente y llevar al usuario a decisiones equivocadas, perjudiciales –por ejemplo, inversiones tomadas en base a información tergiversada. Naturalmente, si ocurriera, presenta aspectos de dolo que tiene que ser tratadas judicialmente.

Los auditores insistentemente tratan este aspecto distintivo solicitando la independencia del auditor (y de los miembros de su equipo). Y se detalla qué significa independencia en sus normas. Así en la Resol. 37 FACPCE en II.A.1 exige que el contador “debe tener independencia con relación al ente al que se refiere la información objeto del encargo” de auditoría. En la misma RT en II.A.2 enumera las condiciones por las cuales se pierde la independencia, por ejemplo, cuando tuviera relación de dependencia con el ente auditado; cuando tuviera determinado grado de parentesco, entre otros, con los propietarios o gerentes del ente; cuando fuera socio u ocupara un cargo gerencial en el ente auditado.

Aquí hay otra asimetría interesante con el científico que contrasta en ciencia básica. Tienen posibilidad de distorsionar la información pero no se lo excluye de la posibilidad de contrastar. El tratamiento distinto en auditoría se debe a las consecuencias económicas para terceros del uso de información perturbada y la urgencia de su uso. La información de balances tiene alto impacto en el corto plazo. Así, la compra de bonos emitidos por una empresa en base a la información que ella brinda tiene plazos perentorios. Justamente el caso contrario es en ciencia básica donde no hay plazos para evaluar una teoría o sus componentes.

La forma típica de la hipótesis contrastada

La hipótesis a contrastar típica en una auditoría es siempre la razonabilidad de la información contable emitida por un ente (o eventualmente en otro tipo de auditorías, las operaciones o procesos). Son siempre hipótesis singulares. La auditoría no ‘inventa’ las hipótesis que contrasta porque no genera las informaciones (ni las operaciones o procesos) que evalúa. En este sentido el objeto de la auditoría es muy peculiar y diferente de la mayoría de las disciplinas científicas. Se podría decir que la ciencia básica tiene por objeto comprender el mundo (natural o social) y con este fin elabora las hipótesis que si son fundamentales tienen que ser generales. En cambio en la situación típica de contrastación en auditoría se trata con hipótesis singulares del tipo, *Los estados contables anuales correspondientes al ejercicio 2016 de la empresa XX son razonables*.

Otra característica de las hipótesis que contrasta la auditoría es la calificación de la evaluación: la razonabilidad de la información contable. La razonabilidad no es un valor puramente cognoscitivo como verdad, verosimilitud o probabilidad, precisión, predicción, etc. Consiste en un valor tecnológico que caracterizaremos más adelante.

Los elementos de juicio

Dada la hipótesis deben obtenerse elementos de juicio para evaluar la hipótesis. Si estuviéramos frente al caso simple de una generalización empírica del tipo ‘Todos los cuervos son negros’, deberíamos obtener casos que se deduzcan de la hipótesis, ‘Este cuervo, denominado c_1 , es negro’ y así siguiendo. En casos más complejos, los más usuales, no se trata con generalizaciones empíricas sino con hipótesis más complejas y para poder obtener elementos de juicio, es decir, observacionales, se deben recurrir a hipótesis auxiliares. Es obvio que la contrastación puede fallar no porque la hipótesis sea falsa sino por la falsedad de la hipótesis auxiliares.

Elementos de juicio se utiliza en un sentido restringido, como enunciados observacionales y también para referirnos a las hipótesis auxiliares –que pueden ser muy abstractas. En el caso de la auditoría las auxiliares son especialmente complejas y numerosas. La RT 37 en III. A. 1.1 invoca claramente la necesidad y el papel crucial de los elementos de juicio: “el contador debe reunir elementos de juicio (...) que respalden su opinión relativa a la información presentada en los estados contables objeto de su examen.”

Otra de las características de la auditoría es la planificación para obtener los elementos de juicio dado su cantidad y complejidad y ello repercute en la organización de las actividades de contrastación: el auditor debe “Planificar en forma adecuada el trabajo de auditoría” y esta “debe incluir la selección de los procedimientos a aplicar, su alcance y distribución en el tiempo y la determinación si han de ser realizados por el contador o su sus colaboradores” RT37, III, A 3.4. Estas actividades deben conducir a que el auditor pueda evaluar las hipótesis auxiliares que le permitirán luego evaluar la hipótesis. Muy brevemente señalaremos algunas de ellas que se mencionan en la parte III. A. 3 de la RT 37:

- el marco de información bajo el cual se preparan los estados contables –normas contables profesionales-, de las disposiciones legales o reglamentarias aplicables.
- obtener conocimiento de la estructura del ente, de sus operaciones, sistemas, de su control interno, de las normas legales que le son aplicables y de las condiciones económicas del ramo.
- identificar el objeto del examen (los estados contables, pertenencia al ente, integridad, etc.).
- evaluar la significación de lo que se debe examinar, por su naturaleza, por posibles incorrecciones y riesgo involucrado.
- obtener elementos de juicio válidos y suficientes para la hipótesis de la dirección de empresa en marcha en los doce meses posteriores a cierre de los estados contables y concluir si existe una incertidumbre significativa a este respecto.

Esta enumeración no exhaustiva muestra la complejidad de los elementos de juicio de los que depende la contrastación de la hipótesis en auditoría que excede completamente el ejemplo de pizarrón ‘Todos los cuervos son negros’.

Slosse [pp-47-8] considera los elementos de juicio en dos clases, de control y sustantivos. Los primeros son los que proporcionan al auditor satisfacción de que los controles existen y operan; los segundos se originan en la consideración de las transacciones y la información producida por los sistemas del ente. Cuanto más satisfactorios son los de la primera clase, menos se recurren a los de la segunda.

Estimación de la hipótesis

La estimación de la hipótesis también es particular en el siguiente sentido. Si bien ninguna hipótesis puede calificarse como verdadera –porque no conocemos el futuro y su estimación depende de la base empírica-, en auditoría en lugar de verosímil, corroborada o locución similar se califica como *razonable*. En primer lugar, es una defensa ante la incertidumbre con la que se encuentra el profesional respecto de los elementos a los que tiene que recurrir, el tiempo que debe emplear para conseguir la estimación y los recursos con los que cuenta; los resultados si pudiera profundizar la investigación podrían ser otros. Si su estimación condujera a resultados económicos perniciosos, bajo el supuesto que está realizada sobre bases profesionalmente sólidas y su buen juicio experto, salva su responsabilidad legal. Razonabilidad refleja este aspecto. Resulta un

dique ante las responsabilidades legales que le pudiera caber y un recordatorio de la solidez relativa de su estimación.

Es evidente que funciona muy diferente que las estimaciones en ciencia básica que en principio no tienen limitaciones ni temporales ni de costo. Las estimaciones tecnológicas de hipótesis fundamentalmente están supeditadas, o son relativas, al tiempo dado para obtenerlas, a los recursos disponibles y al costo incurrido. Trivialmente, el costo de la auditoría no puede ser mayor que los beneficios que puede generar esa información, ni emplear más tiempo que el del horizonte de aplicabilidad de esa información.

Lo anterior se manifiesta muy claramente en la normativa que examinamos, así, en II.B.3, se afirma “El contador debe realizar su tarea dentro del principio de economía aplicable a todo control. O sea, para que su tarea sea económicamente útil, debe culminarla en un lapso y a un costo razonable.” Claramente no está en juego en la contrastación primordialmente un valor cognoscitivo sino económico. Esta es otra faceta de la razonabilidad, tiene que ser razonable desde el punto de vista económico.

Por lo tanto, podemos concluir que la auditoría es un servicio oneroso, un encargo para un tercero que tiene un costo.

Bibliografía

Canetti, M. M. (2007), *Contabilidad y control: fundamentos teóricos para la mejora de la confiabilidad de la información contable*. Tesis. FCE-UBA.

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas, Resolución Técnica N° 37 (2013), *Normas de auditoría, revisión, otros encargos de aseguramiento, certificación y servicios relacionados*.

Nagel, E. (1968), *La estructura de la ciencia*. Paidós.

Scarano, E. R. et al. (1994), “Estado actual de la experimentación antropológica en Argentina”. *Interciencias*, v.19, n°4, pp.191-195.

Slosse, C. et al. (1995), *Auditoría –Un nuevo enfoque empresarial*. Ediciones Macchi; 2ª ed.

UNA MIRADA INTERNACIONAL SOBRE DISTINTOS ENFOQUES EN LA ENSEÑANZA DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

Torres, Fernando Gabriel (UBA)

INTRODUCCIÓN

La Universidad es un espacio para la formación en valores. La educación superior debe contribuir al pensamiento crítico sobre los problemas éticos en el ejercicio de las distintas disciplinas; la tarea es compleja y plantea distintas cuestiones acerca de la posibilidad del desarrollo del juicio ético en los adultos y la forma de lograrlo por medio de la enseñanza.

En este sentido, el proyecto UBACyT titulado “La enseñanza de la responsabilidad social en la formación de los futuros administradores”, 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. En este contexto nos preguntamos acerca de las estrategias pedagógicas que resultan más apropiadas para la enseñanza de temas de Responsabilidad Social, de modo que la enseñanza se relacione con los valores sin descuidar los aspectos técnicos.

A fin de esbozar una respuesta hemos seleccionado varios artículos de alta prioridad publicados en revistas científicas y journals cuyo análisis nos brindan diferentes definiciones, herramientas y desafíos adoptados en otros países para la enseñanza de la Responsabilidad Social. Finalmente efectuamos una comparación con los métodos utilizados en la FCE-UBA.

RESPONSABILIDAD SOCIAL EN LA EDUCACIÓN UNIVERSITARIA

Los retos planteados por la globalización, las nuevas tecnologías de comunicación y los avances tecnológicos, conforman un escenario donde la tarea del universitario debe encontrarse a la altura de los desafíos planteados (Carrizo, 2004).

La responsabilidad social, aparece como tema destacado durante los últimos años, pues se ha observado una creciente preocupación por la repercusión que tienen las empresas en la sociedad. Al mismo tiempo las grandes empresas han incluido el tema en sus agendas, y si bien no es un tema nuevo, si lo es la exigencia de que la empresa se haga cargo de los problemas sociales.

Las universidades europeas, y muchas iberoamericanas, muestran su preocupación por la formación de sus estudiantes en las áreas de compromiso personal y social, a fin de que, en su vida profesional, no abandonen esta perspectiva y no se limiten a intentar un alto desarrollo económico y social para sí mismos, sobre todo teniendo en cuenta el alto índice de corrupción en algunos ámbitos de la sociedad latinoamericana. Es por ello que muchas universidades

están trabajando intensamente en el desarrollo ético y en la responsabilidad social de sus estudiantes (Villa Sánchez y Villa Leicea, 2007).

La Universidad debe cumplir su función de ser formadora de personas comprometidas con el bien común. Por ello, como institución productora de conocimientos y formadora de opinión, la Universidad tiene una responsabilidad incuestionable que incluye el fin de garantizar la formación de los alumnos en temas de responsabilidad social.

Como parte de dicho proyecto UBACyT, y en el marco de los Proyectos de Investigación en Cátedra (PROINC) el presente documento pretende determinar cuáles son las diferentes definiciones, herramientas y desafíos adoptados en otros países para la enseñanza de la Responsabilidad Social, de modo de tener una base de comparación con los métodos utilizados en nuestra facultad.

DESAFÍOS ÉTICOS PARA EL FUTURO

En los últimos años, los temas vinculados a la ética empresarial, entre los que se encuentra la Responsabilidad Social, han atravesado cambios significativos a partir de investigaciones, teorías y diversas contribuciones que cambiaron la forma en la cual es percibida (Holland y Albrecht, 2013). Hoy, tanto la ética empresarial en general, como la Responsabilidad Social en particular, son enseñadas en las escuelas de negocios de todo el mundo y están integradas al amplio campo de conocimiento de la administración.

Considerando los progresos logrados en este campo, Holland y Albrecht (2013) propusieron realizar una investigación sobre el estado actual y las nuevas tendencias de la temática planteada. Para ello, buscaron identificar los temas que tendría que enfrentar el campo de la ética en los negocios en el futuro, mediante una encuesta dirigida a los miembros de cinco organizaciones de ética empresarial¹³². A cada encuestado se le pidió que definan las tres cuestiones más importantes que deberán enfrentar los especialistas en ética empresarial durante la próxima década.

Los resultados de la encuesta determinaron que los temas más importantes considerados son los siguientes: (1) Las cuestiones relacionadas a la educación, como ser los planes de estudio, los profesores, la pedagogía y la certificación, (2) La credibilidad en el campo de la ética empresarial, (3) Las cuestiones ambientales, (4) Cuestiones relacionadas a la investigación, incluyendo las herramientas y la calidad de las mismas, (5) La decadencia del comportamiento ético tanto en las organizaciones como en las sociedades, (6) La responsabilidad social de las empresas (RSE), (7) La globalización, y (8) La institucionalización de la ética en las empresas.

La categoría más nombrada en las encuestas tuvo que ver con la enseñanza de los temas vinculados a la ética empresarial. Las respuestas hacían referencia a la necesidad de nuevos de especialistas, requerimientos de certificación,

¹³² European Academy of Business in Society (EABIS), the Society of Business Ethics (SBE), the European Business Ethics Network (EBEN), the Social Issues in Management Division of the Academy of Management (SIM), y the International Association for Business and Society (IABS)

cuestiones pedagógicas, planes de estudio, profesores, desarrollo de los conocimientos y habilidades de los estudiantes de negocios.

Sin embargo uno de los resultados más llamativos del análisis determinó que la región donde habitaba el encuestado fue un factor determinante en la definición acerca de las cuestiones más importantes. Los europeos fueron más propensos a centrarse en temas de RSE y medioambiente, mientras que los especialistas de EE.UU. y Canadá se mostraban más preocupados por la educación y la investigación.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA DE RS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

En virtud de esta última observación es que indagamos los artículos y papers vinculados al tema de la enseñanza de la Responsabilidad Social que un equipo del proyecto UBACyT integrado por Noelia García, Diego Duarte y Federico Pattin identificaron y clasificaron luego de una búsqueda en revistas científicas y journals. El resultado de este trabajo nos permitió verificar diferentes técnicas empleadas para la enseñanza de la Responsabilidad Social en distintas partes del mundo.

En España, Antonio Argandoña de la Universidad Pontificia de Salamanca (1999) propone la enseñanza de la Responsabilidad Social por medio del “método del caso”, mediante el cual se involucra al alumno en el proceso de aprendizaje y los coloca en una posición de constructor del conocimiento.

Al respecto, Galán y Mollo Brisco (2015) señalan que el método del caso resulta particularmente útil cuando trata de desarrollar capacidades para la resolución de problemas no operativos (característica de la mayoría de las situaciones a las que se enfrenta un administrador), pues en cada situación será preciso efectuar un análisis de los hechos, una valoración del problema, el establecimiento de criterios de decisión, el planteamiento de alternativas y el estudio de las mismas y de sus consecuencias previsibles. Luego vendrán la toma de la decisión y la elaboración y ejecución del plan de acción. Sin embargo, Argandoña advierte que el método del caso tiende a centrar la atención en grandes dilemas, y que la enseñanza de temas de ética a través de los grandes conflictos o dilemas da una idea distorsionada de la realidad y se presta a adoptar criterios insuficientes.

Otro método que desde hace unos años se está implementado se conoce como el “Aprendizaje Basado en Proyectos Sociales”. El educador William H. Kilpatrick elaboró el concepto y lo hizo conocido en Estados Unidos a finales del siglo XIX a través del texto *The Project Method* (1918). Este método consiste en un conjunto de experiencias de aprendizaje que involucran a los estudiantes, profesores y personas de la comunidad en la solución de algún problema de orden social.

Esta metodología está basada en el autoaprendizaje del alumno e implica procesos de diálogo y negociaciones colectivas generadas por el proyecto. También incluye investigación-acción para inventar conocimientos nuevos y estimular el asombro, la autocrítica y el autoconocimiento de fuerzas y debilidades personales. Su práctica obliga al estudiante a involucrarse emocionalmente. El aprendizaje basado en Proyectos Sociales necesita de la

relación personal con los interlocutores externos del proyecto promovido desde la institución educativa.

La Universidad del Zulia de Venezuela, que explicita su compromiso y responsabilidad social con la sociedad, su entorno y los actores sociales con los que interactúa, materializa ese compromiso mediante la implementación de un modelo académico de Responsabilidad Social centrado en la filosofía de “Aprender haciendo” y “Aprender prestando servicio”. Martínez et.al. (2009), describen dichos programas que proponen un proceso de enseñanza–aprendizaje que se diferencia del tradicional pues plantea una diversificación de espacios de aprendizaje y de interacción de los actores con el entorno, propiciando oportunidades directas de atención y desarrollo comunitario.

En tanto, Villa Sánchez y Villa Leicea (2007) de la Universidad de Deusto sostienen que la Universidad tiene la misión de formar al estudiante, en primer lugar, como persona, en segundo lugar, como profesional y, en tercer lugar, como ciudadano. Para ello proponen desarrollar un aprendizaje basado en competencias en tres áreas interrelacionadas (académica, profesional y cívico-social). La competencia académica agrupa la formación académico-científica (conocimientos, métodos y técnicas) y desarrolla los distintos tipos de pensamiento: analítico, comparativo, sintético, creativo, deliberativo, crítico, reflexivo, sistémico, lógico y práctico. El área profesional atiende las competencias que se exigen a un profesional para desempeñar las tareas laborales en un ámbito determinado y demanda la adquisición del conocimiento aplicado, es decir, la capacidad de resolver problemas, experimentar y diseñar, mediante las competencias que le permitan transferir los conocimientos teóricos a la práctica laboral. Finalmente, el área de competencias cívico-sociales implica el desarrollo de una conciencia social, conciencia cívica y responsabilidad social mediante la formación de valores.

Villa Sánchez y Villa Leicea distinguen tres tipos de programas que las universidades utilizan para desarrollar la dimensión cívico-social de sus estudiantes. En primer lugar, el programa “Aprender sirviendo” (pretende que los estudiantes integren sus estudios con una participación activa, prestando un servicio que atienda a necesidades reales de la sociedad que le permite desarrollar un compromiso cívico empleando el aprendizaje experiencial y enfatiza el proceso de reflexión).

En segundo lugar, proponen los programas de voluntariado, los cuales se llevan a cabo con la colaboración de diversas ONG y fundaciones que realizan actividades de carácter socioeducativo o formativo (estas actividades tienen un gran valor, ya que son elegidas libremente por los estudiantes sin pensar en ninguna recompensa agregada a la de sentirse satisfechos con la ayuda realizada a personas que la necesitan).

Por último, los programas de liderazgo de servicio o de responsabilidad social buscan la formación de liderazgo en los estudiantes, de modo que se conviertan en profesionales con alto sentido de responsabilidad colectiva y sean capaces de encontrar un sentido a su profesión y a su vida como ciudadanos desde una perspectiva social. Al respecto, Shui-Fong Lam y Jessie Chow (2012) de la Universidad de Hong Kong realizaron un estudio para medir el impacto que las prácticas de liderazgo de servicio a la comunidad provocaron en los estudiantes que participaron del programa. Las conclusiones del trabajo indicaron que luego

de la experiencia los estudiantes cambiaron su modo de pensar, aumentando su capacidad de liderazgo y flexibilizando su forma de pensar.

González Maura (2002) de la Universidad de la Habana señala que el desarrollo de valores constituye un objetivo esencial en la educación cubana. Considera que el profesor, por su formación profesional, es la persona capaz de conducir el proceso de aprendizaje del estudiante hacia niveles superiores de desarrollo, en la medida que establezca los espacios de aprendizaje adecuados. En esta concepción el profesor no es un facilitador sino un orientador del aprendizaje.

González Maura propone la técnica de “juego de roles” para propiciar la reflexión de los estudiantes en torno al valor “responsabilidad social” durante el proceso de enseñanza-aprendizaje. El juego de roles es una técnica participativa que, a partir de la representación de un problema de la vida real del estudiante, estimula la reflexión en torno al mismo. En un juego de roles estructurado la actuación de cada personaje está previamente determinada por el profesor que orienta el juego. Sin embargo, en la representación no se prevé la solución del problema ni su valoración, de manera que los estudiantes después de la dramatización pueden analizar y valorar la actitud asumida por cada personaje y llegar a sus propias conclusiones.

En términos de currículo universitario Samuel Natale y Sebastian Sora (2010) proponen un rediseño en las estructuras de los cursos. Afirman que dado que cada curso contiene en sí mismo conexiones con otros cursos, las nuevas estructuras no deberán estar bajo el control directo de un director sino supervisados por un comité. Los autores señalan que esto genera vínculos entre cursos que forman una cadena de conocimiento que fortalece el currículo. El resultado es un modelo de enseñanza y aprendizaje orgánico y de desarrollo con un fuerte soporte ético. Asimismo proponen determinadas materias imprescindibles para todos los estudiantes de negocios: Humanísticas (Sociología, Antropología, Filosofía), Teoría de la Decisión (y análisis de efectos), Liderazgo, Teoría de la Complejidad y Probabilidad Descriptiva. En tanto que los métodos pedagógicos propuestos incluyen trabajar con casos, videos, role-play y simulaciones que permitan analizar la traza de las decisiones hasta llegar a los fundamentos que las orientaron.

Por último, en un artículo publicado por Biktimirov y Cyr (2012), los autores recomiendan la utilización películas, como una efectiva herramienta para la enseñanza de temas sobre ética, puntualmente analizan el uso de la película “Inside Job”. Los autores han desarrollado una guía en la cual analizan problemas tales como la falta de regulación en la industria financiera, los conflictos de intereses y los grandes incentivos económicos y compensaciones de quienes forman parte de un esquema corrupto, entre otros. En síntesis, el método propuesto es claramente transferible al análisis de películas cuyo mensaje estén referidos a temas de Responsabilidad Social.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA EN LA FCE-UBA

A fin de efectuar una comparación entre las distintas estrategias pedagógicas observadas en diferentes partes del mundo respecto de las empleadas en la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, recurrimos al trabajo de campo llevado a cabo bajo 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 (UBACyT, 2013-2016).

De los resultados obtenidos en dicha investigación sólo nos focalizaremos en aquellos que surgen de una parte de la encuesta efectuada a los estudiantes próximos a graduarse de la carrera de Licenciatura en Administración de la Universidad de Buenos Aires. Los datos analizados corresponden al relevamiento efectuado sobre los métodos utilizados en el proceso de enseñanza por parte de los docentes. Para ello, en la encuesta se incluyó una pregunta que requería que el alumno indicara con qué frecuencia los docentes utilizaron determinadas estrategias pedagógicas para tratar los temas de Responsabilidad Social.

Las estrategias pedagógicas mencionadas eran cinco: el análisis de casos, la discusión de temas de actualidad, la ejemplificación de situaciones de la práctica profesional, el enunciado de conceptos generales y la mención al cumplimiento de normas.

El análisis de casos, la discusión de temas de actualidad parecen ser las estrategias preferidas por los alumnos para la temática de RS. Sin embargo, al analizar con qué frecuencia los docentes utilizaron estas estrategias pedagógicas, el análisis de casos se utiliza nunca o pocas veces en más de la mitad de las oportunidades (63%), mientras que la discusión de temas de la realidad es utilizada muchas veces o siempre por los docentes (57%).

La ejemplificación de situaciones de la práctica profesional, también se encuentra entre las estrategias preferidas por los alumnos, sin embargo menos de la mitad afirma que los docentes la utilizan nunca o pocas veces (44%), en tanto que la otra mitad opina que se aplica muchas veces o siempre (48%). El 8% restante no sabe con qué frecuencia se utiliza esta estrategia.

En cuanto al enunciado de conceptos generales y la mención al cumplimiento de normas, cerca la mitad de los estudiantes indican que la prefieren poco o nada. No obstante, los encuestados indican que el enunciado de conceptos generales es utilizado muchas veces o siempre por los docentes (74%), siendo la estrategia de enseñanza más utilizada por los mismos.

A MODO DE CONCLUSIÓN

- En la práctica de educar personas comprometidas con el bien común, la Universidad tiene el deber de garantizar la formación de los alumnos en temas de responsabilidad social. Sobre todo si se considera que el conocimiento técnico suele perder su valor debido al cambio tecnológico cada vez más acelerado, de modo que cuando los estudiantes ingresan en el mercado laboral, sus conocimientos, o parte de ellos, pueden estar desactualizados. De ahí el énfasis en el desarrollo de competencias académico-profesionales que permitan realizar una mejor adaptación y desarrollo en los diferentes contextos laborales, cívico-sociales y culturales.

- Los temas más importantes considerados como desafíos éticos para el futuro incluyen a la educación en temas éticos, la credibilidad en el campo de la ética empresarial, las cuestiones ambientales, la investigación de temas éticos, la disminución de comportamientos éticos en las organizaciones, la responsabilidad social empresaria (RSE), la globalización y la institucionalización de la ética en las empresas. Sin embargo la importancia atribuida a cada tema varía de acuerdo a la región del mundo en que se los evalúa, lo que demuestra un desequilibrio en las prioridades asignadas.
- En el mundo se aplican diversos métodos de enseñanza de la Responsabilidad Social. Dichos métodos pueden agruparse en pasivos (que transmiten conocimientos vía comunicación) y activos (vía descubrimiento). La escala varía desde clases magistrales, conferencias y lecturas, pasando por la resolución de ejercicios, elaboración de informes, simulación, discusión de problemas (reales o ficticios), minicayos y ejemplos, hasta métodos más participativos, como el método del caso, el role playing, aprendizajes basados en proyectos sociales, trabajos de campo (programa “Aprender sirviendo”), prácticas en organizaciones (programas de voluntariado) y programas de liderazgo de servicio o de responsabilidad social. En todos los casos podrán aplicarse técnicas como juego de roles o la utilización películas con guías de orientación. El aprendizaje basado en competencias consiste en desarrollar competencias transversales y competencias específicas (propias de cada profesión), con el propósito de formar a las personas con conocimientos técnicos y capacidad para aplicarlos en contextos diversos y complejos.
- Las estrategias pedagógicas utilizadas en la FCE-UBA para abordar el tema de Responsabilidad Social suelen ser del tipo pasivo con una alta carga expositiva y poco involucramiento del estudiante. Sumado a esto las preferencias de los alumnos difieren respecto de las técnicas que los docentes llevan a cabo en las asignaturas. Como ejemplo sirve el método de análisis de casos, que nunca o pocas veces es utilizado, y es lo que el 94% de los alumnos considera una práctica muy adecuada para encarar la cuestión. En tanto que la ejemplificación de situaciones de la práctica profesional, que aprueba el 88%, nunca o pocas veces es utilizada por los docentes.
- Según hemos observado las tendencias actuales en materia de educación superior tienden a promover una formación integral de los estudiantes atendiendo no sólo las dimensiones técnicas, sino también a las sociales y valorativas utilizando estrategias pedagógicas que involucren al estudiante en experiencias vivenciales. En este sentido, creemos que este trabajo aporta una perspectiva de interés acerca del estado de la enseñanza de la Responsabilidad Social en la FCE-UBA y sobre los aspectos a mejorar en la formación de los futuros egresados.

BIBLIOGRAFÍA

- ARGANDOÑA, A. (1999). **La enseñanza de la ética por el método del caso.** Salamanca Publicaciones. Universidad Pontificia.

- BIKTIMIROV, E.N. y CYR, D. (2012). **Using Inside Job to Teach Business Ethics.** *Journal of Business Ethics* (117:209–219).
- CARRIZO, L. (2004). **Conocimiento y responsabilidad social. Retos y desafíos hacia la universidad transdisciplinaria.** Revista Reencuentro.
- GALÁN, L. y MOLLO BRISCO, G. (2014). **La enseñanza de Responsabilidad Social en la carrera de Licenciados en Administración - UNLP.** XXX Congreso Nacional de ADENAG.
- GILLI, J.J. et al (2013). **La ética en la formación profesional de los administradores.** Buenos Aires. Ediciones Cooperativas.
- GONZÁLEZ MAURA, V. (2002). **El profesor universitario: ¿un facilitador o un orientador en la educación de valores?** Centro de Estudios para el Perfeccionamiento de la Educación Superior. Universidad de la Habana. Revista Pedagogía Universitaria Vol. 7 No. 4 2002
- HOLLAND, D. y ALBRECHT, C. (2013). **The Worldwide Academic Field of Business Ethics: Scholars' Perceptions of the Most Important Issues.** *Journal of Business Ethics* (117:777–788).
- MARTÍNEZ, C.; RODRÍGUEZ, J., ASPRINO, G. y CARVALLO, B. (2009). **Corresponsabilidad universitaria en la formación del capital social y responsabilidad social.** Universidad del Zulia, Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. EDUCA 2009.
- NATALE, S.M. y SORA, S.A. (2010). **Exceeding Our Grasp. Curricular Change and the Challenge to the Assumptive World.** *Journal of Business Ethics* (92:79-85)
- SCHULMAN D. y GARCIA, N. (2015). **La enseñanza universitaria de la responsabilidad social. Un análisis desde la perspectiva de los estudiantes de administración en la FCE-UBA 2014-2015.** XXXI Congreso Nacional de ADENAG
- TORRES, F. Y GARCÍA, N. (2014). **Responsabilidad Social en el currículo de Administración (UBA).** La Plata, XXX Congreso Nacional de ADENAG.
- VILLA SÁNCHEZ, A. y VILLA LEICEA, O. (2007). **El aprendizaje basado en competencias y el desarrollo de la dimensión social en las universidades.** Universid
-