



ACTAS DE LAS XXIII JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS

Cynthia Srnec
(compiladora)

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)
Legris, Javier (UBA - CONICET)
Maceri, Sandra (FCE – CIECE - UBA)
Marqués, Gustavo (FCE – CIECE - UBA)

COMITÉ EJECUTIVO:

Semeshenko, Viktoriya (FCE –IIEP –UBA)
Serramo, Martín (FCE – CIECE – UBA)
Ivarola, Leonardo (FCE – CIECE – UBA)
Merovich, Ezequiel (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) 5285-6552

Correo electrónico: jorespi@fce.uba.ar

<http://ciece.com.ar/jornadas>

IIEP – BAIRES

Instituto Interdisciplinario de Economía Política – Buenos Aires

Facultad de Ciencias Económicas

Universidad de Buenos Aires

CONICET

Av. Córdoba 2122 2º p. Área Posgrado

(C1120 AAQ) Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Argentina

Tel. (54-11) 5285-6731

Correo electrónico: iiep-baires@econ.uba.ar

Actas de las XXIII Jornadas de Epistemología
de las Ciencias Económicas 2017 ; compilado
por Cynthia Srnec. - 1a ed compendiada. -
Ciudad Autónoma de Buenos Aires :
Universidad de Buenos Aires. Centro de
Investigación en Epistemología de las
Ciencias Económicas, 2018.
Libro digital, PDF - (Actas de las Jornadas de Epistemología de las Ciencias
Económicas)

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-950-29-1774-0

1. Epistemología. 2. Economía. 3. Matemática. I. Srnec, Cynthia, comp.
CDD 330.01

INDICE

| | |
|---|-----|
| PROLOGO | 8 |
| CONFERENCIA | |
| UN ANÁLISIS PROBABILÍSTICO DE LA INFERENCIA ABDUCTIVA EN “EL NOMBRE DE LA ROSA” - Alberto Landro y Mirta González | 10 |
| SECCIÓN EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA | |
| KEYNES AND THE ROYAL SWEDISH ACADEMY – Rogério Arthmar y Michael McLure | 35 |
| MEDIDAS DE DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA RELACIÓN DESIGUALDAD-CRECIMIENTO –Andrés Dabus | 42 |
| ANÁLISIS CUALITATIVO Y AGENTES INSTITUCIONALES: REPRESENTACIONES, SUPUESTOS Y PRÁCTICAS DE INTERVENCIÓN – Silvia London, Verónica Walker y Lucia Díaz | 50 |
| ÉTICA NEOCLÁSICA. UN CONTRASTE CON EL PENSAMIENTO DE A. SEN Y ENRIQUE DUSSEL -Andrés Sebastián Mena | 55 |
| LA EPISTEMOLOGÍA DE DAVID DEUTSCH - Pablo Javier Mira | 65 |
| SALARIOS MÍNIMOS Y EMPLEO: UN EXPERIMENTO EPISTEMOLÓGICO “NATURAL”- Pablo Javier Mira | 73 |
| EL TIEMPO PERDIDO: DINÁMICA Y DECISIONES INTERTEMPORALES EN LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO – Mara Leticia Rojas | 81 |
| COMPRENSIÓN Y MÉTODO. WILHELM DILTHEY Y EL ORIGEN DE LA COMPRENSIÓN –Fernando Pablo Soliño | 88 |
| SECCIÓN EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN | |
| IMPACTO DEL CONOCIMIENTO ADMINISTRATIVO LOCAL DE LOS PAÍSES HISPANOPARLANTES - Ernesto Gantman y Carlos Fernández Rodríguez | 96 |
| CREACION DE COMPETENCIAS PARA GESTIONAR LA SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR – Rodolfo García Araoz, Teresa Olivi y Ángeles Lucero | 103 |
| EVALUACIÓN DEL AVANCE EN EL CAMPO DEL CONOCIMIENTO DE LA TECNOLOGÍA ADMINISTRATIVA A TRAVÉS DE LA PROPUESTA DE P. KITCHER: EL CASO PARTICULAR DE LA METODOLOGÍA PARA LA TOMA DE DECISIONES - Vanina Lorena Gigante | 109 |
| EL VALOR DE EMPRESAS APALANCADAS Y SU IMPORTANCIA EN EL PROCEDIMIENTO DE SALVATAJE - María Rosa Rodríguez y Nicandro Javier Quirós | 114 |
| SECCIÓN EDUCACIÓN Y ECONOMÍA | |
| PERCEPCIONES ESTUDIANTILES DEL PLAN DE ESTUDIO DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN, Y SU IMPLICANCIA EN LA FORMACIÓN DE ADMINISTRADORES - Marcelo Enrique Medina Galván y Gonzalo Sandoval | 122 |

| | |
|--|-----|
| GESTIÓN DEL CAMBIO CLIMÁTICO Y TOMA DE DECISIONES; UNA MIRADA DESDE LAS GENERACIONES PRESENTES EN LA PROBLEMÁTICA EDUCACIONAL –Maria Quiñones Brun y Rafaela Cuppari | 127 |
| REFLEXIONES SOBRE EL CONCEPTO DE “OPORTUNIDAD EDUCATIVA” – Stella Maris Pérez, Martín Santillán y Verónica Walker | 138 |
| SECCIÓN HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y DESARROLLO ECONÓMICO | |
| EL VALOR DE LAS OBRAS DE ARTE: EL VACÍO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA – Catalina Aldama | 145 |
| UNA MIRADA CRÍTICA SOBRE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE – Horacio Miguel Arana | 152 |
| EL CONTROL JURISDICCIONAL DE LA ECONOMÍA POLITICA, ESPECIALIZACIÓN Y TRANSNACIONALIZACIÓN – Mariano Arana | 159 |
| EL CONCEPTO DE INNOVACION: DE MARX A SCHUMPETER A TRAVÉS DE LA METAFÍSICA – Pablo Benchimol | 165 |
| ESTUDIO PRELIMINAR DE LOS APORTES DEL COOPERATIVISMO A LA LUZ DE LA EVOLUCIÓN RETROSPECTIVA DEL OBJETO DE ESTUDIO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO – Florencia Bonelli | 171 |
| TRABAJO COMANDADO Y MEDIDA DEL VALOR EN SMITH: CÓMO ROMPER LOS LÍMITES DE LA ALDEA SIN CAER EN SISTEMAS ABSTRACTOS – Leandro Haberfeld | 180 |
| LA OPERATIVIDAD DEL PRINCIPIO DE VALOR EN LA SOCIEDAD MERCANTIL – Martín Moyano | 187 |
| A PROBLEMÁTICA DO DESENVOLVIMENTO: APLICACOES CASSICAS SOBRE O CAPITALISMO ORIGINÁRIO E O SUBDESENVOLVIMENTO BRASILEIRO - Darcy Ramos da Silva Neto y Giuliano Manera Longhi | 194 |
| DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE: ECONOMÍA AGRARIA, RIESGO E INFORMACIÓN DE MERCADOS AGRÍCOLAS - Sebastián Leavy | 200 |
| SECCIÓN DEBATE LA FILOSOFIA DE LA ECONOMIA. TRABAJOS EN TORNO A LA OBRA DE GABRIEL ZANOTTI | |
| AL RESCATE DE MISES: ZANOTTI Y LA INTERPRETACIÓN MACHLUP - Rafael Beltramino | 212 |
| LA FENOMENOLOGÍA REALISTA DE HAYEK: UN CAMINO ABIERTO - Agustina Borella | 216 |
| UN MÉTODO POPPERIANO – LAKATOSIANO PARA LA ECONOMÍA POLÍTICA - Adrián Ravier | 223 |
| SECCIÓN TEORÍA CONTABLE. SIMPOSIO LA OBRA DE RICHARD MATTESSICH | |
| BREVE ESTUDIO DE LOS SUPUESTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD DE MATTESSICH - Juan Ignacio Álvarez Lancellotti | 240 |
| RELACIÓN CONTABILIDAD – REALIDAD: PACIOLI Y MATTESSICH –Sandra Silvana Aquel y Lucía Cicerchia | 248 |
| CONTABILIDAD CIENCIA APLICADA: ¿QUÉ SIGNIFICA PARA MATTESSICH? - Mónica Inés Aquistapace | 258 |
| MATTESSICH Y LA INFLACIÓN - María Pastora Braghini | 264 |
| REFINANDO LA COMPREHENSIÓN DE CONTABILIDAD Y MÉTODOS ANALÍTICOS DE R. MATTESSICH - Nohora García | 268 |

| | |
|--|-----|
| REFLEXIONES PARA LA CONTABILIDAD A PARTIR DE LOS SUPUESTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD DE MATTESSICH - Carlos Luis García Casella | 275 |
| FILOSOFÍA DE LA CIENCIA APLICADA A LA CONTABILIDAD: EL ITINERARIO DE MATTESSICH - Inés García Fronti | 281 |
| RECONSTRUCCIÓN DE LA CONTABILIDAD POR PARTIDA DOBLE EFECTUADA POR BALZER & MATTESSICH BAJO LA CONCEPCIÓN ESTRUCTURALISTA DE LAS TEORÍAS CIENTÍFICAS: ANÁLISIS Y CRÍTICAS - José Luis Pungitore | 286 |
| ALGUNOS PROBLEMAS DE LA CONAM SEGÚN LA CONCEPCIÓN DE MATTESSICH EN CRITIQUE OF ACCOUNTING - Eduardo Scarano | 294 |
| SIMPOSIO ECONOMÍA DE COMUNIÓN | |
| ¿FELICIDAD O CAPACIDADES? LA RELEVANCIA DE LA INTERSUBJETIVIDAD EN EL DESARROLLO ECONÓMICO - Patricio Cossio | 300 |
| LA COMUNIÓN COMO INSTRUMENTO DE GESTIÓN DESDE EL PARADIGMA DE LA ECONOMÍA CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA- Marisol Cuadrado | 307 |
| PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PRÁCTICAS DE GESTIÓN EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN Marcelo Enrique Medina Galván | 315 |
| INVESTIGACIÓN Y REFLEXIÓN CONTEXTOS, ARGUMENTACIÓN Y SUS RELACIONES -Julio Ruiz | 320 |
| LAS PREFERENCIAS INTERESADAS EN LOS OTROS COMO POLÍTICA EMPRESARIA - Julio A. Ruiz, Leonardo A Caravaggio y J. Rafael Tesoro | 325 |
| LA COMUNIÓN COMO FUENTE DE CREATIVIDAD DESDE LA EXPERIENCIA DE LA ECONOMÍA DE COMUNIÓN - María Inés Silvestro | 331 |
| INTERSUBJETIVIDAD Y BIENES RELACIONALES. HACIA UNA ECONOMÍA DE COMUNIÓN -Cristian J. Varela | 341 |

PROLOGO

Desde 1995 el Centro de Investigación en Epistemología de las Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires ha organizado las JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS que promueven el encuentro y el intercambio de ideas entre miembros de la comunidad académica nacional e internacional.

La edición XXIII de estas Jornadas aconteció del 18 al 20 de octubre de 2017 en la Ciudad de Buenos Aires gracias a la colaboración de los miembros del CIECE y del Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (IIEP- BAIRES) así como por la entusiasta participación de estudiantes, docentes, investigadores y profesionales de las ciencias económicas. Su realización fue posible debido al auspicio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

Las Jornadas han logrado englobar una amplia diversidad de enfoques en las disciplinas económicas en torno a problemas teóricos, formales y prácticos. En ellas se reconocen tanto los aportes fundacionales de pensadores como Marx y Smith así como también las contribuciones destacadas de Hayek, Keynes, Popper y Schumpeter, entre otros célebres aún vigentes.

En la presente compilación de Actas de ponencias expuestas y debatidas se ha seguido la línea de organización por secciones temáticas y áreas de trabajo. En primer lugar, se ha seleccionado una de las conferencias magistrales que se brindaron. Alberto Landro y Mirta González expusieron sobre la inferencia abductiva en la trama de la novela “El nombre de la rosa” de Eco. Los autores presentan un análisis probabilístico sobre los métodos inferenciales de la famosa trama investigativa de Eco.

Las secciones de epistemología de la economía y de historia del pensamiento económico constan de ponencias sobre objetos clásicos y otros menos extendidos. Asimismo, se han incorporado trabajos que re-cuestionan el desarrollo económico, sus modelos y posibilidades. Igualmente, se ha reunido una mesa de debate en torno al trabajo de Gabriel Zanotti sobre la filosofía de la economía. Por su parte, en el área de administración, la selección de trabajos reúne disertaciones sobre toma de decisiones, gestión y creación de competencias.

Por otra parte, la sección de educación y economía concierne cuestiones de

actualidad en la enseñanza de la economía a las nuevas generaciones. En esta XXIII^o edición de las Jornadas se llevó a cabo el Segundo Simposio de Economía de Comunión mostrando la continuidad de un debate que se abre lugar en estas aulas en torno a prácticas de gestión que discuten valores, contenidos y prácticas socio-económicas. Asimismo, el interés por corrientes críticas de la contabilidad ha dado lugar a la celebración del primer Simposio de Teoría Contable “La obra de Richard Mattessich” organizado por el Centro de Investigaciones en Contabilidad Social de esta Casa de Estudios.

Estas Jornadas se distinguen, además, desde sus primeras ediciones, por continuar con su propuesta académica y pedagógica plural que permite a jóvenes estudiantes presentar sus trabajos y plantear su discusión junto a destacados investigadores y profesores del país y del extranjero. Las JORNADAS DE EPISTEMOLOGÍA DE LAS CIENCIAS ECONÓMICAS mantienen un espacio de reflexión que fomenta la difusión en nuestro país y la región de nuevas investigaciones que nutren la pluralidad y el pensamiento crítico.

Esperamos que estas Actas promuevan nuevas y estimulante discusiones en futuros encuentros gracias al esfuerzo de los expositores, comentaristas, público y organizadores.

Cynthia Snec
Ciudad de Buenos Aires, noviembre de 2018

CONFERENCIA

UN ANÁLISIS PROBABILÍSTICO DE LA INFERENCIA ABDUCTIVA EN “EL NOMBRE DE LA ROSA”

Alberto H. Landro (CIE – IADCOM-UBA)
Mirta L. González (CIE – IADCOM-UBA)

*Gracias quiero dar al divino
Laberinto de los efectos y las causas
por la diversidad de las criaturas
que forman este singular universo,
por la razón, que no cesará de soñar
con un plano del laberinto.
J. L. Borges: El otro, el mismo”*

1.- INTRODUCCIÓN: “LA ABADÍA DEL DELITO”¹

Es bien sabido que “*El nombre de la rosa*” incluye, además de una novela de misterio que, de acuerdo con Eco (1985), constituye el núcleo de la obra-, elementos que van de la *novela gótica*² a la novela histórica referida a las corrientes heurísticas, a los aspectos económicos, sociales, espirituales y culturales que revelan la decadencia de lo que podría denominarse la civilización monástica medieval y al enfrentamiento de los poderes papal e imperial. Este pequeño estudio está dirigido, en particular, al análisis de las características estocásticas de la trama investigativa de las trágicas circunstancias que la componen.

El proceso que describe la evolución del fenómeno dinámico que da origen a la novela policial tiene su punto de partida en el pedido del abad Abbone de Fossanova -de una particular abadía que poseía, honrando la tradición benedictina³, la mayor biblioteca de la

¹ Este era el título pensado originalmente, pero “... lo descarté porque corría el riesgo de enfocar la atención del lector solamente sobre la trama policial y generar un falso entusiasmo en los amantes de las novelas de acción sobre un libro que, al cabo, los habría desilusionado” (Eco (1985: 508)). La selección de *El nombre de la rosa* se remite al hexámetro “*stat rosa pristina nomine, nomina nuda tenemus*” incluido en “*De contemptu mundi*” de Bernardo Moliacense, un monje benedictino del siglo XII.

² De acuerdo con la nomenclatura de Pischedda (2016).

³ Eco (1980): “*Monasterium sine libris est sicut civitas sine opibus, castrum sine numeris, coquina sine suppellectilli, mensa sine cibis, hortus sine herbis, pratum sine floribus, arbor sine floribus...*” (p. 44).

cris­tian­dad⁴-, al fran­ci­sca­no Wil­li­am de Bas­ker­ville de in­ves­ti­gar el pre­sun­to sui­ci­dio de un jo­ven mon­je, Adel­mo de Otran­to, apa­ren­te­men­te in­du­ci­do por sus in­cli­na­cio­nes ho­mo­se­xua­les y, a su vez, por su par­ti­ci­pa­ción en un se­cre­to in­heren­te a la bi­bli­o­te­ca-labe­rin­to “...in­son­da­ble co­mo la ver­dad que alber­ga, en­ga­ño­sa co­mo la men­ti­ra que cus­todia” (Eco, 1980: 46), re­fe­ri­do a la pre­sen­cia de la úni­ca co­pia de la se­gun­da par­te de la poé­ti­ca de Ari­stó­te­les (que to­dos su­ponen per­di­da o, aún, nun­ca es­cri­ta) en la que se ha­ce un e­lo­gio de la ri­sa, en ab­so­lu­ta trans­gre­si­ón con los pre­cep­tos so­bre el si­len­cio de la re­gla be­ne­dic­ti­na (“*Verba vana aut risui apta non loqui*”; Eco, 1980: 86).

Que Eco haya e­le­gi­do co­mo guar­dián de la bi­bli­o­te­ca a un per­so­na­je co­mo Fray Jorge de Bur­gos, cie­go y “...*más an­cia­no que cual­quier otro ha­bi­tan­te del con­ven­to*” (Eco, 1980: 87)) con­sti­tu­ye in­dis­cu­ti­ble­men­te una e­vo­ca­ción de Jorge Luis Bor­ges: “Quería un cie­go co­mo guar­dián de la bi­bli­o­te­ca y bi­bli­o­te­ca más cie­go in­evi­ta­ble­men­te da Bor­ges (...) Pero cuan­do metí a Bor­ges en la bi­bli­o­te­ca aún no sa­bía que él era el a­se­si­no” (Eco, 1985: 515). Ah­ora bien, más allá de esta suer­te de ho­men­aje, la ana­lo­gía Bor­geana se ex­ten­de a la con­cep­ción labe­rin­ti­ca de la bi­bli­o­te­ca, sor­pren­den­te­men­te si­mi­lar a la des­cri­pta en “*La Bi­bli­o­te­ca de Babel*” (“...un labe­rin­to, pero un labe­rin­to ur­di­do por hom­bres, un labe­rin­to des­ti­na­do a que lo des­ci­fran los hom­bres” (p. 443))⁵. Una con­struc­ción que asu­me la for­ma de “un labe­rin­to ma­nierista” que se di­fe­ren­cia de los labe­rin­tos “griego” y “clásico” por su es­truc­tu­ra a “rizoma” (se­gún la no­men­cla­tu­ra de De­leu­ze; Guat­ta­ri (1972)), en la que ca­da sen­de­ro pue­de con­ec­tar­se con cual­quier otro sen­de­ro, que no po­see cen­tro ni lí­mi­tes, ni sa­li­da por­que es po­ten­cial­men­te in­fi­ni­to:

El uni­ver­so (que otros lla­man Bi­bli­o­te­ca) se com­pone de un nú­me­ro in­de­fi­ni­do, y tal vez in­fi­ni­to, de ga­le­rías he­xa­go­na­les, con vas­tos po­zos de ven­ti­la­ción en el me­dio (...) desde cual­quier he­xa­gono, se ven los pi­so­es in­fe­rio­res y su­pe­rio­res: in­ter­mi­na­ble­men­te. La dis­tri­bu­ción de las ga­le­rías es in­va­ria­ble (...) Una de las ca­ras li­bres da a un an­gosto za­guán, que des­em­bo­ca en otra ga­le­ría, idén­ti­ca a la pri­me­ra y a to­das (...) La Bi­bli­o­te­ca es una es­fe­ra cuyo cen­tro ca­bal es cual­quier he­xa­gono, cuya cir­cun­fe­ren­cia es in­ac­ce­si­ble (Bor­ges, 1974: 465-466).

La no­ve­la con­ti­núa (la jo­rna­da si­guien­te) con el hallaz­go del ca­dá­ver de fray Venan­zio de Sal­ve­mec -un ex­per­to en cul­tu­ra griega- su­mer­gi­do en una ti­na que con­te­nía san­gre de cer­dos. En este pun­to se pro­duce una mo­di­fi­ca­ción ra­di­cal en la es­truc­tu­ra del pro­ce­so que surge de la in­ter­pre­ta­ción de un mon­je, el ve­ne­ra­ble Alinar­do de Grot­ta­ferra­ta, que atri­bu­ye la di­ná­mi­ca del mis­mo a la pro­fecía va­ti­ca­na­da en el A­po­ca­lip­sis de San Juan, se­gún la cual:

Los siete ánge­les que em­pu­ña­ban las siete trom­pe­tas se pre­pa­ra­ron para ha­ce­las sonar. El pri­mer án­gel hi­zo sonar su trom­pe­ta y se pro­du­je­ron tor­men­tas de gra­ni­zo y fue­go me­zcla­dos con san­gre (...). Luego sonó la trom­pe­ta del se­gun­do án­gel y una in­men­sa mon­ta­ña se pre­ci­pi­tó en el mar y un ter­cio del mis­mo se trans­for­mó en san­gre, mu­rien­do un ter­cio de las cri­atu­ras que lo ha­bi­ta­ban (...). Al sonar la trom­pe­ta del ter­cer án­gel, del cie­lo ca­yó una enor­me es­tre­lla en­cen­di­da y des­truyó un ter­cio de los ríos y las fue­ntes de agua (...). Luego sonó la trom­pe­ta del cuar­to án­gel y fue­ron des­trui­dos un ter­cio del

⁴ Eco (1980): “...la úni­ca luz que la cris­tian­dad pue­de o­poner a las 36 bi­bli­o­te­cas de Bagdad, a los 10.000 có­di­ces del visir Ibn Al-­Al­ka­mi” (p. 43).

⁵ Una cir­cun­stan­cia cu­ri­o­sa­men­te no co­men­ta­da por Eco, ni ana­li­za­da por sus exé­ge­tas.

sol y de la luna (...). Cuando la trompeta del quinto ángel sonó vi una estrella que se precipitaba a la tierra (...) y del humo surgían nubes de langostas las cuales poseían un poder similar al de miles de escorpiones...” (“La Bibbia Concordata”, 1982: 713-715).

En una aparente confirmación de esta estructura apocalíptica la evolución del proceso asume una sucesión de realizaciones que comienza con el fallecimiento del ayudante de bibliotecario, fray Berengario de Arundel, hallado en la tercera jornada presumiblemente ahogado en una tina de baño, con las yemas de los dedos curiosamente ennegrecidas; sigue con las muertes del herborista, fray Severino de San Emmerano, motivada por un golpe en la cabeza aplicado con una esfera armillar de metal y del bibliotecario, fray Malaquías de Hildesheim, en la sexta jornada, debida a un súbito mal que, de acuerdo con su propia confesión “...tenía el poder de mil escorpiones...” (Eco, 1980: 503).

Una circunstancia lateral se produjo con el arribo de una comitiva papal presidida por el Cardenal Bertrando del Poggetto y de la cual formaba parte el terrible inquisidor Bernardo Gui (“...como lo llamaban los franceses o Bernardo Guidone o Bernardo Guido como lo llamaban en otros lugares” (Eco, 1980: 303)⁶, cuyo objetivo era transmitir los votos de “*pace e bene*” de parte de Juan XXII y zanjar así las disputas religiosas entre el papado y la orden franciscana. Pedro, a pesar de su naturaleza teñida de un fanatismo religioso contrapuesto al racionalismo de William de Baskerville, esta alteración (que podría considerarse aleatoria respecto del argumento que constituye el núcleo de la ficción narrativa) puede ser considerada como estocásticamente independiente de la trayectoria del proceso policial que constituye el núcleo de la investigación.

A este “shock” aleatorio inquisitorial se agrega la lucha de poderes entre los monjes por el control de la biblioteca y, en consecuencia, por la conducción de la abadía. Una disputa que conduce al asesinato del abad Abbone, supuestamente relacionado con su atención de los reclamos por la elección de un bibliotecario italiano y por la concesión del libre acceso a los secretos de la biblioteca.

2.- MARSILIO DE PADUA, BACON, OCKHAM

Ya en la primera jornada, como punto inicial del proceso, en circunstancias que, al aproximarse a la abadía, se tropiezan con un conjunto de monjes y sirvientes que perseguían a un caballo. Utilizando argumentos de lógica inferencial, Baskerville logra, a partir de ciertas observaciones, predecir el nombre y las características del animal: “ es evidente que están buscando a Brunello, el caballo preferido del abad, el mejor de su tropilla, de pelo negro, con una alzada de cinco pies, de cola magnífica, de vaso pequeño y redondo, pero de galope muy regular; cabeza” pequeña, orejas sutiles pero ojos grandes” (Eco, 1980: 31)⁷.

⁶ En la vida real Bernardus Guidonis fue prior de Limoges, luego inquisidor del tribunal de Tolosa y, por último, diplomático pontificio durante el papado de Juan XXII. Es autor del tratado “*Practica officii inquisitionis herticæ pravitatiis*” (1322).

⁷ En realidad, el método inferencial que Eco adjudica a Baskerville en este pasaje guarda semejanzas, entre otros, con “*El mastín de los Baskerville*” de Conan Doyle y con el episodio “*El perro y el caballo*”, contenido en “*Zadig o el destino*” de Voltaire y se relaciona, en forma indirecta con Guinzburg (1979).

Estas especulaciones pueden considerarse como una manifestación de que el método inferencial (y el contexto filosófico que lo contiene) que Eco atribuye a Baskerville es una consecuencia de la influencia ejercida por la obra de Marsilio de Padua (c. 1275-1343) y los maestros franciscanos, Roger Bacon (c. 1214-1292) y William de Ockham (c. 1280-1349)⁸. Un método acorde con un positivismo típico del siglo XIX (propio de una imagen medievalizada de Sherlock Holmes)⁹ y una particular interpretación de las observaciones que sólo es posible hallar

en el ámbito franciscano y con posterioridad a Roger Bacon (...) Solamente en el período que va de Bacon a Ockham los indicios son utilizados como elementos capaces de conducir a la construcción de una teoría (...) con anterioridad a Bacon la interpretación de los indicios era de tipo simbólico o tendía a descubrir en los mismo las ideas y los universales” (Eco, 1985: 515)¹⁰.

Coincide en parte con Bacon en cuanto considera –como representante de la escolástica tardía y en oposición a una interpretación monástico-mística- que la “explicación” de los fenómenos de la naturaleza debe basarse sobre la observación y no debe ser sometida a preceptos dogmáticos, postulando – con una anticipación de por lo menos 300 años a la propuesta Galileano-Newtoniana- un paradigma autónomo de las doctrinas teológicas. Pero difiere del planteo de Bacon en la medida que éste considera al concepto de “*Experientia*” como afectado por la patrística cristiana, en particular, por la tradición agustiniana de la iluminación. Una “*Experientia*” que resulta inevitablemente insuficiente y que, para lograr una explicación completa del verdadero comportamiento de un fenómeno, debe complementarse con la “*inspiración divina*”.

En términos formales la modelística baconiana puede ser expresada de la siguiente forma: El fenómeno que se está analizando, $Y(t,w)$, es asimilable a un proceso estocástico que evoluciona en el dominio del tiempo ($t \in T$) y cuya configuración varía en el dominio de los estados (o de las fases o de las variables) ($w \in \Omega(Y)$).

La interpretación determinística baconiana del comportamiento de $Y(t,w)$ (al menos a nivel macroscópico) se basa en ciertas premisas de orden metafísico¹¹: **i)** que el ámbito al que pertenecen los fenómenos es real; **ii)** que existen leyes objetivas que rigen su comportamiento y **iii)** que estas leyes son inherentes a los fenómenos, racionales y asintóticamente cognoscibles con el auxilio de la *inspiración divina*.

Cada estado $w(t)$ se supone, entonces, definido por la realización simultánea, en el

⁸ Debe tenerse en cuenta que en este período del Medioevo declinante, entre Bacon y Ockham, surge la semiótica.

⁹ Obsérvese que, con toda intención, ante cada interrogante de su acompañante, Adso de Melk (verdadero relator de la novela), Baskerville comienza su respuesta con un “*mi querido Adso...*”, con lo que lo transforma en una réplica del doctor Watson.

¹⁰ Eco (1985): “Si debía escribir una historia medieval, debería haberla desarrollado en los siglos XIII o XII, por que los conocía mejor que el siglo XIV. Pero necesitaba un investigador, en lo posible inglés, que poseyera un gran sentido de la observación” (pp. 514-515).

¹¹ A las cuales, obviamente, no es posible atribuir ningún fundamento (ni inductivo, ni deductivo) y que, según Daston (1988), en la interpretación de Hume (1718), constituyen “...una necesidad psicológica, un precepto casi involuntario instituido por la caritativa naturaleza para compensar las deficiencias de la razón humana” (p. 202).

momento t , de las infinitas variables aleatorias que forman su estructura causal:

$$\Omega(Y(t)) = \{Y(t-j), X_1(t-h_1), X_2(t-h_2), \dots\}$$

(para $j, h_1, h_2, \dots \in \mathbb{R}, j > 0, h_i \geq 0, i = 1, 2, \dots$) y la sucesión temporal de los estados determina su trayectoria. De modo que el fenómeno $Y(t, w)$ queda definido como una entidad que evoluciona en un ámbito espacio - temporal caracterizado por el principio de causalidad.

Este supuesto principio de solidaridad universal que relaciona causalmente a los fenómenos y que hace que la naturaleza de $Y(t)$ aparezca como infinitamente complicada y, en consecuencia, inalcanzable sin el auxilio de la *inspiración divina*, permite concluir que la información con que cuenta el observador:

$$\Omega^*(Y(t)) = \{Y(t-j), X_1(t-h_1), \dots, X_k(t-h_k)\} \subset \Omega(Y(t))$$

siempre será insuficiente y que, por lo tanto, una parte importante de su comportamiento permanecerá ignorada para sí, de modo que, en ciertas condiciones de estacionariedad, se puede escribir:

$$Y(t) = f[\Omega^*(Y(t))] + \varepsilon(t)$$

donde: **i)** $f[\Omega^*(Y(t))]$, a modo de “*metáfora epistemológica*”¹², denota la representación del comportamiento de $Y(t)$ a partir del conjunto de información $\Omega^*(Y(t))$, es decir, el comportamiento que debería observar $Y(t)$ si los factores incluidos en $\Omega^*(Y(t))$ fueran sus únicas causas y no estuvieran afectados por errores de interpretación, y $f[\cdot]$ fuera la función que representara la verdadera relación causal invariante en el tiempo entre el conjunto de los factores e $Y(t)$; **ii)** a partir del auxilio de la “*inspiración divina*” se verifica que:

$$\lim_{\Omega^*(Y(t)) \rightarrow \Omega(Y(t))} f[\Omega^*(Y(t))] = Y(t)$$

y **iii)** $\varepsilon(t)$ denota el factor componente azar-ignorancia: $\varepsilon(t) = Y(t) - f[\Omega^*(Y(t))]$ el cual, como corolario de **ii)**, con el auxilio de la “*inspiración divina*” es tal que:

$$\lim_{\Omega^*(Y(t)) \rightarrow \Omega(Y(t))} \varepsilon(t) = 0$$

En este sentido, más allá de coincidir con Bacon en el papel fundamental de la observación en la explicación de los fenómenos, la interpretación de Baskerville se relaciona más estrechamente con las propuestas lógicas y gnoseológicas de Ockham. Fundamentalmente en lo que hace: **i)** al rechazo del supuesto de existencia de leyes universales, al abandono del supuesto de existencia de un Orden tradicional que el hombre occidental creía inmutable y definitivo e identificaba con la estructura objetiva que rige el comportamiento de los fenómenos y, en consecuencia, a la interpretación aleatorista de las representaciones como “explicaciones” de regularidades locales de

¹² Eco (2003: 3).

comportamientos singulares (“Adso, debes atender a las proposiciones sobre las cosas, no a las cosas. El análisis científico tiene que ver con las proposiciones y sus términos, y los términos indican cosas singulares”. (Eco, 1980: 120)) y **ii)** a la imposibilidad de definir una relación necesaria entre esquemas de la lógica tradicional y las proposiciones sobre el comportamiento de los fenómenos y a la no mencionada necesidad de apelar a una lógica de la incertidumbre (“...siempre creí que la lógica era un arma universal y que su validez dependía del modo en el cual era utilizada. Sin embargo, escuchando a mi maestro comprendí (...) que la lógica podía ser muy útil, a condición de entrar y después salir de ella” (Eco, 1980: 266))¹³.

Su diferencia radical con el ockhamismo radica en la interpretación de las relaciones de causalidad como una metodología completamente independiente de toda connotación teológica. Si bien Ockham tiende a independizarse de la escolástica no puede evadirse del marco filosófico-teológico del Medioevo, en el que las relaciones de causalidad implican necesariamente el supuesto de la presencia de un dios omnipotente, pero reconociendo que estas leyes de causalidad están condicionadas por las infinitas prerrogativas inherentes a la voluntad divina. Lo que lo conduce a una interpretación de la incertidumbre generada en la facultad que posee Dios de modificar el mecanismo causal y generar una aleatoriedad en un marco determinístico que todavía es completamente teológico. Una incertidumbre imposible de eliminar sin acudir a “...una omnipotencia divina que en sí misma, todo lo comprende y lo justifica” (Pischedda, 2016: 81).

Estas coincidencias y diferencias de Baskerville (un cabal representante del pensamiento franciscano del siglo XIV) con el paradigma teológico Ockhamiano respecto de la posibilidad de demostración de la existencia de un mecanismo causal a partir exclusivamente de información empírica, pueden ser resumidas en la siguiente reflexión de carácter metafísico:

...estoy obligado a creer que mi propuesta funciona porque está basada en mi experiencia, pero para creerlo debería suponer que existen leyes universales, sin embargo no puedo aceptarlo, porque el mismo concepto sobre la existencia de leyes universales y un orden dado de los fenómenos implicaría reconocer que Dios está prisionero, mientras que Dios es un ente tan absolutamente libre que, si quisiera y en un único acto de su voluntad, el mundo sería distinto (...) porque es difícil asegurar cuál es el efecto de cuál causa; bastaría la intervención de un ángel para que todo cambiara, por lo tanto no resulta sorprendente que no se pueda demostrar que una cosa sea la causa de otra cosa” (Eco, 1980: 210-211)¹⁴.

A partir de una interpretación probabilística, esta aparente migración del paradigma determinístico al aleatorista, es una consecuencia del reconocimiento por parte de Baskerville de la insuficiencia del modelo en términos de mecánica clásica para explicar

¹³ Debe tenerse en cuenta que toda novela policial como la que aquí se analiza está compuesta por una sucesión de conjeturas como formas de inferencia válidas, lo cual implica la necesidad de que los estados obedezcan a una lógica.

¹⁴ En esta reflexión es posible descubrir una aproximación Borgeana al aleatorismo que admite que “El porvenir es inevitable, preciso, pero puede no acontecer. Dios acecha en los intervalos (...) Imagina un tiempo causal infinito, que puede ser interrumpido por un acto futuro de Dios” (Borges: “La creación y P.H. Gose” (1952: 651)).

“...un mundo inestable que conocemos a través de una ventana finita” (Prigogine; Nicolis, 1977: 16), en el que el estado natural de los fenómenos es de no-equilibrio –un no-equilibrio constructivo que, como consecuencia de su propiedad fundamental de auto-organización, genera nuevos estados y nuevas estructuras complejas que sólo son imaginables en el ámbito de la irreversibilidad temporal- y de la consecuente necesidad de la adopción de una formulación termodinámica –aleatorista- cuya diferencia con la mecánica clásica radica esencialmente: **i)** en la postulación del concepto de estado del proceso en un instante dado como resultante de una evolución orientada en el tiempo en la que, a diferencia del pasado y del presente, el futuro está formado por una sucesión de variables aleatorias no-observables vinculadas causalmente; **ii)** en la concepción de $f[\Omega^*(Y(t))]$ como la representación de las regularidades locales observadas¹⁵ y **iii)** en la sustitución de la interpretación clásica del factor $\varepsilon(t)$ como azar-ignorancia (epistemológico) generado por los errores en la interpretación del significado de la información, por la interpretación como azar-absoluto (ontológico) generado por dichos errores más las innovaciones motivadas por las veleidades de la omnipotencia divina respecto de las modificaciones en el sistema causal (“...el temblor de la infinita omnipotencia de Dios, que vuelve inútil el orden del mundo” (Eco, 1985: 524).

A pesar de lo que parecerían sugerir estas especulaciones, la aproximación al aleatorismo no fue asumida por Baskerville en forma definitiva. Ante la destrucción de la biblioteca y de la abadía, respecto del modelo que lo condujo a la “explicación” del proceso, comienza con una reflexión que es una reivindicación del aleatorismo,

lo descubrí por error (...) no existía un orden (...) Nunca dudé de la veracidad de las señales, son la única cosa de que dispone el hombre para orientarse en el mundo. Lo que no comprendí fue la relación entre las señales (...) Me comporté como un obstinado, siguiendo una apariencia de orden, cuando debía saber bien que no existe un orden en el universo (p. 495)

y concluye con un retorno metafísico al determinismo,

Es difícil aceptar la idea que no existe un orden en el universo porque ofendería la libre voluntad de Dios y su omnipotencia. De modo que la libertad de Dios es nuestra condenación o, al menos la condenación de nuestra propia soberbia. Por única vez en mi vida me atreví a formular una conclusión teológica: ¿Cómo puede existir un ser necesario totalmente involucrado con lo posible? ¿Qué diferencia hay, entonces, entre Dios y el caos primigenio? Afirmar la absoluta omnipotencia de Dios y su absoluta disponibilidad respecto de sus propias elecciones, ¿no equivale a demostrar que Dios no existe?” (p. 496)), con un retorno a la conjetura de existencia de una relación entre procedimientos abstractos y leyes generales de comportamiento (el reconocimiento, de acuerdo con Spinoza, que “*Ordo et connexio idearum idem est ac ordo et connexio rerum*”)¹⁶.

Este retorno al determinismo condujo a Baskerville a la adopción de un modelo de

¹⁵ Debe tenerse en cuenta que inferir el comportamiento de un fenómeno implica descubrir regularidades en su evolución.

¹⁶ Eco (1980): “...ni siquiera ahora que (yo, Adso) soy anciano y más sabio que entonces logré comprender en forma definitiva cómo podía tener tanta confianza en su amigo de Ockham y, al mismo tiempo jurar, como solía hacer, sobre las palabras de Bacon. Es verdad que aquellos eran tiempos oscuros en los cuales un hombre sabio debía pensar cosas contradictorias entre sí” (p. 26).

inferencia que parte de una serie de observaciones y de un supuesto conjunto de hipótesis e intenta la definición de una ley universal de comportamiento:

resolver un misterio no es la misma cosa que deducirlo de sus principios primeros y tampoco es equivalente a recoger datos particulares para inferir después una ley general. Significa más bien hallarse frente a uno, dos o tres datos particulares, que aparentemente no tienen nada en común, y tratar de imaginar si pueden ser indicios de la existencia de una ley general que no se conoce todavía y que posiblemente ni siquiera fue enunciada (...) Adso, frente a algunos hechos inexplicables debes intentar imaginar muchas leyes generales respecto de las cuales aún no adivinas su conexión con los hechos que te ocupan y, de repente de la conexión imprevista de un resultado, un caso y una ley, surge un razonamiento que te parece más convincente que los otros. Intentas, entonces, aplicarlo a todos los casos similares, utilizarlo para obtener previsiones y descubres que habías adivinado la estructura de la ley” (pp. 307-308).

Una ratificación de la adopción de la interpretación determinística que implica esa aceptación de la existencia de una estrecha relación entre métodos abstractos y el orden natural en el comportamiento de los fenómenos, se encuentra en el esfuerzo realizado por Baskerville para la inclusión de las realizaciones del proceso en un esquema inferencial acotado por la estructura apocalíptica profetizada por San Juan¹⁷:

“En razón de la interpretación de Alinardo, me había convencido de que la serie de delitos seguía el ritmo de la siete trompetas del Apocalipsis y que existían relaciones entre el granizo para Adelmo y la confirmación de su suicidio, la sangre para Venanzio y la consideración de que se trataba de una idea bizarra de Berengario; el agua para el mismo Berengario y el supuesto de que era un hecho casual; la tercera parte del cielo para Severino y el supuesto que Malaquías había golpeado con la esfera armillar porque era la única cosa que había hallado a mano; por último, los escorpiones para Malaquías... (...) Entonces, me convencí que un plan divino regulaba estas muertes de las cuales yo no era responsable (...) En consecuencia, busqué un falso esquema para interpretar la conducta del culpable.” (Eco, 1980: 473).

Este método inferencial que Baskerville emplea para interpretar los enigmas que surgen de las circunstancias ambiguas, planteados por la novela policial y que Eco (1990), en particular, denomina *abducción creativa*, reconoce la influencia de un cierto escepticismo anacrónico “...coincidente en mayor medida con una mente racionalista, en el sentido del racionalismo de los siglos XVII y XVIII” (p. 252).

3.- EL ESCEPTICISMO CONSTRUCTIVO

El movimiento filosófico conocido como *escepticismo constructivo* tuvo su origen en el deterioro del criterio de “*creencia*” en la religión, la filosofía y la ciencia, provocado fundamentalmente por las polémicas de la Reforma y la Contra-Reforma en el siglo

¹⁷ Ver Sec. 1.

XVIII¹⁸. Esta corriente coincidió con los escépticos en que la *certeza absoluta* en la explicación del comportamiento de un fenómeno se encontraba fuera del alcance de cualquier “observador”, pero admitió, sin embargo, que este observador poseía la habilidad de diseñar ese comportamiento a un nivel inferior de *certeza parcial*, cuya racionalidad pragmática –ubicada entre la *certeza dogmática* de los escolásticos y los cartesianos y la *duda absoluta* de los escépticos- permitía al observador definir *grados de certeza*. Este planteo se convirtió en el argumento habitual de la apologética de la teología natural, especialmente en Gran Bretaña y tuvo su culminación en *Analogy of religion natural and revealed, to the constitution of nature* (1736) de Butler.

La influencia de este escepticismo condujo a Eco a enrolar a Baskerville en una variante del paradigma determinístico en la que “el problema se resuelve interrogando la materia sobre la que se trabaja, materia que exhibe sus propias leyes naturales pero, al mismo tiempo, lleva consigo el recuerdo de la cultura a la cual pertenece” (Eco, 1985: 510). Es decir, a la adopción de una posición Fechneriana basada en la noción de *indeterminación por novedad*.

Theodor Fechner –a quien se reconoce como el creador de la psico-física¹⁹ y el primer *determinista universal*²⁰- en una revisión de los principios de la mecánica clásica y, en particular, de la concepción determinística de la causalidad que rigió el pensamiento científico en el siglo XIX, desarrolló una variante de indeterminismo –objetivo y parcial- que lo llevó a postular que la naturaleza posee una cierta *cantidad* de aleatoriedad (indeterminación) que “...depende de la libertad” y no “...de nuestra ignorancia de las condiciones”²¹ y determinó la declinación del paradigma laplaciano.

En el capítulo “Über das Causalgesetz” de *Berichte über die Verhandlungen der Königlich sächsischen Gesellschaft der Wissenschaften zu Leipzig* (1849a), a fin de demostrar la compatibilidad de las leyes causales con “...la libertad y la indeterminación”, Fechner introdujo la noción “de indeterminación por novedad” basada en el principio según el cual, en la evolución de los fenómenos dinámicos se van generando nuevas condiciones iniciales las cuales, de acuerdo con una ley general, conducen a efectos no ocurridos previamente y, por lo tanto no permiten la recurrencia de comportamientos idénticos; pero, no obstante, cada conjunto de dichas condiciones conserva alguna similitud con las anteriores por lo que, si bien todo fenómeno posee cierta dosis de aleatoriedad objetiva, su comportamiento no es completamente libre²².

4.- LA ABDUCCIÓN COMO MÉTODO INFERENCIAL

¹⁸ El origen y desarrollo inicial de este movimiento se encuentra en la obra de pensadores como Joseph Granvill, John Wilkins, Marin Mersenne, Pierre Gassendi, Hugo Grotius, John Tillotson, Robert Boyle y John Locke.

¹⁹ “...la teoría exacta de la relación funcional o de la dependencia entre el cuerpo y el alma, en términos más generales, entre lo corporal y lo espiritual, entre los mundos físico y psíquico” (Fechner (1860: 8)).

²⁰ Heidelberger (1987. 117).

²¹ Fechner (1860: 53).

²² Como se mencionó en la Sec. 1, Baskerville adopta finalmente una interpretación del comportamiento de los fenómenos con una estructura de “*rizoma*” (Deleuze; Guattari: 1972); es decir que admite su explicabilidad en términos clásicos pero en el convencimiento de que nunca puede ser completa.

La abducción constituye un tipo de inferencia –dirigida a la invención, descubrimiento o creación de hipótesis- desarrollada originalmente por Charles Sanders Peirce a fines del siglo XIX y principios del siglo XX en el ámbito de su lógica del descubrimiento científico. Está definida por un silogismo en el cual la premisa mayor es cierta, en tanto que la premisa menor es solamente posible, por lo que la conclusión está afectada por la incertidumbre.

El proceso de inferencia cumple un transcurso que parte de un conjunto de información, transita por lo que podría denominarse un estado intermedio para concluir con la postulación de una proposición inicialmente desconocida. Según la naturaleza del conjunto de información tomado como punto de partida y, sobre todo, de la propuesta que expresa la conclusión, es posible reconocer tres tipos de inferencia: la inducción (cuyo resultado es una síntesis), la deducción (cuyo resultado es una tesis) y la abducción (cuyo resultado es una hipótesis)²³.

El primer paso de una inducción consiste en la observación de fenómenos y, a través de un razonamiento asociativo, la caracterización de una relación constante entre una causa (el antecedente), h_i , y un efecto (el consecuente), E , que produce como conclusión una síntesis sólo probable ($p(E/h_i)$). La deducción se inicia donde concluye la inducción. Su punto de partida es una regla o ley (conocida) de la cual se obtienen las conclusiones que constituyen derivaciones necesarias de la relación de implicación. De modo que, si la premisa es verdadera y el razonamiento obedece a una mecánica correcta, la conclusión es una tesis cierta.

La abducción, por su parte, es un método de inferencia que permite retroceder hacia una causa posible (antecedente), h_i , a partir de un efecto observado (consecuente), E , y en este retroceso intenta descubrir, a partir de la experiencia, el nexos que vincula a éste con aquélla, generando una conclusión consistente en una hipótesis probable ("*La inferencia abductiva consiste en la adopción provisional de una hipótesis explicativa*" (Peirce (1905, CP 4541))), $p(h_i/E)$ ²⁴. En términos estadísticos la inducción es una inferencia tal que, a partir de un modelo construido en base a un conjunto incompleto de información ($\Omega^*(Y)$), intenta explicar el comportamiento de un fenómeno, en tanto que la abducción es una inferencia que, partiendo de un conjunto incompleto de información, intenta individualizar una hipótesis (causa), h_i –o un conjunto de hipótesis-conjeturas (no observables), H - que contribuya a la explicación del comportamiento del fenómeno²⁵. Dado que, en ambos casos, el conjunto de información tomado como punto de partida es incompleto, las decisiones son asumidas en condiciones de incertidumbre y, por lo tanto la selección está

²³ El primer tipo de inferencia fue la deducción, desarrollada por Aristóteles en sus *Primitivos analíticos* a fines del siglo III y comienzos del siglo IV (aC), quien la denominó "*silogismo*". Como se mencionó en la Sec. 2, la inducción surgió de los aportes filosóficos de Marsilio de Padua, Francis Bacon y William de Ockham y de los métodos experimentales y científicos de Leonardo da Vinci y Galileo Galilei, los cuales dieron origen a la revolución científica que condujo a la obra de Isaac Newton. Fue Peirce (1878) quien vinculó la abducción con la explicación del comportamiento de fenómenos, otorgándole una categoría epistemológica capaz de proporcionar con su pragmatismo un fundamento a todos los procesos heurísticos y generando un movimiento cuya influencia hoy abarca desde el pensamiento económico hasta la filosofía de la religión (ver Houser (2005a; 2005b; 2006).

²⁴ La abducción también fue denominada por Peirce como *retroducción* o *presunción*.

²⁵ "La inducción es un método dirigido a la evaluación de hipótesis, en tanto que la abducción es un método dirigido a describirlas" (Burks, 1946: 301)). Ver también Burks (1943), Génova (1996).

afectada por el *falibilismo* peirceano²⁶ asociado a una asignación de probabilidades condicionadas, $p(H/\Omega^*(Y))$ ²⁷.

La tesis de la falibilidad está vinculada a la ya mencionada teoría Fechneriana de la convergencia a la verdad y, como aquella, se basa en ciertos principios de carácter metafísico: **i)** que el azar-ignorancia es inherente a la visión que posee el observador sobre el comportamiento de los fenómenos; **ii)** que los conjuntos de observaciones no determinan verdaderos comportamientos y **iii)** que los fenómenos existen en una realidad y que ésta se encuentra en estado de evolución continua (ver Rescher: 1998; Haak: 1979).

5.- BERNOULLI, DE MOIVRE, BAYES, LAPLACE Y LOS TEOREMAS DE INVERSIÓN DE LA PROBABILIDAD

Si bien, como ya se mencionó en la sección precedente, Peirce fue quien dio a la abducción un status epistemológico, debe tenerse en cuenta que el tratamiento de las verosimilitudes del conjunto de hipótesis presuntamente explicativas de un fenómeno de acuerdo con los postulados de la teoría de la inversión de la probabilidad, lo precedió en dos siglos.

Fue la racionalidad pragmática de la certeza parcial la que obligó a los filósofos racionalistas a emplear un esquema analítico de razonamiento empirista: desde los “efectos evidentes” hacia las “causas ocultas”. Ahora bien, dado que este método, basado en un conjunto limitado de observaciones, no permitía la caracterización de la inexplicable naturaleza de la causalidad ni metafísicas generalizaciones, las inferencias que se obtuvieron resultaron indefectiblemente inciertas y, en consecuencia, afectadas por distintos grados de incertidumbre.

En este sentido, la contribución fundamental de Jakob Bernoulli -incluida en la “Pars quarta: Fradens usum et applicationem procedentis doctrinæ in civilibus, moralibus et œconomicis” del “*Ars conjectandi*”- consistió en: **i)** demostrar que, a partir de la idea planteada por los mencionados apologistas ingleses de la teología natural y por Arnauld y Nicole, los lógicos de Port Royal, el aprendizaje a partir de la experiencia era cuantificable a través de un proceso de transformación de la experiencia objetiva en grado de creencia subjetivo y **ii)** asumiendo ciertas hipótesis de simplicidad y regularidad, procurar

²⁶ Peirce (1893): “Durante años (...) solía reunir, para mí mismo, mis ideas bajo la designación de ‘falibilismo’ y, en efecto, el primer paso para averiguar algo es reconocer que no se conoce todavía satisfactoriamente, pues ninguna plaga puede detener tan eficazmente todo crecimiento intelectual como la de ser presuntuoso (...) En efecto, siempre me ha parecido que toda mi filosofía crece a partir del falibilismo contrito combinado con un importante grado de fe en la realidad del conocimiento y con un intenso deseo de averiguar las cosas” (pp. 13-14) “...nada puede ser más completamente contrario a una filosofía fruto de una vida científica que el infalibilismo, ya sea ataviado con sus mejores adornos eclesiásticos o bajo su actual disfraz cientista” (pp. 282-283).

²⁷ Eco (1980): “Porque razonar sobre las causas y sobre los efectos es una cosa muy difícil, de la cual creo que el único juez puede ser Dios. Nosotros fatigamos mucho para describir una relación entre un efecto tan evidente como un árbol quemado y el rayo que lo incendió, de modo que remontar cadenas, a veces larguísimas, de causas y efectos me parece tan insensato como intentar construir una torre que llegue al cielo” (p. 38).

establecer el nexo entre las probabilidades “a priori” o de inferencia directa (definidas a partir de un razonamiento que va de las causas a los efectos, de la hipótesis de simetría de los resultados posibles al concepto de equiprobabilidad) y las probabilidades “a posteriori” o de inferencia inversa (definidas a partir de un razonamiento que va de los efectos a las causas) mediante la creación de un nuevo modelo de causación²⁸.

Hasta la aparición del “*Ars conjectandi*” los avances producidos en la teoría de la probabilidad no habían conseguido proporcionar una respuesta eficaz a la formalización del proceso de inferencia abductiva. Los principales tratados de los autores clásicos - empleando el método de razonamiento desde las causas a los efectos- se referían exclusivamente a la resolución de problemas del tipo: dada una urna que se sabe que contiene a bolillas rojas y c bolillas azules, la probabilidad de obtener una bolilla roja al realizar una extracción al azar es $\theta = \frac{a}{a+c}$. Bernoulli (probablemente influido por los trabajos de J. Graunt (1661) y W. Petty (1682)) fue el primero en tratar el esquema empírico inverso: la identificación asintótica de los valores a y c, basándose en la evidencia que proporcionaban los resultados de las sucesivas extracciones y el primero en conjeturar “...la relación entre la ‘conjectandum’ probabilística y la inferencia inductiva”²⁹. En proponer la sustitución del concepto clásico (deductivo) de probabilidad “a priori”, basado en la simetría de los resultados posibles y en el consecuente concepto de equiprobabilidad apropiado casi exclusivamente para resolver problemas relacionados con juegos de azar, por la idea de probabilidad “a posteriori”, definida como una medida del conocimiento (“expectativa”) que posee el observador acerca de la veracidad de una proposición³⁰.

Utilizando notación moderna, el teorema de Bernoulli puede ser expresado de la siguiente forma: Sea $Y_n = \frac{X}{n}$ la frecuencia relativa correspondiente al resultado “bolilla roja”, obtenida al cabo de una sucesión de n extracciones al azar con reposición de una urna

²⁸ Esta demostración Bernoulliana del principio intuitivo de que la incertidumbre disminuía en la medida que se incrementaba el número de observaciones, y la cuantificación de dicho proceso de inferencia inductiva - conocida luego como la primera ley (débil) de los grandes números-, constituyó el primer teorema límite de la teoría de la probabilidad.

²⁹ Daston (1988, p. 228).

³⁰ Bernoulli (1713): “Hemos arribado al punto en el que parece que, para realizar una predicción correcta acerca de un evento cualquiera, solamente es necesario calcular exactamente el número de casos posibles y, luego, determinar cuánto más probable es que ocurra un resultado que otro. Pero aquí surge nuestra dificultad fundamental, ya que este procedimiento es aplicable solamente a un número reducido de fenómenos, casi exclusivamente a aquellos relacionados con los juegos de azar. Los creadores de estos juegos los diseñaron fijando el número de casos que resultarían en ganancia o pérdida y considerándolos conocidos con anticipación y, también, combinando los casos para que todos fueran igualmente probables, de modo que todos los jugadores tuvieran las mismas chances de ganar. Pero ésta no es, de ninguna manera, la situación de la mayoría de los fenómenos gobernados por las leyes de la naturaleza o la voluntad del hombre (...) Ahora bien, me pregunto, qué mortal podría determinar, contando todos los casos posibles, el número de enfermedades que afligen al cuerpo humano en cada una de sus partes y a cada edad, y decir cuánto mayor que otra es la probabilidad de una enfermedad de ser fatal. Los resultados dependen, en estos casos, de factores que son completamente oscuros y que, por la infinita complejidad de sus interrelaciones, constantemente engañan a nuestros sentidos. Existe, sin embargo, otro camino que nos conducirá a lo que estamos buscando y nos permitirá conocer, al menos ‘a posteriori’, lo que no podemos determinar ‘a priori’, es decir, adquirir conocimiento a partir de los resultados observados en numerosas situaciones similares. Debe suponerse en esta circunstancia que, en iguales condiciones, la ocurrencia (o no ocurrencia) de un evento en el futuro observará el mismo comportamiento que fue observado para eventos similares, en el pasado” (p. 226). Los números de página que figuran en las referencias corresponden a la edición inglesa del *Ars conjectandi* debida a Sung, B. (1966).

cuya composición -desconocida para el observador- es de a bolillas rojas y c bolillas azules. Entonces, dados un valor ε positivo y arbitrariamente pequeño, y un valor t positivo y arbitrariamente grande, se demuestra que es posible hallar un $n > n(\theta, \varepsilon, t)$ tal que se puede asegurar que, con una probabilidad mayor a $\frac{t^2-1}{t^2}$, la frecuencia relativa del resultado “bolilla roja” se encontrará a una distancia menor o igual que ε del verdadero valor de la proporción $\theta = \frac{a}{a+c}$. De modo que, conocidos n e Y_n , se puede resolver la ecuación $n(Y, \varepsilon, t) = n$ con respecto a t , obteniéndose así una aproximación al límite inferior $\frac{t^2-1}{t^2}$ (cota inferior de la “*incertidumbre residual*”) correspondiente a la probabilidad de ocurrencia del evento $|Y_n - \theta| \leq \varepsilon$ y, a partir de esta expresión, determinar la probabilidad de que el verdadero valor de θ esté incluido en un intervalo de la forma $|Y - \varepsilon, Y + \varepsilon|$ ³¹.

La identificación de las causas ignoradas del comportamiento de los fenómenos con el parámetro θ (determinado e invariable y representativo de la naturaleza gobernada por leyes inmutables) que limitaba los alcances de su teorema a la demostración que, bajo el supuesto (ontológico) de existencia de “...una cierta ley determinada” (identificada con una frecuencia poblacional θ), la frecuencia muestral Y_n “...convergerá (en-probabilidad) a dicha ley”, se debió a su postura (más teológica y filosófica que matemática) de convencido militante del determinismo metafísico³². Esta postura lo condujo a proponer una extensión de este resultado que implicaba un planteo inverso según el cual, si la frecuencia relativa “converge a un valor determinado”, θ , entonces este valor definirá la “ley” que gobierna a dicho evento. Una conjetura imposible de justificar dada la insuperable circularidad de este esquema de razonamiento en el cual la convergencia en-probabilidad de las frecuencias relativas se verificaba porque los eventos estaban regidos por una ley determinada pero, a su vez, la convicción de que los eventos se regían por una ley determinada se fundaba en el postulado de inversión de la probabilidad según el cual las frecuencias relativas debían converger a θ .

En 1733, de Moivre obtuvo la aproximación Normal a la distribución binomial, según la cual:

³¹ Bernoulli (1713): “Este tipo de predicción requiere 'un gran número de observaciones' (...) pero, si bien todos reconocemos esto, la demostración científica de este principio no es simple (...) Existe, además, otro problema a ser tomado en consideración (...) podría ocurrir que al incrementarse el número de observaciones también se incrementara la probabilidad de que la proporción registrada entre resultados favorables y no-favorables se aproximara a un 'verdadero cociente', de modo que dicha probabilidad finalmente superara cualquier grado deseado de certeza, o podría ocurrir que el problema presentara una asíntota, lo cual implicaría la existencia de un grado de certeza particular respecto del hallazgo del 'verdadero cociente', que no podría ser superado no importa cuánto se aumentara el número de observaciones. Para que esta cuestión no sea interpretada en forma imperfecta, debe tenerse en cuenta que el cociente que representa la verdadera relación entre los números de casos, nunca puede ser obtenido con absoluta seguridad (...) El cociente al cual arribamos es sólo aproximado: deben definirse dos límites, pero esos límites pueden ser contruidos de modo que se aproximen tanto como deseemos” (p. 225).

³² Una posición que se ve avalada por el postulado con el que concluyó su tratado, posteriormente adoptado por muchos científicos (incluyendo a Laplace) como el fundamento de la filosofía determinística: “Si todos los eventos fueran observados en forma continua, desde ahora y por toda la eternidad (con lo cual la probabilidad se transformaría en certeza), se concluiría que en el mundo todo ocurre por razones definidas y de conformidad con una ley y que, por lo tanto, estamos con absoluta seguridad (...) El cociente al cual arribamos es sólo aproximado: deben definirse dos límites, pero esos límites pueden ser contruidos de modo que se aproximen tanto como deseemos” (p. 237).

$$p(|X - n\theta| \leq \varepsilon) \approx \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^{\varepsilon/\sqrt{n\theta(1-\theta)}} e^{-y^2/2} dy$$

Este resultado, publicado bajo el título de *Approximation ad summam terminorum binomii (a+b)ⁿ in seriem expansi*, permitió reducir el número de observaciones requerido para poder afirmar que el cociente $Y_n = \frac{X}{n}$ está contenido en un intervalo dado alrededor del verdadero valor θ con un cierto grado de confiabilidad y concluir que dicho grado de confiabilidad aumenta en forma proporcional a la raíz cuadrada del número de observaciones independientes realizadas. Lograr la cuantificación efectiva del aumento de la confiabilidad ante un incremento de la información empírica, constituyó un gran avance con respecto a la solución de Bernoulli y una justificación de su modelo implícito de causación combinatoria³³.

Este resultado y su interpretación de que el principio de que la estabilidad de las frecuencias era una prueba incontrovertible de que una inteligencia superior regía el comportamiento de los fenómenos naturales, lo condujeron a la convicción de haber demostrado su propia versión inversa del teorema de Bernoulli, la cual tampoco pudo resolver la circularidad del razonamiento. No obstante, este planteo constituyó un argumento de consideración contra el escepticismo radical que sostenía que las causas regulares no necesariamente tenían que producir efectos regulares. De acuerdo con su interpretación, no sólo debía esperarse que, en el largo plazo, causas regulares produjeran efectos regulares, sino que la observación de los efectos permitía asintóticamente el descubrimiento de las causas bajo el supuesto ontológico de que dichas causas existían. Podría haber demostrado, además, que la aparente convergencia de las frecuencias relativas era compatible con (y, aún, causada por) la aleatoriedad de las observaciones pero, obviamente, esta posibilidad no entraba en la concepción del determinista de Moivre, que consideraba, sencillamente, que, en virtud del principio de uniformidad de la naturaleza, las series “debían” converger (suponiendo como Bernoulli que, de acuerdo con el principio de simplicidad de la naturaleza, la estimación del “verdadero” cociente resultante de la convergencia consistía en la adopción del cociente “más simple” compatible con el conjunto finito de observaciones)³⁴.

Al igual que en la propuesta de Bernoulli, la restricción más importante del resultado de de Moivre radica en que la convergencia de la frecuencia relativa se justifica sólo en el límite. Es decir que tampoco de Moivre logró resolver el problema de la identificación de la probabilidad, a partir de una sucesión finita de observaciones (una solución en términos de inferencia probable, no considerada por de Moivre ni por Bernoulli)³⁵.

³³ La \sqrt{n} constituye “...el ‘modulus’ mediante el cual regulamos nuestra estimación” (de Moivre (1733), p. 240). Los números de página que figuran en las referencias corresponden a la segunda edición de *The doctrine of chances*, reeditada por Cass: 1967.

³⁴ de Moivre (1733): “Se observa que, si bien la aleatoriedad produce irregularidades, en procesos dinámicos, éstas no son comparables a la recurrencia de ese Orden que resulta Naturalmente del Diseño Original” (p. 252). De acuerdo con Poisson, un *Orden* interpretable solamente en términos de expectativa.

³⁵ Tampoco indicó un método práctico para obtener un intervalo de confiabilidad para θ , en función de los valores de n , Y_n y t . Por otra parte, debe tenerse en cuenta que sus intentos de determinar unívocamente el valor de θ a partir de un argumento matemático como el de los puntos de condensación en una sucesión finita de observaciones, terminaron en fracaso.

Se puede concluir entonces que, más allá de la indiscutible importancia de sus contribuciones al desarrollo de la teoría de la probabilidad, ni Bernoulli ni de Moivre lograron resolver el problema de la inversión de la probabilidad en la medida que no lograron definir el vínculo entre las observaciones pasadas y las probabilidades de ocurrencia de eventos futuros, en otros términos, pasar de la probabilidad de inferencia directa, $p(Y_n/\theta)$, de los tratadistas clásicos a la probabilidad inversa $p(\theta/Y_n)$.

Su fracaso se debió fundamentalmente a la imposibilidad, en el contexto de su interpretación determinística, de considerar a θ como una variable aleatoria. Debe tenerse en cuenta que, como se vio en las secciones anteriores, tanto Bernoulli como de Moivre - como la mayoría de los científicos de la época- en su fidelidad a la “teología” Newtoniana³⁶, veían en sus teoremas límite el argumento que demostraba la presencia de la Divina Providencia en la estabilidad de los coeficientes estadísticos. En este marco filosófico θ sólo podía ser interpretada como una constante (de valor desconocido) y la frecuencia relativa como una variable aleatoria.

El primer intento riguroso de solución del problema de la inversión de la probabilidad se debe a Thomas Bayes (*An essay toward solving a problem in the doctrine of chances* (1764)) quien, contrariamente al planteo de Bernoulli, consideró a θ como una variable aleatoria continua con una distribución de probabilidades *a priori* conocida, que permite la caracterización de las propiedades y la definición de la distribución de probabilidades de la variable condicionada (θ/Y_n), a partir de un conjunto finito de observaciones realizadas en igualdad de condiciones y suponiendo *a priori* de la realización de cualquier prueba que los resultados del evento son simétricos, obteniendo la siguiente definición:

$$p[(\theta_1 < \theta < \theta_2)/Y_n] = \frac{\int_{\theta_1}^{\theta_2} \binom{n}{n'} \theta^{n'} (1 - \theta)^{n-n'} dF(\theta)}{\int_0^1 \binom{n}{n'} \theta^{n'} (1 - \theta)^{n-n'} dF(\theta)}$$

La axiomática Bayesiana dio origen a ciertos juicios adversos referidos fundamentalmente a su posición conceptual confusa e indefinida respecto de la noción de probabilidad, debida a la utilización del concepto de subjetividad racional en un contexto objetivista. A este respecto, es necesario puntualizar que, para los probabilistas de los siglos XVII y XVIII no existían definiciones rígidas de la probabilidad, sino distintos métodos de inferencia de su valor cuyas características dependían del contexto en el que debían ser utilizadas³⁷. En los orígenes de la teoría de la probabilidad el contraste entre las interpretaciones objetivista y subjetivista fue menos profundo que en la filosofía de la época. La llamada doctrina de la asociación de ideas -la cual, a partir de la vinculación de la psicología y la epistemología, intentó explicar los procesos psicológicos subyacentes al comportamiento racional- proporcionó los argumentos conceptuales que posibilitaron las transiciones entre las interpretaciones objetivista y subjetivista. Los fundamentos de este principio de “filosofía cum psicología” de la ciencia, que indudablemente influyó sobre el pensamiento de Bayes, fueron establecidos por J.Locke (1689) quien asoció las

³⁶ Pearson, K. (1926): “Los matemáticos ingleses post-Newtonianos experimentaron una mayor influencia de la teología Newtoniana que de su matemática” (p. 551).

³⁷ Daston, L. (1988): “Los filósofos aún se cuestionan cómo la probabilidad puede significar, a la vez, un grado de creencia y un número de observaciones repetidas. Christiaan Huygens y Gotfried Wilhelm Leibniz, y otros probabilistas del siglo XVII asimilaron ambas interpretaciones sin dudar y sin necesidad de ningún otro tipo de justificación” (p.191).

interpretaciones cualitativa y cuantitativa de la evidencia objetiva y las vinculó a la interpretación subjetivista de la probabilidad (una interpretación casi exclusivamente filosófica, no cuantitativa) basada en grados de creencia, generando de esta forma una relación del tipo *experiencia = creencia*. De modo que cuanto mayor fuera la frecuencia de la correlación observada, más fuerte resultaría la correspondiente asociación mental y, por lo tanto, más intenso sería el grado de creencia, mayor sería la probabilidad y, en consecuencia, la confiabilidad de las generalizaciones abductivas³⁸.

El principio de indiferencia total de Hume (1739), según el cual, a partir de una caracterización operacionalista de un evento cuyos resultados fueran simétricos era posible justificar el supuesto de equiprobabilidad “a priori”, condujo a Bayes a conjeturar una distribución uniforme de la variable θ ($dF(\theta) = d\theta$) y a demostrar la siguiente igualdad referida al comportamiento de la frecuencia absoluta de dichos resultados:

$$p(X_n = n') = \int_0^1 \binom{n}{n'} \theta^{n'} (1 - \theta)^{n-n'} d\theta = \frac{1}{n+1} \quad (\forall n')$$

Un resultado cuya independencia de n' fue considerada por Bayes como la justificación de la hipótesis “a priori” de la distribución uniforme de θ (expresión conocida como el *postulado de Bayes*).

Para que esta operacionalización supere su condición de simple conjetura intuitivamente aceptable, se requiere la demostración rigurosa de que la distribución uniforme de θ no sólo es condición necesaria, sino también suficiente para el cumplimiento del postulado de Bayes. Como corolario del teorema de representación de de Finetti (1937)³⁹, haciendo $n = n'$ en la expresión anterior y dada una función de distribución $F(\theta)$, se obtiene la siguiente definición del momento de orden n de la función de densidad $dF(\theta)$:

$$\int_0^1 \theta^n dF(\theta) = \frac{1}{n+1}$$

Lo cual permite concluir que el postulado de Bayes determina en forma unívoca la sucesión de infinitos momentos de $dF(\theta)$. Por otra parte, dado que la función $dF(\theta)$ está concentrada en un conjunto compacto, de acuerdo con el teorema de Hausdorff (1914), se puede asegurar que está definida en forma estricta por la sucesión de sus momentos y, de acuerdo con el teorema de Murray (1930), se demuestra que la única función de densidad que satisface la sucesión de momentos que prescribe el postulado de Bayes debe ser tal que $dF(\theta) = d\theta$. Es decir que el postulado de Bayes se verifica si, y sólo si la variable θ , condicionada por la distribución binomial de la variable X_n , se distribuye uniformemente⁴⁰. Por lo que se puede concluir que el teorema de Bayes no logró evitar

³⁸ En otros términos, confirmando la conjetura acerca de la relación entre razonabilidad y teoría de la probabilidad de los lógicos de Port Royal y los apologistas ingleses de la Royal Society, la psicología asociacionista hizo de la mente un tipo de maquinaria capaz de medir automáticamente frecuencias de eventos pasados y de calcular, en consecuencia, grados de creencia sobre su recurrencia futura.

³⁹ Ver también Landro y González: 2016, Sec. 2.2.

⁴⁰ En la presentación del *Essay*, Price interpreta el planteo de Bayes postulando que “en la constitución de las cosas existen leyes fijas que rigen la ocurrencia de los eventos, lo que permite concluir que el comportamiento estructural del mundo es el efecto de la sabiduría y el poder de una causa inteligente y, en consecuencia,

los supuestos metafísicos contenidos en sus fundamentos ni, en consecuencia, obtener una solución general al problema de la identificación de la función de densidad de θ .

Posteriormente Laplace (“Mémoire sur la probabilité des causes par les événements”, 1774) intentó tratar formalmente las intuiciones metodológicas de los filósofos naturalistas mediante la definición de un conjunto de reglas matemáticas dirigidas a discutir las objeciones de los escépticos de la inducción. Se diferenció de de Moivre y Price en que no utilizó la probabilidad de las causas como fundamento del principio del *Diseño Original*. Coincidió con ellos en que el *orden natural* era estable, pero no en que las *causas estables* debían producir *efectos estables*. Consideró una naturaleza compuesta por *causas regulares* y *causas irregulares*, postulando que estas últimas observaban un comportamiento de conjunto *regular*, cuyos efectos simétricos de largo plazo se anulaban. El resultado fue un nuevo modelo de causación “...en el que era posible concebir un mundo en el cual el orden macroscópico era producido por un caos microscópico” (Daston (1988, p. 267))

En el ámbito de este nuevo modelo Laplace (“Mémoire sur la probabilité des causes par les événements”, 1774) postuló que todo problema en el ámbito de la *teoría del azar* pertenecía a una de las dos clases siguiente: **i)** aquella en la que el resultado del fenómeno que se analizaba era eventual, pero la causa que condicionaba la asignación de probabilidades sobre su ocurrencia era conocida (probabilidad *directa* o inductiva) y **ii)** aquella en la que el resultado del fenómeno era conocido, pero su causa era desconocida (probabilidad *indirecta* o *inversa* o abductiva) y dedicó su atención exclusivamente al estudio de los fenómenos de la segunda clase. Su principio fundamental sobre la probabilidad se encuentra resumido en el siguiente párrafo:

Si un evento puede ser producido por un número n de causas diferentes, entonces la probabilidad de estas causas, dado el evento, son con respecto a cada una de las otras causas, como las probabilidades del evento dadas esas causas, y la probabilidad de existencia de cada una de éstas es igual a la probabilidad del evento, dada esa causa, dividida por la suma de las probabilidades del evento, dada cada una de las causas (pp. 384-385).

Representando por E_1 a la ocurrencia de un evento al realizar un primer ensayo, por E_2 a la ocurrencia del mismo evento al realizar un segundo ensayo, por $\{h_i; i = 1, 2, \dots, n\}$ al conjunto de todas las causas (mutuamente excluyentes) que condicionan la asignación de probabilidades sobre la ocurrencia de E_1 y E_2 , por E la ocurrencia del evento en alguno de los ensayos individuales y suponiendo que los eventos E_1 y E_2 son condicionalmente independientes con respecto a cada causa h_i , Laplace concluyó que:

$$p(E_2/E_1) = \sum_i p(E/h_i)p(h_i/E)$$

A partir del supuesto adicional de igualdad de probabilidades para todas las causas,

permite confirmar el argumento sobre la existencia de la Divinidad a partir de causas finales (...) El problema inverso resuelto en este trabajo es aplicable directamente a este propósito, de muestra con claridad y precisión para cualquier orden de recurrencia de eventos, que existen razones para suponer que tal orden o recurrencia deriva de causas o regulaciones estables de la naturaleza y no de las irregularidades del azar” (p.297).

$p(h_i) = \frac{1}{n}$ ($i = 1, 2, \dots, n$), queda definido un sistema de $n - 1$ ecuaciones lineales en $p(h_i/E)$ de la forma:

$$\sum_i [p(E/h_i)]^k p(h_i/E) = \frac{\sum_i [p(E/h_i)]^{k+1}}{\sum_i p(E/h_i)} \quad (k = 1, 2, \dots, n - 1)$$

Al que se debe agregar la ecuación $\sum_i p(h_i/E) = 1$. La solución subjetiva de este sistema coincide con los postulados del teorema de Bayes⁴¹.

A su vez, Laplace (1781)(1812) consideró el caso de asignación de probabilidades diferentes a las distintas causas: “La probabilidad de la mayor parte de los eventos simples es desconocida y ‘a priori’ parecen igualmente susceptibles de asumir cualquier valor entre 0 y 1; pero es a partir de la observación de los resultados de varios de dichos eventos que algunos de esos valores se hacen más probables que los otros” (1781: 228).

Cabe destacar que la diferencia fundamental entre las soluciones de Bayes y Laplace radica en que, mientras el objetivo del primero consiste en la estimación de una probabilidad, la propuesta (dinámica) de Laplace estuvo dirigida a predecir el comportamiento de un fenómeno.

A manera de resumen de las consideraciones precedentes, se puede concluir que el objetivo del proceso de inversión de la probabilidad consiste en reducir la incertidumbre a partir de observaciones repetidas y, teniendo en cuenta el postulado de Bayes, maximizar la función de verosimilitudes: $p(h_i/E)$ ⁴².

Finalmente, fue Poisson *Recherches sur la probabilité des jugements en matière criminelle et en matière civile, précédées des règles générales du calcul des probabilités* (1837) quien –junto con los trabajos de Cournot (1843), Ellis (1849), Venn (1866), el principio de asociación de ideas de Locke y la reacción del empirismo británico contra el racionalismo continental de Laplace- propuso un intento de interpretación que conciliase la teoría de la probabilidad con los principios del indeterminismo de Fechner adoptado por Baskerville en su última etapa.

En el capítulo “Sur las probabilités des résultats moyens des observations” de las *Recherches* demostró que la probabilidad θ puede ser aproximada por la frecuencia relativa de acuerdo con la siguiente versión del teorema de Bernoulli:

$$p\left(|\theta - Y_n| \leq \frac{z}{n} \sqrt{\frac{2n_E(n - n_E)}{n}}\right) = 1 - \frac{2}{\pi} \int_z^\infty e^{-v^2} dv + e^{-z^2} \sqrt{\frac{n}{2\pi n_E(n - E)}}$$

(donde n_E denota la frecuencia absoluta del resultado en cuestión) y en el capítulo “Calcul des probabilités que dépendant de très grands nombres” propuso la primera generalización de la ley de los grandes números para sumandos binomiales no-

⁴¹ Ver Josang (2008).

⁴² Debe tenerse en cuenta que en este trabajo no se ha considerado la cantidad de información contenida en el conjunto de observaciones sobre el que se basa el proceso de abducción.

idénticamente distribuidos según la cual, dada la variable aleatoria:

$$Y_n = \frac{X_{(n)}}{n} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i$$

(donde las X_i ($i = 1, 2, \dots, n$) denotan variables del tipo $b(1, \theta_i)$, en las que θ_i representa la probabilidad de que un evento E ocurra en la i -ésima repetición debido a la causa C_i), se demuestra que:

$$\lim_{n \rightarrow \infty} p \left(\left| \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i - \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \theta_i \right| \leq \varepsilon \right) = 1$$

Poisson –como Bernoulli y de Moivre- no podía concebir un universo “gobernado” por el azar. Pero, a diferencia de ellos –que suponían la existencia de un “orden Providencial”- Poisson sostenía que la tendencia de los fenómenos a exhibir regularidades era inherente “al estado natural de las cosas, que subsisten por sí mismas, sin la ayuda de ninguna causa extraña y que, al contrario, requerirían de tal causa para experimentar un cambio significativo” (pp. 144-145).

Al igual que Bernoulli, Leibniz, de Moivre, Price y Condorcet, consideró que la eventual no verificación del principio de estabilidad de las frecuencias, no significaba una refutación del *principio de permanencia de las causas* que gobernaban la naturaleza, sino el reconocimiento de que algunas de estas causas (acorde con el reconocimiento por parte de Baskerville de ciertas posibles veleidades de la omnipotencia divina) podían haber sido reemplazadas por otras, haciendo que las probabilidades de ocurrencia del evento variaran.

6.- WILLIAM DE BASKERVILLE VERSUS THOMAS BAYES

A partir de su posición pragmatista, Peirce postula que las únicas hipótesis admisibles son aquellas capaces de generar consecuencias empíricas o prácticas y manifiesta “un rechazo a admitir fuentes no naturales o sobre-naturales en todo discurso descriptivo o explicativo que tenga que ver con la verdad” (Margolis, 2002: 6).

En el ámbito de este naturalismo pragmático Peirceano, Eco (1990) reconoce tres tipos de abducción: la *hipercodificada*, la *hipocodificada* y la *creativa*⁴³. Las dos primeras se caracterizan porque el vínculo que permite adoptar provisionalmente una hipótesis explicativa se basa en la experiencia del observador sobre el comportamiento del fenómeno en cuestión. La diferencia fundamental radica en que, mientras la abducción hipercodificada está asociada a las leyes que representan el verdadero comportamiento del fenómeno (“las leyes de lo posible según lo necesario” (Riesz de Rivarola, 1989: 112), en la hipocodificada el proceso de definición del vínculo causal se basa en una hipótesis que, aunque verosímil no admite una justificación científica plena y conduce, en consecuencia, a la creación de una nueva estructura causal asociada al fenómeno; es decir, está asociada a la frecuencia relativa de un resultado y, por lo tanto, a su esperanza

⁴³ O “*inventiva*” de acuerdo con la denominación de Bonfantini; Proni (1980).

matemática (“las leyes de lo posible según lo verosímil absoluto” (p. 112)).

La abducción creativa coincide con la hipocodificada en que conduce a la creación de una nueva estructura causal, pero es tal que la ley que justifica la formulación de una hipótesis obedece a consideraciones imaginarias que no son racionalmente justificables y están asociadas con comportamientos que, en la medida que se basan en teorías metafísicas y creencias religiosas, son subjetivas y moralmente imposibles (“las leyes de lo posible según lo verosímil relativo” (p. 112))⁴⁴.

Eco considera, además, la clase de las *meta-abducciones*, las cuales se basan en el convencimiento, por parte del observador, de la existencia de un vínculo muy fuerte entre su mundo subjetivo y la ley de comportamiento universal. Es decir, consisten en considerar como metafísicamente cierto que “...el universo posible estimado por nuestras abducciones de primer nivel es similar al universo de nuestra experiencia” (p. 291).

De acuerdo con estas premisas y con un propósito operacionalista, Peirce (aunque fragmentariamente) propuso algunas reglas para la aplicación del razonamiento abductivo⁴⁵:

¿Cuál es una buena abducción? ¿Cómo debería ser una hipótesis explicativa para merecer la categoría de hipótesis? Obviamente debe explicar los hechos. Pero ¿qué otras condiciones debe reunir para ser una buena abducción? Toda hipótesis puede ser admisible en ausencia de cualquier razón especial en contrario si se puede comprobar que admite una verificación experimental y según la medida en que admita dicha verificación. Esta es aproximadamente la doctrina del pragmatismo” (CP 2786).

A partir de una condición de *economía (parsimonia* en la nomenclatura de la teoría de modelos) en el procedimiento que conduce de la información a una solución tentativa, Peirce recomienda que, del conjunto de hipótesis posibles, debería ser considerada en primer lugar la más simple, dado que su relación causal puede ser analizada más fácilmente. Por otra parte, postula que, de acuerdo con los teoremas de inversión de la probabilidad analizados en la sección precedente, parecería mejor “tratar la hipótesis que sugiere un experimento cuyos resultados se aproximen en la mayor medida de lo posible

⁴⁴ Alternativamente a la clasificación de Eco, Bonfantini; Proni (1980) reconocen: **i)** las *abducciones incontrolables* u *obligadas*, en las que el sistema sensorial percibe una sensación (efecto) e inmediata, conciente e inevitablemente –sin explicación racional- le asigna una causa. **ii)** Las *abducciones seleccionadas*, en las que, además de los hábitos, interviene la información con que cuenta el observador (esta información constituye, de acuerdo con la nomenclatura de Eco (1990), la *enciclopedia* del observador: “el registro de todas las interpretaciones, concebible objetivamente como la biblioteca de las bibliotecas; donde una biblioteca constituye también un archivo de toda la información no verbal registrada. De modo que la asignación de la relación causa-efecto pertenece al conjunto de vínculos conocidos” (p. 230)). **iii)** Las *invenciones*, que crean estructuras causales no existentes. De acuerdo con Bonfantini (1987), la *abducción inventiva* puede ser clasificada, a su vez, en tres tipos: **i)** el que permite extender (en el sentido heurístico que produce esta acción) el mecanismo de una ley de relación a un ámbito semántico diferente; **ii)** el que produce una conexión entre dos conjuntos de fenómenos ya existentes, obedeciendo a la tendencia a establecer relaciones entre eventos; **iii)** el tercero –al cual pertenece la abducción empleada por Baskerville- permite establecer nuevas categorías científicas, nuevos principios filosóficos, nuevos términos teóricos, nuevas relaciones causales entre eventos; en general, nuevos objetos de conocimiento.

⁴⁵ Reglas de *abducción evaluativa*, según Magnani (1998).

a la equiprobabilidad” (CP 2786)⁴⁶ y, dado que “Los hechos nunca pueden ser mejor explicados que por los mismos hechos, de las varias hipótesis alternativas se debe adoptar la menos extraordinaria” (CP 692)⁴⁷.

Ahora bien, abandonando sorpresivamente su racionalismo Fechneriano (en ocasiones un tanto exagerado) Eco construye el hilo conductor de su ficción narrativa a partir de abducciones hipocodificas-creativas, cuya esencia implica la negación de las reglas de selección de hipótesis sugeridas por Peirce y del criterio de optimización por maximización de las verosimilitudes inherente a la teoría de los modelos estocásticos causales y el consecuente “quasi” fracaso de su investigación (“No existía una trama (...) descubrí el misterio por error (...) Adso, nunca dudé de la veracidad de las evidencias, son la única cosa de que dispone el individuo para orientarse en el mundo. Lo que no comprendí fue la relación entre ellas. Arribé a Jorge a través de un esquema apocalíptico que parecía justificar todos los delitos y, sin embargo, era producto de la casualidad. Arribé a Jorge buscando un autor de todos los crímenes y descubrimos que cada crimen poseía, en el fondo, un autor diferente o ningún autor. Arribé a Jorge siguiendo el diseño de una mente perversa y racional y no existía ningún diseño, o el mismo Jorge estaba superado por el propio diseño inicial y después se generó una cadena de causas y de causas concurrentes y de causas contradictorias que procedieron por su cuenta, creando relaciones que no dependían de ningún diseño ¿Dónde está mi sabiduría?” (Eco, 1980: 494-495)). Un comportamiento, tan alejado de los fundamentos de la teoría de la probabilidad, sólo se justifica en función de ciertos preceptos inherentes a la esencia misma del planteo estético de las novelas de suspenso, en las que gran parte del interés del proceso investigativo no radica en su esclarecimiento, sino en los misterios que genera.

7.- CONCLUSIONES

A modo de epílogo de este análisis probabilístico sobre los métodos inferenciales empleados por Eco/Baskerville en *El nombre de la rosa*, referido fundamentalmente a la adopción alternativa de una interpretación termodinámica (aleatorista) y una concepción clásica (determinística) y al tratamiento de la inferencia abductiva de acuerdo con los postulados de los teoremas de inversión de la probabilidad, se puede concluir que:

1.- en el marco de la influencia ejercida por Marsilio de Padua y los maestros franciscanos Roger Bacon y William de Ockham, Eco/Baskerville coincide con el primero en que la “*explicación*” de los fenómenos de la naturaleza debe basarse en la observación y no debe ser sometida a preceptos dogmáticos, pero que difiere de éste en su consideración que la *Experientia* resulta inevitablemente insuficiente y que una descripción completa del verdadero comportamiento de un fenómeno debe complementarse con la inspiración divina;

2.- más allá de esta coincidencia en el papel fundamental que juega la observación en la explicación de los fenómenos, Baskerville se relaciona más estrechamente con las

⁴⁶ El *principio de economía de la investigación*, según Peirce o el “principio de economía interpretativa”, según Davidson (1985: 349). Ver también Davidson (1986).

⁴⁷ Ver también en Sebeok (1981: 31).

propuestas lógicas y gnoseológicas de Ockham, especialmente en lo que hace: **i)** al rechazo final del supuesto de existencia de leyes universales y, en consecuencia, a la interpretación aleatorista de las representaciones como “explicaciones” de regularidades locales de comportamientos singulares y **ii)** a la necesidad de apelar a una lógica de la incertidumbre;

3.- su diferencia radical con el ockhamismo se refiere a su interpretación de las relaciones de causalidad como una metodología completamente independiente de toda connotación teológica;

4.- esta aproximación inicial al aleatorismo no fue asumida por Baskerville en forma definitiva y que sobre el final de su aventura experimentó un retorno metafísico al determinismo utilizando un método inferencial, al que denominó abducción creativa el cual, como resultado de la influencia ejercida por un escepticismo constructivo que lo condujo a una posición fechneriana basada en la noción de indeterminación por novedad;

5.- dado que las decisiones que resultan del método abductivo son asumidas en condiciones de incertidumbre, su selección está asociada a las verisimilitudes del conjunto de hipótesis presuntamente explicativas, cuyo tratamiento de acuerdo con los postulados de la teoría de la inversión de la probabilidad precedió en dos siglos al otorgamiento, por obra de Peirce, de un “status” epistemológico a la abducción.

6.- los fundamentos de la inferencia abductiva coinciden con las razones que dieron origen al “problema de Bernoulli” y a las consecuentes demostraciones de Bayes, Laplace y Poisson del teorema de la probabilidad de las causas.

7.- por razones atribuibles exclusivamente a ciertos preceptos relacionado con el planteo estético inherente al género literario al que pertenece *El nombre de la rosa*, en el que gran parte del interés del proceso investigativo no radica en su esclarecimiento, sino en los misterios que genera, Eco construyó el hilo conductor de su ficción narrativa a partir de abducciones hipocodificadas-creativas, ignorando las reglas de selección de hipótesis basadas en el criterio de optimización por maximización de las verosimilitudes.

BIBLIOGRAFIA

- Barnard, G.A. (1958) “Thomas Bayes: A biographical note”. *Biometrika*, vol. 45 (293-315).
- Bayes, Th. (1764) “An essay toward solving a problem in the doctrine of chances”. *Philosophical Transactions of the Royal Society*, vol. 53 (370-418). Reeditado en Barnard (1958) y en Pearson; Kendall (1970).
- Bernoulli, J. (1713): *Ars conjectandi*. En: *Die Werke von Jakob Bernoulli*, Basel Naturforschende. Gsellschaft, 1969-75. Traducción al ingles por Sung, B., Harvard University Departmen of Statistics, Technical Report n° 2, 1966.
- Bonfantini, M. (2006) *L'inventiva. Psómega vent'anni dopo*. Moretti & Vitali.
- Burks, A.W. (1943) “Peirce’s conception of logic as a normative science”. *The philosophical Review*, vol. 52 (187-193).
- Borges, J.L. (1974) (1952) “Otras inquisiciones”. En *Obras completas*, EMECÉ Editores .
- Borges, J.L. (1974) (1941) “Ficciones”. En *Obras completas*, EMECÉ Editores.
- Burks, A.W. (1946) “Peirce’s theory of abduction”. *Philosophy of Science*, vol. 13, n 4 (301-306).
- Burdach, K.F. (1842) “Die personalische Bersonderheit”. *Blike ins Leben*, vol. 2 (233-271),

- Leopold Voss.
- Cournot, A.A. (1843) *Exposition de la théorie des chances et des probabilités*. Hachette.
- Craig, E. (ed.) (1998) *Routledge encyclopedia of philosophy*
- Daston, L. (1988) *Classical probability in the enlightenment*. Princeton University Press.
- Davidson, D. (1985) "Incoherence and irrationality". *Dialectica*, vol. 39 (345-354).
- _____(1986) "A nice derangement of epitaphs". En Grandy; Warner (eds.). Reeditado en Le Pore (ed.).
- de Finetti, B. (1937) "La previsión: ses lois logiques, ses sources subjectives". *Annales de l'Institut Henri Poincaré*, vol. 7 (1-68).
- Deleuze, G.; Guattari, F. (1972) *L'anti Oedipe. Capitalisme et schizofrénie*, Minuit. Traducción al italiano como *L'anti Edipo. Capitalismo e schizofrenia*, Einaudi.
- _____(1980) *L'anti Oedipe. Mille plateau*. Minuit.
- de Moivre, A. (1738) *The doctrine of chances*. Woodfall, reeditado por Cass, 1967.
- Eco, U. (1980) *Il nome della rosa*. Edizione tascabile Bonpiani (1985).
- _____(1985) "Postille a 'Il nome della rosa'". En: "*Il nome della rosa*". Edizione tascabile Bonpiani.
- _____(1990): "*I limiti dell'interpretazione*". Bonpiani.
- Ellis, R.L. (1849) "On the foundations of the theory of probabilities". *Transactions of the Cambridge Philosophical Society*, vol. 8 (1-6).
- Fabbrichesi Leo, R.; Marietti, S. (eds.) (2006) "*Semiotics and philosophy in C.S. Peirce*". Cambridge Scholars Press.
- Fechner, G.T. (1849a) *Briche über die Verhandlungen der Königlich sächsischen Gesellschaft der Wissen Schäften zu Leipzig*. Weidman.
- _____(1860) "Elemente der Psychophysik". Breitkopf & Härtel. Edición en inglés por Holt-Rinehart-Wiston (1966).
- Gargani, A., ed., (1979) "*Crisi della ragione. Nuovi modelli nel rapporto tra sapere e attività umane*". Einaudi.
- Génova, G. (1996) "Tres modos de inferencia". <<http://www.unav.es/GEP/AF/genova.html>>. En: *Anuario Filosófico*, vol. XXIX (<https://www.worldcat.org/issn/0066-5215>).
- Grandi, P.; Warner, R. (eds.) (1986) *Philosophical grounds of rationality*. Oxford University Press.
- Graunt, J. (1662) *Natural and political observations mentioned in a following index and made upon the bills of mortality*. Londres.
- Guinzburg, C. (1979) "Spie. Radici di un paradigma indiziario". En Gargani (ed.).
- Haak, S. (1979): "Fallibilism and necessity". *Synthese*, vol. 41 (37-63).
- Hausdorff, F. (1914): *Grundzüge der Mengenlehre*, Veit. Reeditado por Chelsea (1955).
- Heidelberger, M. (1987) "Fechner's indeterminism: From freedom to laws of chance". En: Krüger; Daston; Heidelberger (eds.).
- Houser, N. (2005a) "The scent of truth". *Semiotica*, vol. 153 (455-466).
- Houser, N. (2005b): "Peirce in the 21th century". *Transactions of the Charles Peirce Society*, vol. 41 (729-739).
- Houser, N. (2006) "Peirce's contrite fallibilism". En: Fabbrichesi Leo; Marietti (eds.).
- Hume, D. (1955) (1718): *An inquiry concerning human understanding*. Reeditado por Handel.
- Josang, A. (2008): "Conditional reasoning with subjective logic". *Journal of Multiple Valued Logic and Soft Computing*, vol. 15 (5-38).
- Krüger, L.; Daston, Heidelberger, M., eds., (1987): *The probabilistic revolution*. vol. 1. MIT Press.
- La Bibbia concordata* (1982). Mondadori.
- Landro, A.H.; González, M.L. (2016) *Acerca del problema de Bernoulli y la determinación*

- del verdadero valor de una probabilidad*. Ediciones Cooperativas.
- Laplace, P.S. (1774) *Mémoire sur la probabilité des causes par les événements*. Mémoires de l'Académie Royal des Sciences, vol. 6 (621-656).
- _____(1781): "Mémoire sur les probabilités". *Mémoires de l'Académie Royal des Sciences*, vol. 12 (227-232).
- _____(1812): *Théorie analytique des probabilités*. Courcier.
- Le Pore, E., ed., (1986) *Perspectives on the philosophy of Donald Davidson*. Blackwell.
- Locke J. (1959) (1689) *An essay concerning human understanding*, Londres. Reeditado por A. Campbell Fraser.
- Magnani, L. (1998) "Abduction and hypothesis withdrawal in science". En: *20th World Congress of Philosophy*. <<http://www.bu.edu/wcp/Papers/Scie/ScieMagn.htm>>.
- Margolis, J. (2002) *Reiventing pragmatism: American philosophy at the end of the twentieth century*. Cornell University Press.
- Murray, F.H. (1930) "Note on a scholium of Bayes". *Bulletin of the American Mathematical Society*, vol. 36 (129-132).
- Pearson, K.; Kendall, M., eds., (1970): *Studies in the history of statistics and probability*, vol. 1. Charles Griffin.
- Peirce Ch. S. (1878): "Deducción, inducción e hipótesis". <http://www.unav.es/gep/DeducInducHipotesis.html>.
- Peirce, Ch. S. (1893): *Collected papers*. Harvard University Press.
- _____(1905) "Prolegomena to an apology for pragmatism"
- _____(1901) "Notes on the doctrine of chances". Reeditado en "Essays in the philosophical science". The American Heritage Series, Bobbs-Merril (1957).
- _____(1981) "You know my method". En Sebeok.
- Petty, W. (1682) *An essay concerning the multiplication of mankind* Londres.
- Pischedda, B. (2016) *Eco: Guida al 'Nome della rosa'*. Carocci.
- Poisson, S.D. (1837) *Recherches sur la probabilité des jugements en matière criminelle et en matière civile, précédées des règles générales du calcul des probabilités*. Bachelier.
- Prigogine, I.; Nicolis, G. (1977) *Self-organization in non-equilibrium system, from dissipative structures to order to fluctuations*. Wiley.
- Reisz de Rivarola, S. (1989) "Ficcionalidad, referencia, tipos de ficción literaria". En *Teoría y análisis del texto literario*. Hachette.
- Rescher, N. (1998) "Fallibilism". En Craig (ed.).
- Sebeok, J. (1981) *The play musement*. Bloomington
- Spinoza, B. (1677) *Etica dimostrata con metodo geometrico*. Reeditado por Giancotti, E.; Greco, P. (eds.), 2010.
- Venn, J. (1866) *The logic of chance*. MacMillan.

SECCIÓN EPISTEMOLOGÍA DE LA ECONOMÍA

KEYNES AND THE ROYAL SWEDISH ACADEMY

Rogério Arthmar (UFES, Brasil) y Michael McLure (UWA, Australia)

1. INTRODUCTION

This paper examines John M. Keynes's relationship with Gustav Cassel and Eli Hecksher and puts together the events related to his being awarded the 1939 Söderström Gold Medal by The Royal Swedish Academy of Sciences. The conflictive proceedings within the Academy and the reasons for the award being conferred on Keynes are presented. The final remarks ponder on why Keynes received the prize despite the controversy over the *General Theory* at the time.

2. THE ROYAL SWEDISH ACADEMY AND THE SÖDERSTRÖM GOLD MEDAL

In 1904, The Royal Swedish Academy of Sciences¹ was entrusted with an endowment from the estate of the Swedish wholesaler Carl Christian Söderström (1824-1904), whose will specified that the donation should be used to promote the "free and full" development of economic sciences in the country. To achieve that end, the Academy made provision for the interest that accrues on the Söderström fund to be employed to grant scholarships to young researchers and to reward meritorious work in economics, in the form of a gold medal, at every five years or at an interval that the institution saw as more appropriate (KVA 1904: 163-164). The concession of the gold medal was discontinued in 1980, and from then on just the scholarships remained (see Figure 1).

Figure 1: Söderström Gold Medal 1907-1980

| | Year | Recipient | Year | Recipient |
|--|------|---------------------|------|------------------|
| | 1907 | Gustav Gröndal | 1947 | Gunnar Myrdal |
| | 1912 | David Davidson | 1961 | Piero Sraffa |
| | 1922 | Gustav Cassel | 1964 | Alvin Hansen |
| | 1927 | Marcus Wallenberg | 1970 | Tarlok Singh |
| | 1933 | Eli Heckscher | 1971 | François Perroux |
| | 1939 | John Maynard Keynes | 1980 | Erik Lundberg |

Source: KVA, Center for the History of Science.

¹ The *Kunliga Vetenskapsakademien* (KVA) was created by Carl Linnaeus and six Swedish scientists in Stockholm, on 2 June 1739. In 1820, the Academy introduced a system of nine different classes of scientific activity, including economics among them. The statutes of 1904 raised the number of classes to eleven, with economic sciences becoming the tenth class until 1988, when it was relocated to the ninth class in conjunction with the social sciences (Frängsmyr 1989).

By 1939, besides Cassel and Heckscher, the Academy's tenth class was composed by Nihls R. Wohlin (1881-1941), professor of Statistics at the University of Upsalla and Head of the Customs Service from 1930 to 1946; Ernst Trygger (1857-1943), former prime-minister and professor of Roman Law and Legal History at the University of Upsalla, where he was Chancellor from 1926 to 1937; and David Davidson (1854-1942), a retired professor of Economics and Fiscal Law at the University of Upsalla, where he taught from 1890 to 1919, and who was the founder of the journal *Ekonomisk Tidskrift* in 1899 (KVA, 1957: Klass 10; Jonung and Gunnarsson: 1992; Landgren, 1957: 1-10).

On 1 October 1936, when returning from a trip to Leningrad with his wife Lydia Lopokova, Keynes made a brief stop in Stockholm to give a lecture on his novel theory of the interest rate at a meeting of the Political Economy Club, which had been created by Heckscher in 1917. Around a hundred-people attended the event, hosted by the Stockholm University, followed by a dinner in which Keynes was accompanied by some of the young generation of Swedish economists, among them Gunnar Myrdal and Bertil Ohlin. The criticism of Keynes' speech was fierce, to the point of making him somehow uncomfortable. After dinner, the debates proceeded well until midnight (Henriksson, 1991: 41-42).² Be that as it may, Keynes had certainly a brief but very good time with Heckscher, to whom he wrote on 8 October 1936 thanking him for his "kind hospitality to us" (Keynes:1936a).

The deliberations about the 1939 Söderström Gold Medal started the following year, more precisely, on 1st October 1937, when Heckscher sent to the members of the tenth class a document reflecting on the opportunity of awarding the gold medal at the coming bicentenary of the Academy. He then explains that the only Swedish economists worth considering for the prize at that moment were Myrdal and Ohlin. Despite Ohlin's outstanding ability to master very complex problems, Heckscher declares Myrdal superior to Ohlin in originality and richness of ideas. Myrdal's works, however, had the shortcoming of being usually mixed up with propaganda and most often, without separating science from politics. After setting both Ohlin and Myrdal aside, Heckscher states that in view of the importance of economics to the Swedish people, the Söderström Gold Medal should become an international distinction. With that perspective in sight, he then indicates Keynes for the award, mentioning the superiority of his works over Myrdal's, although with the proviso that the acceptance of this proposal would not mean an unconditional support of Keynes's more recent and sensational ideas. The only other alternative to be considered by the tenth class, advised Heckscher, would be the postponement of the award.

If this thought process were pursued, it would presumably be generally recognized that the singular non- Swedish scientist in the field, who is bound to rise above his colleagues is the academy member, Mr. Keynes. He seems a rather self-evident choice, if we desire to go beyond our own borders. On my part, I would most likely have been prepared to unreservedly approve of his candidacy, if it had been the subject of discussion before his latest book, *The*

² Robert Skidelsky (1992: 627) notes that Keynes felt that the talk had been 'wonderful', but a recent memory from Gustav Cederwall, secretary of the Club at the occasion, portrays a quite different picture of the episode: "It was certainly a remarkable event when the great prophet came to Stockholm pretending that he had seen a new light only to be taken down by the Swedish youngsters ... who told him that he was rather old-fashioned, that the Swedish economists had gone much further and that his, Keynes's very method, the equilibrium method, was unsuitable to the treatment of dynamic problems" (Cederwall 1991: 76).

General Theory of Employment, Interest and Money, published in the beginning of 1936. This book is also a remarkable achievement, being both original and stimulating, but I, just like many of my Swedish colleagues, unfortunately consider it both hasty and misplaced (Heckscher in KVA, 1939c: 137).

Aloof to Heckscher's arguments, when the year of the Academy's bicentenary arrived, Cassel made his move and on 19 February 1939, he sent to the tenth class a letter recommending the Swedish economist Per Jacobsson, who was working at the Bank of International Settlements, for the prize.³ As explained by Cassel:

During the many years Jacobsson spent at the League of Nations economic secretariat, he garnered much appreciation both within the secretariat and with the many people of various nations he came into contact with. Subsequently, as economic expert at the International Bank in Basel, Jacobsson has completed work that has been particularly appreciated throughout the world, especially in the matter of the bank's annual reports (Cassel in KVA 1939c: 187).

The following day, though, Heckscher reacted to Cassel's indication and sent himself another letter to the tenth class, this time observing that despite the merits of Per Jacobsson's work, he had no relevant scientific production of his own to back his nomination that, moreover, was rather inopportune in the most significant year of the Academy's great jubilee.⁴ Keynes, for his part, had an undeniable contribution to the economic science, particularly in the fields of monetary theory and international reconstruction, along with the more controversial *General Theory*, a book with a questionable but reinvigorating effect on academic circles.

[Keynes] has contributed a richer vein of new ideas to scientific debate than can otherwise be found in the last few decades' worth of economic literature. It is true that I have by no means suggested that all these ideas have proven sustainable; but I also think that even the least considered of them serve as an inducement to continued thought. Science has often progressed through new ideas that have not been brought to full fruition, and I believe that Mr. Keynes will retain his place in the history of our science (Heckscher in KVA, 1939c: 190-191; Heckscher's underline).

Heckscher was careful enough though to stress once again to his colleagues that his proposition should not be taken as an act of public approval of Keynes's most recent and controversial work, but rather as an acknowledgement of his lifetime theoretical and international policy contributions.

In spite of this, I might have misgivings in suggesting Mr. Keynes for the award if this were to be interpreted as an endorsement of his latest book in particular, as it seems to me to suffer

³ Per Jacobsson (1894-1963), graduated in Law and Economics at the University of Upsala. He was a member of the Secretariat of the League of Nations from 1920 to 1928, having an active role in the financial reconstruction of Europe. In 1931, he became head of the Monetary and Economic Department of the Bank of International Settlements until 1956, when he took up the post of Managing Director of the International Monetary Fund, which he kept until his death (The Per Jacobsson Foundation 2017).

⁴ Personal animosities were common among first and second generation Swedish economists due to the small number of chairs available and their low mobility between universities (Jonung and Gunnarsson 1992: 37-39).

from greater weaknesses than its predecessors, aside from its great originality. But it was published in the turn of the year 1935-36, and an award in the fall of 1939 should therefore not be seen as directly intended as the case might have been when the matter was last discussed, in the spring of 1938. At the same time, in order to avoid any misunderstanding, I should wish that it be expressed that the distinction was for a more general purpose, for instance his contributions during three decades to the shaping of economic theory and its application to large international problems (Heckscher in KVA 1939c: 191).

3. THE AWARDING OF THE 1939 GOLD MEDAL TO KEYNES

The matter went to deliberation by the tenth class on 6 March 1939, with Davidson abstaining, whereas Wohlin and Trygger aligned themselves behind Heckscher's motion, while Cassel provided the single vote for Jacobsson. The Academy's protocols registers that the debate was quite long and, at the end, Cassel strongly protested against the class unfortunate decision (KVA 1939b: 130-132). The matter reached the Academy's general assembly on 8 March 1939. After the reading of the class proceedings, Cassel spoke against Keynes being awarded the prize, followed by Heckscher's statement to the contrary. Cassel, as a former Secretary of the Academy, proved himself very influential, for the tally registered 11 votes for and 11 votes against the proposal. Cassel and Heckscher agreed then that the Academy referred the matter back to the tenth class (KVA, 1939a: 42).

Cassel did not give up, though, and on 14 March 1939, he introduced to the tenth class another letter requesting the dismissal of Heckscher's proposal, considering that the Academy's statutes determine that in case of a draw, the decision should be made by lottery. Since that provision had been ignored and the matter was returned to the class, any further deliberation about it would be illegitimate. The class might even consider the subject in future, but only after filling up the vacant seat left by Sven Dag Wicksell (1890-1939), son of Knut Wicksell and former professor of Statistics at the University of Lund, who had died on 20 February 1939.

In §38 of the Academy statutes, the stipulation concerning matters that have been decided through ballot reads: "Should the vote count be equal, the matter should be decided by the drawing of lots". This stipulation is categorical, and any departure from it is therefore unlawful. One can of course understand that the Academy might find it distasteful to award the Söderström gold medal on the basis of a lottery. But it should be even more disagreeable were the medal to be awarded on the strength of an unlawful procedure (Cassel in KVA, 1939c: 189).

Along with this letter, Cassel presented the tenth class another one suggesting Ohlin for the vacant seat, invoking his high standing within the academic world and his dynamic approach to economic problems (Cassel in KVA, 1939c: 182). Cassel might have thought that once Ohlin took a seat at the class, a single member absence at the next meeting could turn things his way regarding the Söderström prize. Wohlin, though, not only communicated the Academy that in spite of his being away, he reiterated his vote for Keynes, but also indicated Harald Cramér, Professor of Statistics at the Stockholm University, for the vacant seat. Davidson, for his turn, wrote as well to the Academy declaring his abstention in the matter of the gold medal, and proposing the banker Marcus Wallenberg to replace Sven D. Wicksell (KVA, 1939b: 184, 186).

Cassel must have known beforehand he was facing an uphill battle and this time around

he did not even bother himself to be at the class meeting of 29 March 1939. There, with only Heckscher and Trygger in attendance, and the Academy's Secretary, the physicist Heining B. Pleijel as chairman, the class first elected Wallenberg as its next member, and after that, it considered the subject of the Söderström Gold Medal. Trygger then suggested Keynes for the prize, with the assent of Heckscher and Wohlin, the latter through the abovementioned letter. The class last decision was to reject Cassel's request for a dismissal of the matter (KVA, 1939b: 180-181). Finally, on 12 April 1939, the Academy's general assembly reconsidered Heckscher's proposal, and after the reading of the class proceedings from 29 March, the 32 members at the reunion decided by acclamation to confer the prize on Keynes in recognition of his thirty years of dedication to economic theory and to its application to international problems (KVA, 1939a: 61). Even before the Academy's official letter to Keynes, from 31 May 1939 (Pleijel: 1939), Heckscher reached to his friend on 26 May to let him know about the good news and to clarify the meaning of the award:

It is the highest distinction that we are able to confer upon an economist in this country. This medal is given out to once in five years, at the outside, and you are the first non-Swede to receive it. We hope you accept it in the spirit in which it has been awarded, as a wish to do you honour and as an expression of our admiration of your work (Heckscher, 1939a in JMK/PP).

By that time, Keynes was still recovering from his heart infection which incapacitated him for much of 1938 and greatly restricted his daily activities afterwards (Skydelsky, 2000, v. 3: 5-18, 38-45). In his 9 June 1939 answer to Heckscher, Keynes expressed his great satisfaction with the news - that must have really come as a big surprise to him, given his experience in Stockholm two years before-, but not without a word of caution about his ill health that could compromise his presence at the awarding ceremony.

As I have said in replying to Mr Pleijel, there is no body of colleagues from which such an honour is worth more than from the Swedish economists. I value it immensely....

The difficulty really is that there is nothing more fatiguing than functions and seeing a large number of people. I am now well enough to do a considerable amount of work and to see my friends. But long journeys, mixed company, and functions, I have not yet attempted (Keynes, 1939a in JMK/PP).

Heckscher got stunned by such news from Keynes, and wrote him back on 15 June 1939, conveying his kind wishes of a rapid improving health condition and hoping that, by the occasion of the ceremony, Keynes could feel sufficiently strong to make the journey to Stockholm.

Of course I have heard about your illness, but I had taken for granted, possibly at the suggestion of the incessant signs of your activity, that your improvement have advanced more than it apparently has. I sincerely hope that this summer will do a great deal for you; it is about time. It goes without saying that you must not risk your health coming here, if your doctor advises you to the contrary (Heckscher, 1939b in JMK/PP).

The political climate in Europe, however, could not be more troubling. On 1 September Germany invaded Poland, and two days later Great Britain and France declared war on

Germany. Keynes then wrote to the Academy Secretary Pleijel on 8 September 1939, excusing himself of coming to the event in view of the recently started conflagration.

It is perhaps hardly necessary for me to write to tell you that in the present circumstances I shall be prevented from attending the Celebrations of your Royal Academy. Perhaps you will be putting them off to happier times. At any rate I hope the day will come when I shall be able to visit Stockholm in an atmosphere of cheerfulness and peace (Keynes in KVA, 1939c: 65).

The ceremony was scheduled to take place on 11 October 1939, but neither Keynes nor the British ornithologist Percy Roycroft Lowe (1870-1948), Curator of the Birds Department at the London Natural Museum, who had been awarded the Verner von Heidemstan's medal, could be present (KVA, 1939a: 124).

FINAL REMARKS

As seen, Heckscher lamented Keynes reluctance to recognize the merits of the classical school. That, however, seems to be a misguided criticism. When 1939 came about, the *General Theory* had been already scrutinized in several countries, inclusive in Sweden herself. At the same time, Keynes was possibly the most known economist worldwide, and his standing just got bigger over the interwar years due to his mixed strategy of combining theoretical work with the involvement in practical issues, be that domestic or abroad, particularly the European financial and economic reconstruction. His long editorship of *The Economic Journal* and his activities at The Royal Economic Society put him in frequent contact with almost all local and foreign academic economists of the time. Although conducting his analyses within the Marshallian theoretical framework well into the 1930s, Keynes proved himself quite original in many of his approaches to matters of practical policy. When the *General Theory* appeared, that solid background had already become a strong platform for his controversial new ideas. The award of the 1939 Söderström Gold Medal, despite Cassel's best efforts, showed that Keynes's name invoked deep respect even within the more traditional scientific establishment, and that, to a large extent, helped pave the way for the spreading of his new message.

REFERENCES

Primary sources

National Library of Sweden. Eli Heckschers papers. Keynes, John Maynard (1883-1946) eng nationalekonon, 19 st., 1905-1939

J. M. Keynes. 1939. Letter to Heckscher. 9 June 1939.

King's College Archive Centre. The papers of John Maynard Keynes. Personal Papers, Membership in National Academies, JMK/PP/8/3.

Heckscher. E. 1939a. Letter to Keynes. 26 May 1939.

Heckscher. E. 1939b. Letter to Keynes. 15 June 1939.

J. M. Keynes. 1939. Letter to Heckscher. 9 June 1939.

Pleijel, H. 1939. Letter to Keynes. 9 June 1939.

Kungliga Vetenskapsakademien (KVA). 1904. Protokoll vid Kungl. VetenskapsAkademien Sammankomster År 1904.

_____ 1939a. Protokoll vid Kungl. VetenskapsAkademien Sammankomster År 1939.

_____ 1939b. Protokoll vid Kungl. VetenskapsAkademien Sammankomster, Klasser och Kommittéer År 1939.

_____ 1939c. Bilagor till KVA Protokoll för År 1939.

_____ 1957. Persönfortekningar 1916-1955. Stockholm: Almquist & Wiksells Boktryckeri Ab.

Books, papers, and websites

Cederwall, G. 1991. Comment. In Jonung, L. (ed.). The Stockholm School of Economics Revisited. Cambridge: Cambridge University Press, 74-7.

Frängsmyr, T. 1989. Introduction: 250 years of science. In T. Frängsmyr (ed.). Science in Sweden. The Royal Swedish Academy of Sciences 1739-1989. Canton, MA: Science History Publication, 1-22.

Gunnarsson, E. 1992. Professors of economics in Sweden, 1741-1989. In L. Engwall (ed.). Economics in Sweden. An Evaluation of Swedish Research in Economics. London: Routledge, 189-95.

Henriksson, R. G. H. 1991a. The Political Economy Club and the Stockholm School, 1917-1951. In L. Jonung (ed.), The Stockholm School of Economics Revisited. Cambridge: Cambridge University Press, 41-74.

Jonung, L. and Gunnarsson, E. 1992. Economics the Swedish way. In L. Engwall (ed.). Economics in Sweden. An Evaluation of Swedish Research in Economics. London: Routledge, 19-48.

Keynes, J. M. 1964 [1936]. The General Theory of Employment, Interest and Money. San Diego: Harcourt Brace Jovanovich.

Landgren, K. G. 1957. Economics in Modern Sweden. Washington: Library of Congress. Skidelsky, R. 2000. John Maynard Keynes. Fighting for Freedom, 1937-1946. New York: Penguin.

The Per Jacobsson Foundation. 2017. Per Jacobsson Biography. Available at <<http://www.perjacobsson.org/bio.htm>>. Captured on 14 April 2017.

MEDIDAS DE DESIGUALDAD ECONÓMICA Y LA RELACIÓN DESIGUALDAD-CRECIMIENTO

Dabús, Andrés (UNS)

DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO: REVISIÓN DEL TEMA

La desigualdad económica es la disparidad fundamental que permite a unas personas ciertas opciones materiales y se les niega a otras (Ray 2002: 162). Más concretamente, este tipo de desigualdad hace referencia a las discrepancias de renta y riqueza entre diferentes grupos de individuos de una sociedad. Si bien esta constituye una problemática desde el punto de vista ético y moral, ya que no existe ninguna razón por la que las personas deban recibir un trato distinto en cuanto al acceso de recursos económicos y oportunidades, esta también es relevante desde un punto de vista funcional de la economía (Ray 2002: 161). Es por ello que la conexión entre desigualdad y crecimiento ha sido extensamente estudiada. No obstante, esta relación está lejos de ser clara. Cierta grado de desigualdad puede ser beneficioso para el funcionamiento de la economía, de modo que se generen los incentivos necesarios para invertir y promover el crecimiento. Pero, sin embargo, un alto nivel de desigualdad también puede ser perjudicial para propiciar un mayor crecimiento. No solo puede ser un factor que influya en gran medida en el surgimiento de una crisis financiera, sino que puede provocar una gran inestabilidad política que puede tener como correlato una disminución en los incentivos para invertir. Asimismo, genera una mayor dificultad para los gobiernos tomar medidas duras pero necesaria a la hora de enfrentar distintos tipos de shocks externos (Berg y Ostry, 2011).

Es por ello que no existe consenso entre los especialistas sobre dicha relación; no están claros ni el signo de la correlación entre el grado de disparidad en la distribución de la renta y el crecimiento económico, ni tampoco la dirección de la causalidad entre ambas magnitudes (Bengoa Calvo, Sánchez-Robles Rute, 2001).

Los mecanismos a través de los cuales la literatura teórica sugiere que una mayor desigualdad puede contribuir a un crecimiento a través de los siguientes:

Mayor desigualdad provee incentivos para trabajar más, invertir y tomar riesgos para obtener mayores retornos. Una sociedad excesivamente igualitaria no proporciona a los agentes incentivos suficientes para acometer proyectos arriesgados con el fin de mejorar su nivel de bienestar: Éste ya sería aceptable para el ciudadano medio, que no considera necesario incurrir en riesgos para mejorarlo (Bengoa Calvo, Sánchez-Robles Rute, 2001).

La propensión marginal al ahorro en los estratos superiores de renta es mayor que la de los estratos inferiores. Si se considera que la tasa de ahorro influye positivamente en el crecimiento, entonces una mayor desigualdad hará posible que las naciones gocen de un mayor nivel de ahorro y de más crecimiento. Sin embargo, esto, teóricamente, se da en los países más pobres en donde, generalmente, hay que enfrentar el dilema devastador entre redistribuir los ingresos y reducir la tasa de ahorro o mantener altos niveles de desigualdad en pos de que dichas tasas sean mayores y así promover la inversión y el crecimiento. Contrariamente, se daría el proceso opuesto en aquellos países de rentas más altas en donde una mayor redistribución puede provocar un aumento del ahorro nacional (Ray, 2002).

En la misma línea con el argumento anterior se puede mencionar a los grandes proyectos de inversión. Dado que son necesarios cuantiosos fondos para llevar a cabo los mismos, es necesario que, si la renta nacional es baja, la riqueza esté concentrada en pocas manos, de manera que estos individuos dispongan de los recursos necesarios para realizar dichos desembolsos. Al mismo tiempo, los principales canales sugeridos por los cuales la desigualdad puede estorbar el proceso de crecimiento son:

- Si altos grados de desigualdad provocan exigencias por parte de la sociedad de una mayor regulación estatal -para la cual es necesaria una mayor contribución impositiva-, los incentivos para realizar inversiones pueden verse afectados negativamente y así el crecimiento.
- La desigualdad en los ingresos puede provocar, en casos extremos, inestabilidad política. El clima y la incertidumbre resultante puede ahuyentar a los inversores y perjudicar al crecimiento. Rodrik (1999) argumenta que estas situaciones pueden perjudicar la efectividad con la que los países pueden responder ante shocks externos.
- Dadas las imperfecciones del mercado de créditos, los individuos más pobres se ven incapaces de financiar su educación. Los hogares más desfavorecidos dejarán de obtener una educación de tiempo completo si éstos no la pueden sufragar, a pesar de que la inversión en capital humano tenga altas tasas de retorno. De esta forma, tal inversión por parte de los pobres es sub-óptima, provocando que el output o el producto resultante para la sociedad sea menor que en una situación donde los mercados de capitales son perfectos. Esto aplica no solo para la acumulación de técnicas y conocimientos, sino para todos los pequeños inversores que no pueden obtener fondos de esta forma a causa de la falta de garantías.
- Si la adopción de tecnologías avanzadas tiene como requisito disponer de un amplio y fuerte mercado interno, la desigualdad puede impedir, una vez más, el crecimiento. Si gran parte de la población tiene un bajo poder adquisitivo, concentrándose toda la riqueza en una pequeña fracción de individuos, el mercado doméstico no cumplirá con las características necesarias para que se lleven a cabo dichas inversiones en economías de escala.

En Cingano (2014: 37) se puede encontrar que la gran mayoría de los trabajos que indagan este vínculo suelen utilizar como medida de desigualdad al índice de Gini debido a su practicidad y fácil interpretación. A modo de ejemplo, el autor menciona los trabajos de Alesina y Rodrik (1994), Birdsall y Londoño (1997), Deininger y Squire (1998), Barro (2000), Li y Zou (1998), Banerjee y Duflo (2003), entre otros.

No obstante, el efecto de la desigualdad sobre el crecimiento puede variar en función del indicador que se utilice. Fossatti (2001) muestra que, utilizando distintas medidas, además del coeficiente de Gini, se llega a resultados similares (por lo menos en este trabajo). Entre ellas se encuentran: la participación de distintos quintiles de personas en el ingreso total, el coeficiente de Atkinson para diferentes valores del parámetro de aversión a la desigualdad, el índice de Theil, el coeficiente de variación y el coeficiente de Gini promedio para cada período. De esta forma, la autora aclara:

El hecho de que en las distintas medidas utilizadas en general no arrojen resultados muy distintos a los obtenidos cuando se utiliza el coeficiente de Gini se puede deber a la alta correlación existente entre las mismas. Es importante notar que las medidas de desigualdad para las que no se obtienen resultados consistentes cuando se utiliza el coeficiente de Gini exhiben un bajo coeficiente de correlación con esta variable.

La última parte de la cita hace alusión al índice de Theil y al coeficiente de variación, ya que fueron los únicos que no exhibieron la misma relación que el coeficiente de Gini.

Si bien se pueden sacar importantes conclusiones a través de esta clase de estudios, existen desventajas asociadas, ya que sólo muestran una relación entre variables agregadas. Por ejemplo, Paukert (1973) demuestra mediante un análisis de corte transversal que se verifica la hipótesis de la “U invertida” en una muestra de 56 países. La relación que este autor verificó fue entre el PBI per cápita y la desigualdad medida por el índice de Gini. Los países fueron clasificados de acuerdo a distintos rangos de la renta per cápita en dólares. Sin embargo, no proveía ninguna información acerca de las diferencias de los países pertenecientes a una misma clase. De hecho, estas discrepancias resultaron ser no menores y las conclusiones que se podían obtener eran solamente acerca de tendencias promedio. Es por ello que ciertas veces no alcanza con utilizar una sola medida de desigualdad ni tampoco basarse sólo en medidas agregadas ya que de alguna forma se estaría perdiendo valiosa información. Dada la importancia que se ha señalado en la relación entre el grado de desigualdad y el crecimiento, resulta pertinente centrar la atención en la desigualdad y en sus diversas formas de cuantificación.

En este sentido, la siguiente sección tiene como objetivo analizar la mayoría de las medidas de desigualdad existentes que pueden utilizarse, detallando sus pros y contras y comparándolas entre ellas.

INDICADORES DE DESIGUALDAD

Un indicador de desigualdad es una medida que resume la manera como se distribuye una variable entre un conjunto de individuos. En el caso particular de la desigualdad económica, la medición se asocia al ingreso (o al gasto) de las familias o personas (Medina 2001: 9). Antes de enumerar cuáles son las variedades de los mismos que existen, resulta menester detallar cuales son las propiedades deseables de estos para medir la desigualdad económica. Según Medina (2001: 10) estas son:

1. La medida de desigualdad debe mostrarse inalterada frente a cambios proporcionales en la renta de los individuos o los hogares. Es decir, debe poseer independencia de la escala de medida.
2. Si se produce una transferencia de los individuos u hogares más ricos de la distribución hacia los más pobres, el indicador de desigualdad debería ser menor. Este se conoce como el principio débil de transferencias debido a que no arroja ninguna información respecto a la magnitud de dicha caída. En cambio, el principio fuerte de transferencias afirma que, de producirse el evento mencionado, la reducción de la desigualdad es más acentuada cuando mayor es la distancia entre los individuos o los hogares. Estos dos principios aluden a la condición de Pigou-Dalton.
3. Independencia del tamaño de la población: el índice debe arrojar resultados iguales para dos poblaciones distintas siempre y cuando se mantengan las mismas proporciones de individuos u hogares para todos los niveles de ingresos de la distribución.

4. Decrecimiento de efecto ante transferencias de ingresos: las transferencias tienen efectos mayores sobre el valor del índice cuando las mismas son realizadas entre individuos que se encuentran en la parte más baja de la distribución. A medida que la misma se da entre dos individuos u hogares más ricos, menor es el impacto.
5. Decrecimiento relativo del efecto ante transferencias de ingresos: esta propiedad la da más importancia a las transferencias que se dan en el parte baja de la distribución incluso si la diferencia o la distancia entre los ingresos de los individuos más desfavorecidos es menos que aquellos dos que son más ricos.
6. Descomposición aditiva: se refiere a la posibilidad de calcular un índice para distintos subgrupos de forma tal que se pueda observar la proporción de desigualdad atribuible a cada uno de estos.
7. La condición de simetría establece que, si dos individuos intercambian sus ingresos, el valor del indicador de desigualdad no debería variar. Este no depende de cómo estén posicionados los individuos u hogares en la distribución
8. El valor de toda medida de desigualdad debe ser positivo y menor a uno, siendo uno el valor máximo de desigualdad.

Ahora bien, según Kakwani (1980: 82), existen dos grandes grupos de medidas de desigualdad. Uno de ellos es el de las medidas normativas que se basan en juicios de valor representados a través de la utilización de una función de bienestar social. En estas se encuadran aquellas medidas propuestas por Dalton y Atkinson. Por otro lado, las medidas “convencionales” son llamadas medidas positivas ya que no hacen ningún uso del concepto de bienestar social. No obstante, Sen (1973) sugiere que esta distinción no es del todo correcta ya que toda medida positiva contiene algún tipo de función de bienestar social.

A continuación, se realizará una caracterización de las medidas discutidas arriba y haciendo, al mismo tiempo, un análisis comparativo entre las mismas comenzando por las medidas positivas.

El primero y más básico es el rango de variación relativo, definiéndose como la diferencia entre los valores extremos dividido por la media aritmética μ de la distribución. Considerando que los valores y_1, y_2, \dots, y_n representan los ingresos que perciben n individuos, este rango puede definirse como

$$\text{Rango de variación} = \frac{y_{max} - y_{min}}{\mu}$$

El principal problema de esta medida es que se pierde mucha información ya que no se tiene en cuenta ninguno de los datos que se encuentran entre dichos valores. Además, tampoco satisface el principio de Dalton, ya que una transferencia de una persona rica a una más pobre no tendría ningún efecto en el valor del rango.

El siguiente a mencionar es la desviación media relativa, definida como la sumatoria de las diferencias, en valor absoluto, de todos los valores con respecto a la media con respecto al valor total de la variable en cuestión. Se multiplica el denominador por 2 para el valor que esta medida arroje se encuentre entre cero y 1. De esta forma, si todos los individuos percibieran los mismos ingresos, el valor del mismo sería cero.

$$DMR = \frac{\sum_{i=1}^n |y_i - \mu|}{2n\mu}$$

A pesar de que considera a toda la distribución, la principal dificultad que encuentra es que no cumple el principio de Dalton. El índice es completamente insensible ante transferencias de renta entre dos individuos que se encuentren del mismo lado respecto de la media.

Una forma de solucionar este inconveniente es darle más peso a aquellas observaciones que se alejen más de la media de la distribución μ . Una medida que tiene en cuenta esto es la varianza. La misma se define de la siguiente forma:

$$V = \frac{\sum_{i=1}^n (y_i - \mu)^2}{n}$$

Sin embargo, según Mancero (2000, 378), el principal problema que tiene esta medida es que depende del valor de la media. Cuanto más alto sea el mismo, mayor será la desigualdad. El mismo problema tiene el desvío estándar, el cual consiste en la raíz cuadrada de la varianza. Esto puede arreglarse a través del coeficiente de variación, que es simplemente el desvío estándar dividido por la media:

$$CV = \frac{\sqrt{V}}{\mu}$$

El inconveniente asociado es que le da la misma importancia a todas las transferencias que se realicen, independientemente del lugar de la distribución en la que las mismas tengan lugar. De esta manera, esta medida no cumpliría con las propiedades 4 y 5 enunciadas por Medina (2001: 20). La última medida positiva a considerar es la varianza de los logaritmos. Esta es superadora al resto ya que otorga mayor peso a las transferencias que se dan en la parte más baja mencionada.

No obstante, las medidas de dispersión como la varianza, el desvío estándar y el coeficiente de variación no cumplen con la propiedad de la independencia de escala. Por ello, menciona Medina, no es común ni difundido su uso.

La siguiente medida a analizar, y la más conocida, es el coeficiente de Gini. Se encuadra como una medida positiva o estadística, pero, a diferencia de las anteriores, se deriva de la curva de Lorenz. Ésta, presentada en 1905 y ampliamente utilizada a lo largo del tiempo, es definida como la relación entre el porcentaje acumulado del ingreso y el porcentaje acumulado de individuos de una población que perciben estos ingresos ordenados de forma ascendente en función de éstos (Kakwani 1980: 30). Se construye a partir de la recta de equidistribución donde el eje de las ordenadas representa la renta acumulada y el de las abscisas la población acumulada. A la población de individuos la podemos dividir en varios grupos, llamados percentiles, de acuerdo a su nivel de ingresos de forma ascendente. Suponiendo que los organizamos por quintiles, la distribución del ingreso será completamente equitativa si a cada porcentaje de la población le corresponde el mismo porcentaje de ingresos. Por ejemplo, dada una población compuesta por n individuos, si al primer quintil o 20% más pobre de la población le corresponde el 20% de la riqueza, si al primer y segundo quintil (40% de la población) le corresponde el 40% de la renta y así sucesivamente. En este caso se daría que el 20% más rico de la población también tendría los mismos ingresos que el 20% más pobre, por eso a la recta de equidistribución se la llama como tal. Sin embargo, a medida que aumenta la desigualdad, la curva de Lorenz se va situando por debajo de la recta de 45°. A modo de ilustración, el gráfico 1 de la sección "gráficos" al final del documento muestra lo expuesto.

Una distribución será más desigual que otra cuando su curva de Lorenz se encuentre más a la derecha, para todos los puntos salvo los extremos, que otra. Es decir, cuanto más se alejen las curvas con respecto a la recta de equidistribución, más desigualmente estará distribuida la riqueza en la sociedad. En estos casos se cumplen los principios de la simetría, el de la independencia del tamaño de la población y el de Dalton (Ray 2002: 173). Asimismo, de aquí se desprende el criterio de Lorenz, pudiéndolo sumar a la lista de propiedades deseables. Este implica que toda medida de desigualdad será consistente con este criterio si su valor es mayor en para la distribución dominada que en la dominante (Medina 2001: 16) Sin embargo, este criterio de comparación tiene serios inconvenientes cuando las curvas se cortan. En este caso, no es posible realizar comparaciones ya que en determinado tramo una distribución será más equitativa que la otra, pero luego sucede lo contrario. Al mismo tiempo, esto implica que las propiedades deseables no se cumplan.

Ahora estamos en condiciones para introducir al coeficiente de Gini. En lugar de tomar las desviaciones con respecto a la media, toma las diferencias entre todos los pares de renta y suma las diferencias absolutas. Es decir, hace todas las comparaciones posibles entre personas (Ray 2002: 180). La fórmula original propuesta en 1912 es la siguiente:

$$CG = \frac{\sum_{j=1}^m \sum_{k=1}^m n_j n_k |y_j - y_k|}{2n^2 \mu}$$

Esta medida está estrechamente relacionada con la curva de Lorenz ya que resulta ser igual al cociente entre el área comprendida entre dicha curva y la recta de equidistribución y toda el área por debajo de esta recta. Es consistente con el criterio de Lorenz siempre y cuando las curvas no se corten y asigna un mayor peso a aquellas observaciones que se encuentran en la parte baja de la distribución. Sin embargo, los principales problemas que tiene son que no cumple con el axioma fuerte de las transferencias y, además, le da más peso a las transferencias que se dan en aquellas zonas que más observaciones contienen. Adicionalmente, este indicador no cumple con la propiedad de descomposición aditiva.

A continuación, los últimos indicadores pendientes de analizar son los basados en funciones de bienestar. Dalton (1920) estableció que toda medida de desigualdad debía derivarse directamente de una función de bienestar social. Básicamente, su medida se puede resumir como la pérdida de bienestar causada por la desigualdad existente. Supone que la función de bienestar social es simétrica, separable y aditiva. Está compuesta por la sumatoria de las funciones de bienestar individuales que son idénticas para todos los individuos. Las mismas dependen de la renta (Kakwani 1980: 90). La utilidad será máxima cuando todos los ingresos sean iguales, y la pérdida asociada a la desigualdad puede resumirse con la siguiente fórmula:

$$D = 1 - \sum_{i=1}^n \frac{U(y_i)}{nU(\mu)}$$

El índice toma siempre valores positivos salvo cuando todas las rentas son iguales, el cual toma valor 0. Su principal limitación es que varía con transformaciones lineales de la función de bienestar, por lo cual su utilidad es limitada. No obstante, Sen (1973) argumentó que el orden de los índices no se ve afectado por dichas transformaciones. Por estas razones, Atkinson (1983) propone una medida que corrija estos defectos; es decir, una medida invariante ante transformaciones positivas lineales de las funciones de utilidad de los individuos. El índice de Atkinson se basa en el concepto de ingreso equivalente que, si fuera equitativamente distribuido entre todos los individuos,

proporcionaría la misma utilidad social que la distribución actual. Se suele definir como:

$$A = 1 - \frac{y_e}{\mu}$$

Donde y_e representa el mencionado ingreso equivalente. La función de bienestar social implícitamente considerada es

$$W = n \cdot u[\mu(1 - A)]$$

Donde n es la cantidad de individuos que componen la población. Intuitivamente, lo que nos quiere decir es que si A toma un valor, por ejemplo, 0,3, redistribuyendo equitativamente sólo el 70% del ingreso total actual, alcanzaríamos la misma utilidad social actual (Kakwani 1980: 92). Es decir, hay un 30% de la renta actual que se desperdicia a causa de la desigualdad. En la práctica, las funciones de utilidad que se utilizan para calcular este índice, suelen estar asociadas a un parámetro de aversión social a la desigualdad. La principal ventaja que tiene, es que le permite otorgar más importancia a las transferencias entre los más pobres conforme mayores valores tome este parámetro.

CONSIDERACIONES FINALES

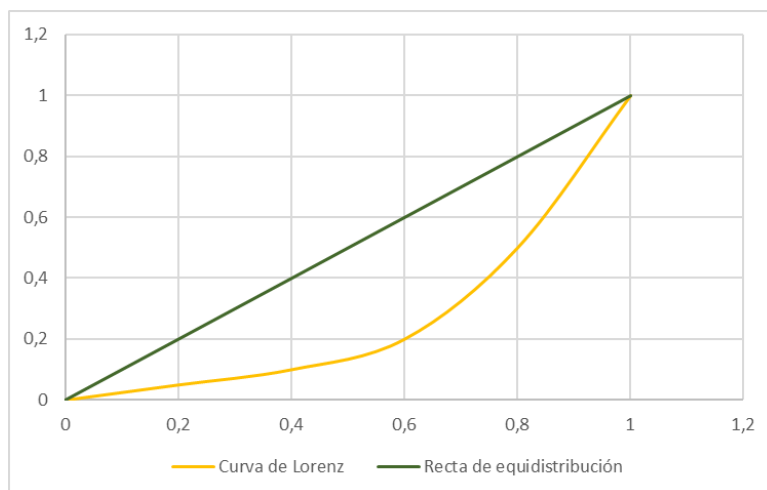
Si bien existen muchas formas de medir el fenómeno de la desigualdad económica, hay algunas medidas que son claramente superadoras con respecto a otras. En el caso de las medidas positivas, podemos destacar a la varianza de los logaritmos y al coeficiente de Gini, especialmente cuando se verifica que las curvas de Lorenz no se cortan, ya que son las que menos propiedades deseables incumplen. Por el lado de las medidas normativas, el índice de Atkinson es el más recomendable. No obstante, las medidas normativas podrían juzgarse superadoras con respecto a las positivas, ya que las primeras se basan en fundamentos microeconómicos y de bienestar, mientras que las restantes son sólo de carácter estadístico a pesar de su relativa sencillez de comunicación.

Además, hay que tener en cuenta que muchas veces no alcanza con analizar la desigualdad en términos agregados porque se estaría obviando mucha información intragrupal como el caso mencionado de Paukert (1973). Un análisis similar al de este autor, pero más pormenorizado y, por ende, sujeto a menos críticas fue realizado por Ahuwalia (1976) (Ray 2000:194).

Por último, es menester aclarar que existen las medidas de desigualdad basadas en la entropía, cuyo indicador más reconocido es el índice de Theil. Sin embargo, escapa a los objetivos de esta presentación ya que solamente se buscó analizar las medidas positivas y normativas.

ANEXO

Gráfico 1



Fuente: Elaboración propia

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahluwalia, M. S. (1976). "Income distribution and development: Some stylized facts". *The American Economic Review*, 66(2), 128-135.
- Atkinson, A. F. (1983). *The Economics of Inequality*. Second edition, Oxford: Clarendon Press.
- Dalton, H. (1920). "The Measurement of Inequality and Incomes". *Economic Journal*, pp. 348-61.
- Cingano, F. (2014). "Trends in Income Inequality and its Impact on Economic Growth", *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, No. 163, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jxrjncwvxv6j-en>
- Fosatti, V. (2001). *Desigualdad y crecimiento* (Doctoral dissertation, Facultad de Ciencias Económicas).
- Kakwani, N. (1980). "Income Inequality and Poverty: Methods of Estimation and Policy Applications". A World Bank Research Publications, Oxford University Press.
- Mancero, X. (2000). "Revisión de algunos indicadores para medir la desigualdad". En: *Sexto Taller Regional sobre Indicadores sobre el Desarrollo Social-LC/R. 2046-2000*-pp. 375-386.
- Medina, H. (2001). *Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso*. CEPAL.
- Ostry, J. D., & Berg, A. (2011). "Inequality and unsustainable growth: two sides of the same coin?". (No. 11/08). International Monetary Fund.
- Paukert, F. (1973). "Income distribution at different levels of development: A survey of evidence". *Int'l Lab. Rev.*, 108, 97.
- Ray, D. (2002). *Economía del desarrollo*. Antoni Bosch Editor.
- Rodrik, D. (1999). "Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses". *Journal of economic growth*, 4(4), 385-412.
- Rute, B. S. R., & Calvo, M. B. (2001). "Crecimiento económico y desigualdad en los países latinoamericanos". *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, (790), 63-74.
- Sen, A. (1973). *On economic inequality*. Oxford University Press.

ANÁLISIS CUALITATIVO Y AGENTES INSTITUCIONALES: REPRESENTACIONES, SUPUESTOS Y PRÁCTICAS DE INTERVENCIÓN

London, Silvia (IIESS-CONICET-UNS)
Walker, Verónica (IIESS-CONICET-UNS)
Díaz, Lucía (Dpto. de Economía - UNS)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo forma parte de un proyecto de investigación/PDTS en curso que focaliza en el análisis de las oportunidades educativas en comunidades vulnerables de la ciudad de Bahía Blanca. Una de las tareas emprendidas en el marco de dicho estudio consistió en identificar los actores -internos y externos al barrio- más relevantes y sus intervenciones sociales. Para ello, se realizaron entrevistas semi-estructuradas a una muestra significativa de agentes institucionales con el propósito de conocer las actividades que desarrollan en las comunidades. En el análisis de la información recogida emergieron los particulares puntos de vista en relación a las personas a quienes se dirigen sus prácticas de intervención. Aparecieron de manera recurrente expresiones tales como “no entienden”, “no se interesan”, “no tienen información”, “no lo relacionan” que dan cuenta, por un lado, de una distinción entre un 'ellos' y un 'nosotros' y, por otro lado, de ciertas representaciones sobre esos 'otros'. Estos enunciados operaron como puntapié para preguntarnos ¿Qué lugar ocupan las representaciones sobre el 'otro' en el desarrollo de prácticas de intervención? ¿Cuál es el contenido de esas representaciones en el caso estudiado? En otras palabras ¿Cómo perciben los distintos agentes institucionales a los vecinos del barrio con los que se vinculan en distintas actividades y espacios de la comunidad? ¿Qué incidencia tienen estas representaciones en los vínculos que se establecen entre dichos sujetos? Estos interrogantes permiten abordar cuestiones relativas al papel de las percepciones y expectativas de los sujetos en las interacciones que entablan con otros sujetos, ambos constituidos en objetos de conocimiento. Es decir, invitan a analizar el contenido de los supuestos sobre el otro que orientan las acciones de los agentes institucionales y su incidencia en sus prácticas de intervención.

En función de lo expuesto, el texto se organiza en tres apartados. Primero, se ubica el tema abordado en el marco de las preocupaciones de la epistemología, en especial en el campo de las ciencias sociales. Segundo, se señalan cuestiones relativas al diseño metodológico y los instrumentos de recogida de información a través de los cuales se accedió a las percepciones de los sujetos. Tercero, se presentan discusiones teóricas en relación a los contenidos de las representaciones de los agentes institucionales. Se busca identificar los diferentes supuestos que subyacen y orientan las percepciones y acciones en relación a los otros de su trabajo.

LOS INDIVIDUOS COMO OBJETO DE CONOCIMIENTO

Una de las principales preocupaciones de la epistemología es la relación sujeto-objeto de conocimiento, que en el campo de las ciencias sociales presenta la peculiaridad y la complejidad de constituir relaciones entre sujetos. Dicha especificidad exige un permanente trabajo de conocimiento del 'sujeto de conocimiento', esto es, una objetivación del sujeto objetivante. Pero también, requiere de una mirada relacional y

no sustancialista del 'sujeto conocido'. Se trata de dos operaciones de vigilancia epistemológica que contribuyen al rigor metodológico. En términos de Vasilachis de Gialdino (2006), puede decirse que en todo proceso de investigación, los participantes que interactúan recurren al cúmulo de representaciones que caracterizan, definen y ubican a aquel con quien dialoga. El investigador, como 'sujeto cognoscente' apela habitualmente a las diferentes teorías que ya han intentado describir, explicar, interpretar la realidad y la acción de los sujetos a los que alcanza su investigación. El 'sujeto conocido', convertido en objeto de conocimiento, recurre también a un conjunto de nociones, representaciones e imágenes sociales a través de las cuales situará sus acciones y a los 'otros' de esas acciones. En el presente trabajo interesa analizar el contenido de las representaciones de los agentes institucionales respecto de los vecinos a los que se dirigen sus prácticas de intervención, esto es, interesa analizar las representaciones de 'sujetos conocidos' acerca de otros 'sujetos conocidos'.

SOBRE LAS DECISIONES METODOLÓGICAS

Desde el punto de vista metodológico, el desarrollo del proyecto propone un 'enfoque mixto' (Valles: 1997), que integra métodos de los paradigmas cuantitativo y cualitativo (Cook y Reichardt: 1986) reconociendo las posibilidades que brinda para captar la compleja y múltiple naturaleza de la realidad social y profundizar en su análisis (Vasilachis de Gialdino: 2006). En un primer momento, se aplicó una encuesta que incorporó variables demográficas, socio-económicas, educativas y tecnológicas, con el objetivo de recabar información sobre las características de los miembros de los hogares de los barrios seleccionados y de su entorno. Esta información permitió una conceptualización de las condiciones de pobreza de los individuos en los barrios bajo estudio. En un segundo momento, se realizaron entrevistas semi-estructuradas tendientes a recuperar los distintos puntos de vista, relaciones internas y externas, expectativas y percepciones de los 'sujetos conocidos'. Se realizaron entrevistas a catorce agentes institucionales¹ que se desempeñan en espacios dedicados a la atención de la salud, educación y recreación en ámbitos formales y no formales². Las entrevistas fueron realizadas por distintos integrantes del proyecto durante el año 2016.

La utilización de metodologías cualitativas es apropiada cuando se buscan respuestas a problemas económicos y sociales que respeten la perspectiva de los propios individuos e interesa conocer cómo interactúan los miembros de una comunidad y cómo funciona el conjunto (Sautú: 2003). Estas metodologías permiten indagar en situaciones "naturales", intentando dar sentido o interpretar los fenómenos en los términos del significado que las personas les otorgan. Por ello, pueden proveer una comprensión más profunda del fenómeno social que la que podría ser lograda por medio de datos cuantitativos (Vasilachis de Gialdino: 2006).

LA CUESTIÓN DEL 'OTRO': REPRESENTACIONES, SUPUESTOS Y PRÁCTICAS

Como sostiene Bourdieu (2008), el discurso tiene un carácter performativo; al nombrar, al asignar una esencia o una competencia, se instituye identidad, se notifica a alguien lo que es instándole a que actúe en consecuencia. A partir del reconocimiento del carácter prescriptivo del lenguaje, de su poder performativo es que resulta relevante

¹ Denominamos agentes institucionales a aquellos sujetos que participan de organizaciones que atienden las demandas de los vecinos de las comunidades estudiadas.

² En este trabajo utilizamos las expresiones formal/no-formal aunque reconocemos las limitaciones que dicha clasificación presenta (Sirvent: 2006).

recuperar las percepciones de los agentes institucionales que trabajan en los barrios estudiados, con el propósito de identificar sus supuestos acerca de las personas con quienes trabajan y que operan como orientadores de sus prácticas y de sus formas de vinculación.

Una primera cuestión que surge del análisis de las entrevistas es la distinción entre lo que se puede denominar 'nativos' y 'extranjeros'. Es decir, en algunos discursos aparecen constantes menciones a un 'ellos' en referencia a los vecinos del barrio, y un 'nosotros' que alude al conjunto de profesionales que se desempeñan en distintos ámbitos institucionales. Una de las entrevistadas dedicadas a la atención de la salud plantea:

porque evidentemente para ellos no es un problema, para nosotros sí, y es un problema (...) Peor, evidentemente ellos no lo están percibiendo como un problema. Entonces a lo que nosotros más nos abocamos fue eso, darles a entender, o tratar de empoderarlos... (...) no entienden que vos tenés que controlar el niño (Entrevista 10).

Tales expresiones dan cuenta de la configuración de límites simbólicos. Los límites simbólicos consisten en distinciones conceptuales hechas por los actores para categorizar objetos, gente y prácticas; definen jerarquías, similitudes y diferencias entre grupos. Revelan cómo los individuos caracterizan explícita o implícitamente a los miembros de diversas clases sociales, particularmente lo que visualizan como sus características y defectos o limitaciones, y pueden constituir tanto un producto como una fuente de desigualdad social (Bayón: 2013). Estos límites simbólicos, a su vez, se expresan y materializan en la existencia de fronteras territoriales ya que 'unos' y 'otros' no habitan los mismos sectores geográficos de la ciudad.

Sobre la base de esta diferenciación, quienes se auto-referencian en un 'nosotros' aluden a 'ellos' atribuyéndoles rasgos negativos que los ubican en un lugar deficitario, subvalorado:

hay negligencia en la crianza de sus hijos (...) No hay ni siquiera compromiso para con la sociedad de fomento" (Entrevista 3).

"son indolentes, no van a ir porque les da lo mismo tener un perro que 30, un hijo que 20, les da lo mismo. Eso es lo que tienen que, la lógica que no entienden (Entrevista 6).

como son acá... no sabés la reacción de la gente (Entrevista 8).

En estas percepciones se coloca al otro en el lugar de la falencia, la carencia no sólo material sino sobre todo simbólica. Se construyen formas de relación basadas en una asimetría; hay un 'ellos' que no puede, no tiene, no entiende y un 'nosotros' que debe guiar, orientar, ayudar:

- Siempre es lo social el problema que ellos más perciben"

- ¿A qué te referís con lo social?

- A lo estructural, comida (...) Si vos les decís que una buena alimentación hace que tu chico se enferme menos en invierno no lo relacionan. O no les comprés tal cosa, comprá esto que le va a hacer mejor o comprá una frazada y vos entrás a la casa y tienen un plasma tal vez, y no tienen camas para todos, duermen todos en una cama de dos plazas y en un único cuarto

(...)los tenés que guiar para hacerles entender que tal vez no es lo más importante. Cuando nosotros íbamos y les decíamos que éramos médicos, promotores, psicólogos y les preguntábamos qué les parecía que necesitaba el barrio nos dicen gas, les decíamos que no los podíamos ayudar con eso entonces se diluía, decían 'entonces no necesito nada' (Entrevista 10).

Las expresiones anteriores corresponden a agentes institucionales que mantienen diferentes relaciones de extranjería respecto de las comunidades: a) agentes que no viven en el barrio pero que trabajan en organizaciones ubicadas en él y desde allí interactúan con los vecinos; b) agentes que además de no pertenecer al barrio se desempeñan en espacios emplazados fuera de él pero que reciben a su población; c) agentes que no viven en el barrio, tampoco disponen de un espacio físico ni desarrollan prácticas sistemáticas de intervención en él pero mantienen algún tipo de vínculo con los vecinos a través de actividades puntuales.

Entre los agentes del segundo grupo (no viven en el barrio y trabajan en espacios emplazados fuera de él) una entrevistada que se desempeña en el ámbito educativo señala: "nosotros tenemos familias marginales y que hay que aprender y se los puedo asegurar que hay que aprender a pensar, porque es muy fácil hacer la crítica... muy fácil... muy fácil..." (Entrevista 13). Aparece aquí una intención de entender las prácticas del otro (porque aunque no haya un contenido peyorativo, el límite simbólico está presente) en el marco de las condiciones de vida en la que desarrollan su existencia.

Por otra parte, están los agentes institucionales que pertenecen, viven y trabajan en el barrio. Son aquellos que se autoreferencian en un 'nosotros' que los incluye junto a los vecinos o que los distancia de los 'otros' que vienen de afuera. En una de las entrevistas, cuando se pregunta a una agente institucional sobre el estado de los servicios con los que cuenta el barrio ella se refiere a un "nosotros..." (Entrevista 8), incluso utiliza la primera persona del plural en las referencias sobre las distintas acciones que como vecinos han hecho para lograr mejoras en el barrio (reclamos, gestiones, reuniones, etc.). Otro entrevistado, también residente del barrio, plantea: "Tenemos mucha gente de afuera que viene a ayudar" (Entrevista 7) y desde ese lugar, desde un 'adentro', desde un sentirse parte de la comunidad es que describe la situación del barrio reconociendo el esfuerzo y el compromiso de la mayoría de las familias para mejorar sus condiciones de existencia.

Cabe señalar que en los discursos de estos agentes institucionales no se advierten referencias desvalorizantes acerca de los vecinos aunque tampoco se adopta una postura romántica. Algunos reconocen que "son gente trabajadora" (Entrevista 9) y otros aclaran que "hay familias y familias", hay familias buenas y otras "no vienen con buenas cosas entonces empiezan a acercarse a los mismos pibes del barrio" (Entrevista 12). Como se advierte, no es una mirada monolítica, sino que introduce matices que ponen en cuestión la visión unitaria y homogénea de los comportamientos y valores de las poblaciones de sectores vulnerables.

REFLEXIONES FINALES

Lo planteado hasta aquí a partir de la recuperación de los discursos de agentes institucionales que trabajan en comunidades vulnerables de la ciudad de Bahía Blanca, permite identificar al menos dos cuestiones que resultan relevantes para el estudio de los supuestos, representaciones y prácticas entre grupos sociales.

Por un lado, existen fronteras sociales entre los agentes institucionales y los vecinos que se expresan en límites territoriales y simbólicos, y que trascienden lo económico. Las distancias simbólicas que se establecen entre los sujetos encuentran sus

justificativos en supuestos acerca del otro que inciden en las prácticas cotidianas y que contribuyen a ampliar las distancias pre-existentes. Teniendo en cuenta las condiciones de pobreza que atraviesan a estos barrios, esos 'otros' son 'otros pobres' y esto resulta importante si se considera que pensar en el pobre como el otro no contribuye a establecer lazos comunitarios y de solidaridad. Además, el análisis de las representaciones permite advertir sobre el riesgo de individualizar las causas de las situaciones de pobreza en las que viven los vecinos. Esto es, de transformar condiciones sociológicas en rasgos psicológicos a través de la imputación de ciertas características. Sobre esto advierte Bayón (2015: 362) cuando afirma que “sean como víctimas o villanos, los pobres tienden a ser considerados como el otro, responsables de su situación u objetos pasivos generadores de ‘preocupación’ y carentes de agencia; son quienes deben ser ayudados o castigados, ignorados o estudiados, pero raramente tratados como ciudadanos iguales y con derechos”.

Por otro lado, el análisis realizado permite introducir la dimensión cultural en estudios sobre contextos de pobreza. Los discursos de los agentes institucionales internos al barrio, los que dicen conocer, compartir y convivir con los vecinos permiten desmontar la tradicional perspectiva sobre la 'cultura de la pobreza' que atribuye a un grupo (los pobres) un conjunto unitario de valores y patrones de comportamiento. Se trata, más bien, de reconocer que en lugar de 'tener una cultura', los individuos existen en el contexto de, responden a, usan y crean símbolos culturales, a través de los cuales dan sentido a sus vidas. Esto invita a pensar que los individuos pueden comportarse de maneras diferenciadas frente a constreñimientos estructurales semejantes, significar y experimentar sus desventajas de modos diversos, diversidad siempre limitada y condicionada por el contexto y el acceso a recursos y oportunidades (Bayón: 2013).

Estas conclusiones preliminares permiten comprender el por qué del fracaso o parcial fracaso de políticas económicas y políticas sociales tendientes a la mitigación o erradicación de la pobreza. Las investigaciones participativas en economía permiten, de esta manera, rescatar variables de análisis que no son de fácil identificación en un enfoque absolutamente cuantitativo.

BIBLIOGRAFÍA

- Bayón, M. C. (2013). “Hacia una sociología de la pobreza: la relevancia de las dimensiones culturales”. *Estudios Sociológicos*, vol. XXXI, núm. 91, pp. 87-112.
- Bayón, M. C. (2015). “La construcción del otro y el discurso de la pobreza. Narrativas y experiencias desde la periferia de la ciudad de México”. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, Año LX, núm. 223, pp. 357-376.
- Bourdieu, P. (2008). *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*. Madrid: Ediciones Akal.
- Cook, T. D. y Reichardt, Ch. (1986). *Métodos cualitativos y cuantitativos en investigación evaluativa*. Madrid: Editorial Morata.
- Sautú, R. (2003). *Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación*. Buenos Aires: Lumiere.
- Sirvent, M. Teresa, Toubes, A.; Santos, H.; Llosa, S.; Lomagno C. (2006). “Revisión del concepto de Educación No Formal”. *Cuadernos de Cátedra de Educación No Formal-OPFYL*; Facultad de Filosofía y Letras UBA, Buenos Aires.
- Valles, M. S. (1997). *Técnicas Cualitativas de Investigación Social*. Madrid: Síntesis Sociológica.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2006). *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Editorial Gedisa.

ETICA NEOCLÁSICA- UN CONTRASTE CON EL PENSAMIENTO DE A. SEN Y ENRIQUE DUSSEL

Mena, Andrés Sebastián (ISES) CONICET/UNT¹

1-DE LA FILOSOFÍA MORAL DE ADAM SMITH A LA ECONOMÍA POSITIVA DE MILTON FRIEDMAN

Amartya Sen² nos recuerda que pueden rastrearse dos orígenes, ambos relacionados con la política, para el surgimiento de la economía. Uno de ellos, que llamaremos “tradición filosófica”, es remontado por Sen a la *Ética Nicomáquea* de Aristóteles³. En este se pone a la economía en relación con los fines humanos, buscando dar respuestas a preguntas tales como “¿Cómo hay que Vivir?” (Visión de la Motivación relacionada con la ética) y “¿Qué es lo bueno para el Hombre?” (Visión del Logro Social relacionada con la ética). El otro origen, de “tradición técnica”, es referenciado por Sen en el *Arthashastra*⁴ de Kautilya, (que traducido desde el sánscrito significaría algo similar a “instrucciones sobre la prosperidad material”). En éste se tratan principalmente cuestiones prácticas referidas al arte de gobernar tales como la construcción de pueblos, la clasificación de tierras, la recaudación de impuestos, el mantenimiento de la contabilidad, etc.

Antes que entrar en dicotomías, y dado que ninguno de los dos enfoques se halla en estado puro, esta distinción entre orígenes nos sirve para denotar en donde pusieron el acento las grandes escuelas y pensadores de lo económico, preocupados en su mayoría por ambos aspectos. Así por ejemplo podemos situar en el polo filosófico a figuras como David Hume, Adam Smith, John Stuart Mill o Karl Marx, debido en parte a la preocupación especial por cuestiones éticas que mostraban estos autores; pensadores como William Petty, Francois Quesnay, David Ricardo, Augustine Cournot o Leon Walrás se mostraron más interesados en cambio por cuestiones logísticas y técnicas de la economía.

Esta división en enfoques, en línea con gran parte de las disciplinas sociales a partir de la modernidad, se hizo explícita con el positivismo iniciado por Auguste Comte y por el neopositivismo del llamado Círculo de Viena. Basados en la premisa planteada por

¹ asebamena@gmail.com

² Sen, A. (1989). *Sobre Ética y Economía*, Alianza, Madrid, pp. 21

³ Cabe remarcar dentro de la tradición griega la diferencia entre oikonomia (οικονομία) y crematística (χρηματιστική). Entendiendo la primera como la administración del hogar, es decir las prácticas materiales para permitir una vida familiar “Buena”, mientras que crematística hace referencia al arte de hacerse rico, actividad considerada “contra natura” por Aristóteles dado que la búsqueda del dinero por el dinero deshumaniza. “La riqueza no es lo bueno que estamos buscando; porque es meramente útil y para otros fines” (*Ética Nicomáquea I: 1-1, 5*)

⁴ Se estima que el mismo fué escrito por el ministro indio Kautilya, consejero del emperador de India Chandragupta, en el siglo IV a.C.

David Hume de que no es posible derivar un “ought” a partir de un “is” estas doctrinas, en gran parte empiristas, se esforzaron por establecer lo que Maliandi⁵ denomina “Dicotomía onto-deóntica”, es decir la bipolaridad entre lo ético y lo extra-ético. Así el positivismo redujo la ética a la descripción de tinte sociológico de los arreglos morales entendidos como “hechos sociales” (en el sentido de Durkheim) mientras que el neopositivismo llegó incluso a plantear la imposibilidad de tematizar el ethos⁶.

La disciplina económica en su pretensión científica e imitando el método de las ciencias naturales (en especial el de la Física Newtoniana), muestra un marcado vuelco hacia la parte técnica de la misma a partir de la llamada Revolución Marginalista de 1870, cuyos principales exponentes son el ya mencionado Ing. Leon Walras⁷, quien en simultáneo con Carl Menger y Stanley Jevons sentaron las bases de la transición entre la Economía Política (Political Economy) hacia la Ciencia de la Economía (Economics). Esta transición implicó una emancipación de las consideraciones morales respecto a lo económico para centrarse en un análisis instrumental que encuentra su cúspide en la definición acuñada por Lionel Robbins,⁸ “Economics is the science which studies human behavior as a relationship between given ends and scarce means which have alternative uses”. Este concepto de “*given ends*” (fines dados *a priori*, no reflexionados individualmente ni mucho menos discutidos socialmente) marcó la escisión fundamental entre ética y economía visión se vió reforzada con la distinción entre economía normativa y economía positiva defendida por Friedman⁹, enmarcando a esta dentro del segundo grupo y asignándole un rol fundamentalmente predictivo antes que prescriptivo o descriptivo incluso. En la segunda mitad del siglo XX, y aún en la actualidad, este paradigma es representado por la corriente nuevo-clásica la cual se encuentra sustentada por la teoría de la elección racional.

2- LAS BASES ETICAS DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO DOMINANTE

A pesar del intento de la disciplina económica de desprenderse de los juicios de valor, el carácter estrictamente social de la misma tornó esto imposible, por lo que en cambio

5 Milandi, R. (1991) *Ética: Conceptos y Problemas*, Biblos, Buenos Aires, pp.43

6 Se trata pues de un caso extremo, aunque paradigmático: “No puede haber nada que se pueda llamar ciencia ética, (...), lo único que se puede investigar legítimamente a este respecto es cuáles son los hábitos morales de las personas de un grupo, y cuál es la causa de que tengan precisamente esos ámbitos y sentimientos. Y esta es una investigación que cae dentro de las Ciencias sociales existentes” Ayer, A. (1971) *Leguaje, Verdad y Lógica*, Eudeba, Buenos Aires, pp. 127.”

7 “Je dis que les choses sont utiles dès qu’elles peuvent servir à un usage quelconque, dès qu’elles répondent à un besoin quelconque et en permettent la satisfaction. Ainsi, il n’y a pas à s’occuper ici des nuances par lesquelles on classe, dans le langage de la conversation courante, l’utilité à côté de l’agréable entre le nécessaire et le superflu. Nécessaire, utile, agréable et superflu, tout cela, pour nous, est plus ou moins utile. Il n’y a pas davantage à tenir compte ici de la moralité ou de l’immoralité du besoin auquel répond la chose utile et qu’elle permet de satisfaire. Qu’une substance soit recherchée par un médecin pour guérir un malade ou pour un assassin pour empoisonner sa famille, c’est une question très importante à d’autres points de vue, mais tout à fait indifférente au nôtre. La substance est utile, pour nous, dans les deux cas, et peut l’être plus dans le second que dans le premier “ L. Walras (1874), *Elements d’économie pure, ou théorie de la richesse sociale*, pp 65

8 Robbins, L. (1932), *An essay on the nature and significance of economic science*, Mc Millan, London, pp. 16

9 Friedman, M (1953), “Essays in Positive Economics”, University of Chicago Press

confluyó en la aceptación de ciertos principios axiológicos sobre los cuales en general no se discuten y muchas veces terminan afectando incluso su capacidad predictiva. Esta dicotomía conllevó a que Daniel Hausman¹⁰ tilde de “*esquizofrenia metodológica*” a la contradicción entre lo que los economistas “*dicen que hacen*” y lo que “*efectivamente hacen*”, es decir a pesar de pretender ser una ciencia empírica y exacta que analiza hechos, es en cambio una disciplina inexacta que utiliza el método deductivo basada en principios que acepta casi de manera dogmática tales como el “equilibrio general” y el homo economicus. Aunque lo anterior parecería ser una discusión netamente metodológica, las implicancias éticas de esto son importantes al menos en dos puntos:

La aceptación del equilibrio general y el homo-economicus, conllevan como presupuesto la aceptación de que los seres humanos son agentes libres, que operan en condiciones de igualdad (competencia perfecta) y que mediante el uso de la razón instrumental (Que se limita a adecuar eficientemente medios hacia fines únicamente, sin capacidad definirlos) producen e intercambian bienes y servicios con el objetivo de maximizar su bienestar personal (Postura ética consecuencialista, en la que lo que importa moralmente es este único Fin, subjetivo e incomparable, por lo tanto indiscutible, y en suele identificarse con la utilidad) de manera tal que en el resultado final gracias al mecanismos de precios, bajo ciertos supuestos¹¹, es un equilibrio general eficiente tanto individual como socialmente (entendiendo eficiencia en el limitado sentido de Pareto¹²)

La definición de un marco normativo-teórico de referencia óptimo (el equilibrio general) para la evaluación normativa de la adecuación o inadecuación de las situaciones positivo-empíricas referidas al bienestar de una sociedad.

Mientras el ítem ii) tiene implicancia solo para la rama de la economía llamada Economía del Bienestar, que es a pesar de las críticas tanto internas como externas una de las pocas que se atrevió a sostener la necesidad de un análisis normativo en la economía, el ítem i) aplica para todo el pensamiento económico dominante actual, también llamado ortodoxo. En su versión más extrema y reduccionista¹³, la base analítica i) es utilizada por los “apologistas del mercado” para justificar la no necesidad de una discusión ética dado que “la mano invisible” permite asegurar la coincidencia entre el interés-propio egoísta de los sujetos y el interés social.

2.1 Utilitarismo y análisis de Bienestar

Por más de un siglo la economía del bienestar ha sido dominada por un único marco de análisis basado en el Utilitarismo. El mismo sufrió transformaciones desde sus inicios con Bentham (1789), Mill (1861), Sidgwick (1874), Marshal (1890) y Pigou (1920), sin embargo hasta dicho momento el criterio de logro social era valorar el éxito

10 Hausman, D., (1992), *The Inexact and Separate Science of Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, pp.224

11 Especialmente ausencia de externalidades, fallas de información y economías de escala.

12 Es decir que ninguno de los individuos puede aumentar finalmente su Bienestar individual sin disminuir el Bienestar de los Otros (Criterio muy distinto al de Utilidad Benthamista “mayor felicidad para el mayor número de personas”)

13 No es el caso general de los pensadores económicos que pueden llamarse serios, sino fruto de la deformación que ejerce en marcos de análisis simplistas e ideológicos cuando los “Teoremas Fundamentales de la Economía del Bienestar” son interpretado superficialmente.

según el tamaño de la suma total de utilidades individuales creada¹⁴. A pesar de que este criterio era ya bastante limitado, el mismo se acotó más cuando Lionel Robbins (1932) dirigió un ataque a las comparaciones interpersonales de utilidad¹⁵ por ser estrictamente éticas o normativas. El criterio que sobrevivió luego de la crítica positivista del análisis de bienestar fue el de la optimalidad de Pareto. Este marco es especialmente acotado. Si se quisieran hacer análisis bienestar relacionados con la justicia distributiva por ejemplo, un estado puede ser óptimo de Pareto con algunas personas en la mayor de las miserias y otras en el mayor de los lujos. De hecho redistribuir ingreso de un grupo hacia el otro violaría este criterio, dado que implicaría la reducción de la utilidad individual de alguno de los individuos a pesar de que la suma de utilidades totales aumentase¹⁶. Aplicado entonces el criterio de Pareto, es muy poco el lugar que le queda al análisis de bienestar para hacer aportes interesantes. Una de las excepciones es el “Teorema Fundamental de la Economía del Bienestar” el cuál de manera muy elegante demuestra que una situación de equilibrio en competencia perfecta, bajo ciertas condiciones, se corresponde con un óptimo de Pareto.¹⁷

El utilitarismo como principio moral se puede considerar como una combinación de tres requisitos elementales:

Bienestar Basado en la Utilidad: La bondad de un estado resulta solamente de la información sobre la utilidad referida a ese estado

Ordenación Mediante la Suma: La bondad de un estado surge únicamente de la suma de las utilidades en ese estado (aspecto dejado de lado por el óptimo de Pareto).

Consecuencialismo: Requiere que cada elección, ya sea de acción, instituciones, motivaciones, normas, etc., se determine finalmente por la bondad del estado social consiguiente.

Para completar nuestra caracterización del marco ético básico del economics, resulta provechoso complementar esta forma especial de utilitarismo (Criterio ético del Logro Social), con una estructura del comportamiento egoísta del homo economicus (Criterio ético de la Motivación Individual) que puede ser caracterizado de la siguiente forma:

14 Sen, A., *Ibidem*, pp. 48

15 Con la intención de indicar que dicha comparación no podía ser nunca científica decía: “La teoría del intercambio no supone comparar en ningún momento la satisfacción que yo obtengo en gastar 6 peniques en pan con la satisfacción que obtiene el panadero en recibirlos (...) esta comparación es esencialmente normativa”

16 Esto sería cierto bajo el criterio, en general aceptado, de que los individuos poseen funciones con utilidad marginal decreciente. Es decir que al disminuir en una unidad el ingreso de alguien que tiene mucho, implicaría una disminución pequeña en la utilidad de este en comparación con el gran aumento en la utilidad que implicaría en el individuo que tiene poco. Por lo tanto las transferencias en este marco no serían de suma cero, y el criterio de suma de utilidades sería un justificativo moral para mayor equidad distributiva.

17 Este aporte es también llamado teorema del equilibrio general de Arrow y Debreu. Arrow, K. & Debreu, G., (1954), “Existence of equilibrium for a competitive Economy”, *Econometrica*, 265-90. Debe aclararse sin embargo que se trata de un enunciado puramente formal, y sin constatación empírica, En palabras de Arrow: “Debreu y yo construimos un juego puramente matemático, cuando estrategias de no-equilibrio son jugadas por los agentes los resultados no son alcanzables (...) su relación con los fenómenos reales de la vida tiene diferentes grados de debilidades” (Arrow, 1994: 5)

Bienestar basado en uno mismo: El bienestar de una persona depende solamente de su propio consumo

Objetivos basados en el propio bienestar: El objetivo de una persona es maximizar su propio bienestar

Elección basada en el propio objetivo: Cada elección está dirigida en forma inmediata a la consecución del propio objetivo.

En la teoría económica convencional, estos tres puntos se presentan de forma simultánea. Es posible sin embargo separarlos y encontrar desviaciones del comportamiento egoísta al no respetar uno, dos o los tres requisitos.¹⁸

2.2 Límites del Utilitarismo Como Criterio de Bienestar y del Egoísmo Como criterio de la motivación

Si nos permitimos relajar o criticar algunos de los supuestos indicados en el apartado anterior, surge la posibilidad alternativas teóricas al análisis sobre las motivaciones de los agentes. En este punto nos limitaremos a analizar tres cuestiones que aparentan ser las principales debilidades el marco teórico básico del economics:

a) El Bienestar como sinónimo de Utilidad

Esta debilidad era ya enunciada por el mismo Stuart Mill, por lo que su postura se denominó utilitarismo cualitativo, al indicar que la valoración hedonista y subjetiva pura no debe ser el único criterio sino que además es posible distinguir entre valores morales y estéticos superiores¹⁹, graficando este punto con la contraposición “Es mejor ser Sócrates insatisfecho, que un tonto satisfecho”²⁰, y más precisamente por R. Nozick (1974) con su “*Máquina de Experiencias*”²¹ que crea artificialmente estados placenteros. En el marco del análisis económico de bienestar esta dimensión del utilitarismo subjetivo implica una gran debilidad a la hora de evaluar la situación de personas acostumbradas a fuertes privaciones materiales o de otro tipo, dado que la felicidad depende en gran parte de lo que una persona puede esperar y de la comparación entre su situación *fáctica-positiva* con otra *potencial-ideal*. Este problema es sin embargo tan solo un aspecto de una cuestión más profunda, y es que “Ser Feliz” o “satisfacer deseos” (bases para la métrica de la utilidad) no son acciones valorativas en si mismas²², sino en el mejor de los casos un reflejo de una valoración basado en algún parámetro, mientras que el bienestar requiere una evaluación directa.

18 Sen, A., *Ibidem*, pp.96

19 Luna, F, y Salles, A. (2008), *Bioética: Nuevas reflexiones sobre debates Clásicos*, FCE, Buenos Aires, pp.28

20 “It is better to be a human being dissatisfied than a pig satisfied; better to be Socrates dissatisfied than a fool satisfied. And if the fool, or the pig, are of a different opinion, it is because they only know their own side of the question.” (Mill 1861: 37)

21 “Si el placer fuera el principal bien del hombre, todos nos ofreceríamos para ser conectados de por vida a tal aparato. Pero lo cierto es que muy poca gente lo haría”. Nozick, R. (1974) *Anarchy, State and Utopia*, Basic Books, New York, pp. 42-45

22 Al igual que las valoraciones económicas, que suelen medir el precio relativo entre un bien y otro, los valores morales, estéticos o de bienestar surgen de la comparación entre la adecuación de un ente y otro. Por ejemplo alguien que se sienta feliz, es porque previamente valoró el ente-fáctico de su estado percibido en relación a otro ente-ideal surgido de sus costumbres, de sus aspiraciones, de su comparación con el entorno, etc. Por ello, la utilidad es un reflejo de dicha valoración.

b) Objetivos se basan en el Propio Bienestar

Dicha premisa respecto del egoísmo, no permite distinguir la agencia del individuo (entendida como la capacidad de definir y perseguir objetivos, cuales quiera sean) respecto del sentido que toma dicha agencia (El Homo Economicus solo persigue objetivos relacionados con el propio bienestar). Esta es una gran limitación para explicar muchas acciones económicas de relativa importancia en la cotidianidad de las personas en las que el objetivo de estas no está dirigido a aumentar el bienestar, ni mucho menos el consumo, de ellos mismos. Un ejemplo de esto sería una persona heterosexual que lucha por los derechos de los homosexuales, o alguien que realiza una donación a Greenpeace para limpiar un océano que se encuentra a miles de kilómetros. Esto abre el espectro para la incorporación de posiciones deontológicas, en los que las personas actúan porque valoran Derechos o la Libertad por su valor intrínseco, y no sólo como instrumentos para la satisfacción del propio bienestar.

c) Elección basada en el Propio Objetivo

Esta es quizás la más problemática de tratar y explicar, y una de las dimensiones de gran estudio en las ramas de la economía del comportamiento, y es cuando los agentes actúan en contra de los objetivos propios. Dicho alejamiento puede repercutir en contra de su propio bienestar (*alejarse de los objetivos por motivos no instrumentales*) o incluso en una mejora de su bienestar (*alejarse de los objetivos propios por motivos instrumentales*). Un ejemplo del primer tipo, relativamente común en la vida cotidiana, es por compromisos preexistentes, es decir, debido a una valoración del compromiso en sí mismo decidimos actuar en contra de nuestro propio bienestar con el fin de respetarlo y honrar el compromiso. Un ejemplo del segundo tipo es por ejemplo el trabajo en equipo, nos alejamos de la satisfacción que nos otorgaría “holgazanear” con la esperanza de que si todos hacen lo mismo, el resultado sea positivo tanto en términos individuales como grupales.²³

3. Ética Deontológica en la Economía

En general la relación de la disciplina económica con las posturas deontológicas fue reducirlas al menor número posible para hacer funcionar el sistema de mercado (Correcta asignación y respeto de los derechos de propiedad combinado con total Libertad de Contratar) o considerarla como restricciones exógenas que sirven como marco de prohibiciones (No vender drogas). Incluso algunas normas son consideradas por su valor instrumental (Pagar los impuestos), cuestión en la que se basó en gran parte la teoría neo-institucional para el diseño de incentivos óptimos que permitan la coincidencia entre el beneficio privado y social (La razón para pagar impuestos no sería que es correcto contribuir a la cosa pública u otros, sino que el beneficio esperado de pagar será mayor que no pagar en caso de que la multa y la probabilidad de ser descubierto evadiendo sean lo suficientemente altas). El caso de definirla

23 Esta situación es modelada como el Dilema del Prisionero, o cualquier juego de cooperación, en la que la estrategia individual dominante es no cooperar, la cual si fuese seguida por todos los jugadores persiguiendo su propio interés, desemboca en la denominada tragedia de los comunes, en la que el equilibrio es que nadie coopera y coincide con el predicho por la teoría económica. En la práctica sin embargo, las personas en general eligen cooperar gran parte de las veces.

axiomáticamente sin discutir las, puede explicarse en gran parte por cuestiones ideológicas relativas al contexto en el que surge la disciplina económica, defendiendo así como enunciado el valor intrínseco de la libertad por ejemplo. Considerarlas como exógenas o marcos institucionales, implica en gran parte desligarse del problema y dejarlo para el estudio de otras disciplinas, limitándose en algunos casos a estudiar cómo distintos marcos afectan la eficiencia económica, pero no la moralidad de los mismos. El enfoque instrumentalista es a su vez insuficiente, tanto para explicar el acatamiento a las normas (Lo cual requiere no solo incentivos externos de coacción, sino también internos respecto de lo legítimo de dichas normas) cómo la creación de las mismas. Un caso paradigmático y distintivo fue la repercusión de la visión de J. Rawls, quien aportó bases éticas para determinar criterios de justicia distributiva del tipo deontológico y sobre la cual se iniciaron gran número de discusiones, resaltando así la importancia de atender a los sectores menos favorecidos. Sin embargo muchas de estas posturas son criticadas por su rigidez a la hora de resolver conflictos entre principios encontrados, o situaciones novedosas.²⁴

4. SINCRETISMO DEONTO-CONSECUENCIALISTA Y SOBRE LOS CRITERIOS OBJETIVOS, SUBJETIVOS E INTERSUBJETIVOS DEL BIENESTAR

Los avances más interesantes tal vez se están haciendo en intentos de combinar enfoques consecuencialistas con otros del tipo deontológico. Ejemplos de ello son el trabajo del mismo Amartya Sen y el concepto de Capabilities²⁵ o la visión Aristotélica de Virtud como justo medio, propuesta por Irene Van Staveren²⁶. A continuación nos detendremos brevemente en el enfoque de Sen, debido a que además de incluir en su enfoque los criterios enunciados anteriormente, combina las dimensiones objetivas y subjetivas del bienestar, lo que implica un avance dado respecto del enfoque utilitarista el cual es puramente subjetivo y de la alternativa puramente objetiva de evaluar el bienestar mediante el PIB.

4.1. Algunos conceptos claves en el pensamiento de Sen

El enfoque de Sen para superar estas limitaciones anteriormente enunciadas inicia con diferenciar agente de agencia (agency). Agente hace referencia a una visión del sujeto que toma decisiones para maximizar su propia utilidad, la cual es una función del grado de consecución de los fines que contribuyen al propio bienestar. Agencia en cambio es una visión que considera al sujeto como alguien que actúa y trae consigo cambio, sin embargo esa acción no debe estar necesariamente motivada por el propio bienestar, sino que incluye la valoración de diversas cosas que querría que ocurriera, así como la misma capacidad de concebir y alcanzar dichos objetivos. La distinción entre agencia y bienestar no elimina la relación entre estas, pero si amplía las posibilidades de evaluación,

24 Steiner H. (1981), "Liberty and Equality", *Political Studies*, 29.

25 Sen, A. (1985), *Commodities and Capabilities*, North-Holland, Amsterdam.

26 Van Staveren, I (2007), "Beyond Utilitarianism and Deontology: Ethics in Economics", *Review of Political Economy*, Volume 19, Number 1, 21–35.

La importancia del logro de la agencia no recae por completo en el aumento del bienestar que pueda causar de forma indirecta. Por ejemplo si una persona lucha por conseguir la independencia de su país, y cuando lo logra se siente feliz, el logro principal es el de la independencia, y la felicidad es sólo una consecuencia (...), pero el logro no consiste solamente en esa felicidad” (Sen, 1989: 61)

Luego tenemos el concepto de funciones (functionings), que hace referencia a los diferentes “estados” en que el ser humano se puede encontrar y las diferentes cosas que estos “hacen” (being and doing), por ejemplo estar sano, estar educado, estar deprimido, estar bien nutrido y trabajar, viajar, consumir, pensar, etc. Otra idea clave en Sen es la distinción entre libertad positiva y libertad negativa. Libertad positiva es la potencia efectiva de desarrollar una elección, mientras que la libertad negativa es la ausencia de restricciones formales para desarrollar una elección (la visión del liberalismo clásico). Así una persona que muere de hambre en Africa es libre negativamente de comprar alimento ya que ninguna persona ni norma se lo impide, sin embargo positivamente no tiene esa libertad. Esto nos lleva al enfoque clave de Sen que son sus Capabilities que hace referencia al conjunto de funciones alternativas que una persona puede alcanzar, es decir la libertad sustantiva o positiva de elegir entre dichas funciones.

Este marco nos abre de gran parte las posibilidades de evaluar el logro tanto social como individual ya que:

- i) Los sujetos no deben necesariamente y únicamente perseguir su propio interés para mejorar su situación. (Actuar según compromisos o valores, de clase, grupo, o comunitarios también lo haría, independientemente del efecto en el propio bienestar)
- ii) Los sujetos no deben alcanzar sus fines para mejorar su situación. (La simple posibilidad de tener la potencia de elegir, aumenta su libertad positiva, sin necesidad de que la ejerza efectivamente)
- iii) El logro social no se limita a la suma de las utilidades individuales, sino a las capabilities que estos tienen dentro de un entorno. (Una persona que hace ayuno al poder elegir comer estaría en una mejor posición que alguien que sufre hambre a pesar de que su sufrimiento subjetivo por la ausencia de alimento fuera el mismo)
- iv) La valoración ética no se limita a una valoración subjetiva únicamente, sino que se pueden incluir dimensiones objetivas también (Una persona con acceso a la educación, a la salud, a bienestar material y satisfecha subjetivamente, no sería lo mismo que alguien a quien la privación constante de optar por mayores funciones lo hubiese hecho acostumbrarse a dicho estado y se encuentre satisfecho en la misma forma)

4.2 ETICA DE LA LIBERACIÓN Y LA VIDA COMO FUNDAMENTO

Enrique Dussel²⁷ en un contexto de discusiones con K.O. Apel y J. Habermas, reconoce el acierto de A. Sen al lograr combinar exitosamente los aspectos que el denomina

27 Dussel, E. (2001), “Principios éticos y economía (en torno a la posición de Amartya Sen)”, en *Signos Filosóficos*, UAM-Izt., No. 6, junio-diciembre, pp. 133-15.

“material y formal de la ética”, categorías que nos permiten ampliar nuestro vocabulario utilizado hasta el momento (material=Objetivo y formal=Subjetivo) incorporando así los criterios Formales-Intersubjetivos, ampliamente desarrollados por Apel y Habermas aunque muchas veces en detrimento del aspecto material. El acto económico, dice Dussel, presenta una constitución óntica más compleja que los actos comunicativos, políticos o técnicos, cuestión que resulta de gran importancia para comprender la necesidad de combinar los aspectos formales y materiales anteriormente enunciados. Mientras que los actos comunicativos y políticos son eminentemente una Interrelación Humana Práctica (*praxis*) y los actos tecnológicos a su vez son eminentemente una técnica de transformación de la naturaleza (*poiesis*), los actos económicos en cambio son al mismo tiempo *praxis* (Relaciones de Producción, Distribución e Intercambio) y *poiesis* (Producción propiamente dicha, o Transformación material de medios en fines). El criterio anterior sin embargo, el que se encuentra de fondo de toda relación productiva, de todo intercambio, de todo acto económico o de cualquier norma, es la vida humana. La vida misma será entonces condición de posibilidad de cualquier ética económica y será el criterio basal para Dussel. Al mismo tiempo será el punto de encuentro de los principios éticos formales y materiales, no impuestos desde afuera, sino constitutivos del mismo acto. Así la dimensión técnica-material-económica implicará la adecuación correcta y eficiente de medios y fines que permitan asegurar la reproducción de la vida en el largo plazo, mientras que la dimensión ética-material-económica implicará el “deber” de reproducir la vida humana en general. Un acto económico tendrá así pretensión de verdad-práctica ética-tecnológica si cumple con dichos requisitos, por lo que enuncia un fundamento aún más profundo que las capabilities al decir que

El ser humano debe producir, reproducir y desarrollar la vida humana en comunidad en todos sus aspectos o determinaciones, como capacidades de realización de esa vida humana, siempre concretada humanamente en un modo de vida o cultura, que es el horizonte histórico desde donde debe medirse su realización.

Una vez determinadas las condiciones posibilidad de toda ética, sigue analizar que implica “Desarrollar la vida humana en comunidad”, y es aquí donde entra el concepto de intersubjetividad como criterio práctico-formal. El fundamento ontológico del hombre para Dussel es la del “ser cotidiano comprendido dialéctica, existencial y proyectivamente”²⁸ arrojado al mundo como deudor, ya que debe ser un proyecto siempre inacabado con un horizonte de poder-ser que se aleja constantemente a medida que este ad-viene. Este estar arrojado, Ser Ahí como facticidad, en un mundo práctico (comunidad, cultura, tiempo) que le contienen implica a su vez establecer relaciones dentro del mismo. Las relaciones prácticas constitutivas del acto económico serán por ejemplo las de producción (siervo/esclavo; capitalista/obrero) y la de intercambio (Comprado/Vendedor). Las relaciones de producción, fuera de un sistema equivalencial²⁹ no podrán validez de verdad-práctica ética, debido a que no es una relación entre iguales sino que se trata de una relación de subordinación y verticalmente no puede darse una “comunidad argumentativa” en el sentido de la Ética

28 Dussel, E. (2014), *Para una Ética de la Liberación: Tomo I*, Siglo XXI, 1ra Ed. Mexicana, pp. 64

29 Dussel, E. (2014), *16 Tesis de Economía Política*, Segunda Parte: Principios Normativos de la Transición Económica

del Discurso de Apel³⁰. Las relaciones de intercambio podrán en algunos casos ser válidas, “si los afectados pudieron ser participantes simétricos, libres (no forzados) y por medios racionales (por argumentos).”

En cuanto a la evaluación del logro social, la Filosofía de la Liberación tiene como sujeto protagonista al “Otro” de Levinas representado por el “pobre, el excluido y el oprimido”, tanto como clase o grupo, o como nación (periferia). Dussel considera a las mediciones del PNUD de pobreza humana como una buena aproximación a las condiciones materiales de las “formas de vida misma”.

5. COMENTARIOS FINALES

El distanciamiento entre economía y ética más que producto de una decisión arbitraria de los pensadores económicos puede también entenderse como reflejo de una época de crisis del pensamiento ético en general iniciada en el siglo XIX y profundizada en la primera mitad del siglo XX. La pobreza en los criterios utilizados en la actualidad por el pensamiento económico dominante muestran sin embargo un atraso relativo a los nuevos desarrollos éticos, y salvo por escasas excepciones como ser Amartya Sen, el lugar e importancia otorgados a estas cuestiones es limitado. El homo economicus como criterio de motivación individual, y el óptimo de Pareto como criterio de logro social son definitivamente inadecuados para las tareas descriptivas, prescriptivas e incluso predictivas del economista. En el texto se detalla una crítica de sus principales falencias y se presentan rápidamente algunos aportes de Sen que salvan en parte dichas limitaciones. Finalmente se intenta fundamentar de forma más esencial, es decir desde lo constitutivo del ser mismo del hombre y del ser del acto económico, un criterio ético económico desde la perspectiva de la Filosofía de la Liberación. Esto representa tan solo un esbozo, dado que si bien el criterio de la vida-práctica es sólido como fundamento, deja aún abierto muchos cuestionamientos sobre ¿Qué es un acto económico ético?, ¿Cuál es el precio justo?, ¿Qué implica un intercambio equivalente?, ¿Cuándo una distribución es buena?, ¿Qué tipos de relaciones de producción son moralmente correctas?, entre muchas otras interrogantes.

30 K.O.Apel & E. Dussel (2012), *Fundamentación de la ética y filosofía de la liberación*, 1ra reimpresión.

LA EPISTEMOLOGÍA DE DAVID DEUTSCH

Mira, Pablo Javier (IIEP-CIECE-FCE-UBA)

I. INTRODUCCIÓN

David Deutsch (DD) es un físico israelí que vive en Inglaterra y se especializa en teoría cuántica y sus aplicaciones computacionales. Tratando de comprender los laberintos intuitivos de la cuántica, sus investigaciones lo llevaron a racionalizar la filosofía detrás de su trabajo como científico. El resultado de esta exploración fueron dos libros de sumo interés para repensar la epistemología a la luz de los últimos descubrimientos de la física: *The Fabric of Reality* (1997) y *The Beginning of Infinity* (2011)¹.

Las temáticas abordadas por DD exceden largamente la cuestión epistemológica², pero sus fundamentos son siempre filosóficos. En lo que sigue describimos estos fundamentos (sección II) para luego reflexionar brevemente sobre uno de los pocos temas que DD no elaboró: las implicancias de su filosofía para la metodología económica (sección III). La sección IV concluye³.

II. LA FILOSOFIA DE DAVID DEUTSCH

Distinguiremos dos aproximaciones de DD a la epistemología. Una, por la negativa, explicita su rechazo contundente a las filosofías instrumentalistas, reduccionistas, inductivistas y de los paradigmas á la Kuhn. La otra, por la positiva, se ocupa de elevar a la categoría máxima del conocimiento científico a las denominadas *buenas explicaciones*. Finalmente, comentamos sobre el rol que DD le otorga a la deducción y a la matemática en la ciencia⁴.

II.a Instrumentalismo

El instrumentalismo se interesa por predecir resultados de experimentos, esto es, por establecer fórmulas que permitan realizar buenos pronósticos. Para DD, la idea de que la ciencia nos permite entender la realidad subyacente es falaz y presuntuosa. Las intuiciones detrás de una teoría científica solo servirían para representarlas de manera sencilla y fácil de recordar.

¹ DD reflexiona con elocuencia y precisión sobre ciencia (física, astronomía, biología, matemáticas, computación, historia, política y psicología), pero también sobre arte, ética, la vida, la muerte, el futuro, viajes en el tiempo, el infinito, la sustentabilidad ecológica, la belleza, el libre albedrío, los universos paralelos y la realidad virtual, entre otras cuestiones. Ambas obras se cimentan en ideas similares (aunque su segundo libro es más divulgativo que el primero), pero se diferencian en sus aplicaciones.

² Es por ello que este artículo no constituye una reseña. Los *reviews* de su primer libro están dispersos, pero las opiniones sobre su segundo libro puede hallarse en <http://beginningofinfinity.com/reviews>

³ Para evitar confusiones en la lectura, se aclara que la sección II describe las ideas puras de DD. En las secciones III y IV se discuten ideas propias.

⁴ DD ilustra varias cuestiones epistemológicas mediante diálogos imaginarios. En el capítulo 7 de *The Fabric of Reality* el autor ejemplifica sus críticas al inductivismo, y en el capítulo 10 de *The Beginning of Infinity* elabora un diálogo literalmente “socrático” que resume sus ideas sobre filosofía de la ciencia.

DD es un físico que notó cómo, a medida que la ciencia se complejizaba, su disciplina adoptaba acríticamente la filosofía instrumentalista. En física, rendirse al instrumentalismo parece ser la postura natural de los científicos cuando se presentan fenómenos que no parecen tener explicaciones intuitivas satisfactorias. El Nóbel de física Steven Weinberg opinó que lo importante de la teoría de la relatividad general de Einstein era que nos permitía realizar predicciones científicas en variados campos de la física, y que era irrelevante preguntarse si dichas predicciones debían adscribirse a efectos gravitacionales o a la curvatura del espacio.

Con el descubrimiento de la mecánica cuántica, los comportamientos físicos extraños se hicieron mucho más comunes. Y nuevamente la respuesta de la mayoría de los científicos ante ellos fue eludir toda explicación y aplicar un instrumentalismo pragmático⁵. Según DD, la interpretación de Copenhague de estos fenómenos fue desarrollada para evitar la conclusión de que la realidad tiene multiplicidades (varios universos, en opinión del autor). Aquella interpretación postulaba que la interacción entre el observador y la partícula determinaba la existencia y propiedades de esta última, y que las otras “versiones” previas a la observación debían considerarse meras posibilidades no verificadas en la realidad.

DD critica enfáticamente al instrumentalismo, pues considera que su objetivo es demasiado estrecho para el progreso científico: saber más y mejor no puede limitarse a anticipar el futuro. Incluso en las aplicaciones prácticas de la ciencia el poder predictivo es suplementario: un oráculo poco puede decirnos sobre cómo transformar ideas en usos concretos para hacerlas útiles. Comprender la explicación detrás del funcionamiento de una teoría es la manera más fructífera de elaborar nuevas ideas, y sin entenderlo ni siquiera es posible elegir un experimento concreto para confirmarla o refutarla. Si la teoría no funciona en la práctica, por ejemplo, no habría posibilidad de reformularla, y solo nos queda modificar el experimento ineficientemente hasta que alguno funcione. Finalmente, entender una predicción nos permite ceñirla a aspectos más específicos y aplicarla a nuestro entorno de interés⁶.

Desde luego, la predicción es una parte importante del método científico, ya que una predicción fallida puede falsar una teoría. Pero, afirma DD, la enorme mayoría de las teorías se abandonan por sus malas explicaciones, no por sus pronósticos erróneos. La explicación constituye una suerte de filtro previo de razonabilidad que evita la necesidad de testear cualquier disparate. Hay infinitas teorías consistentes con ciertas predicciones, pero solo unas pocas que no resultan absurdas.

II.b Reduccionismo

Otra visión de la naturaleza de la ciencia que DD critica es el reduccionismo, la idea de que la ciencia explica meramente desagregando componentes. El reduccionismo lleva inevitablemente a una jerarquización de las ciencias. La lógica y la matemática constituirían la piedra fundamental. La física proporcionaría una “teoría del todo” mediante la teoría de partículas y del espaciotiempo. La astrofísica y la química constituyen un nivel más general, luego le seguirían las ciencias ingenieriles, y decorarían el análisis las disciplinas sociales. Posiblemente sea esta clasificación

⁵ DD advierte que esta continúa siendo la actitud típica del físico moderno. Hay una frase que resume esta postura y que está dedicada a los que preguntan demasiado en física: “*shut up and calculate!*”

⁶ DD explica que la forma extrema del instrumentalismo es el positivismo lógico, según el cual toda afirmación que no describe ni predice carece de sentido. Y remarca con ironía que si esto fuera cierto, el propio positivismo lógico como disciplina epistemológica no cumpliría con tal postulado.

arbitraria una de las razones por las cual las disciplinas menos “reducibles” se disgustan con esta visión filosófica de la ciencia.

Para DD el reduccionismo es el epifenómeno de la predicción como método científico, y su programa científico es inaplicable. Aun la menor partícula visible a los ojos contiene billones de átomos que interactúan haciendo prácticamente imposible predecir su comportamiento. No hay científico razonable que sostenga que los principios de la biología, la psicología o la economía deban obtenerse de la física. En estos niveles de mayor agregación podemos hacer ciencia porque tenemos la posibilidad de comprender la simplicidad que “emerge” de la complejidad⁷. En la enorme mayoría de las teorías humanas las explicaciones reduccionistas resultan absurdas, y la razón por la que la ciencia les otorga alguna entidad es por su universalidad y profundidad, no por su rol explicativo en los niveles agregados.

II.c. Paradigmas

DD rechaza la historia de las teorías científicas basadas en los paradigmas de Thomas Kuhn. Esta visión parte de la imagen del científico como un joven innovador que lucha contra el *establishment*. La ortodoxia resiste a esta amenaza conservadoramente, y por lo tanto abandonando una a una las virtudes que la llevaron a ser aceptada por sus pares. Sus reacciones más comunes consisten en rechazar sin justificación las ideas novedosas y evitan escuchar a los nuevos críticos. La ortodoxia degrada las violaciones a sus teorías calificándolas de anomalías, errores experimentales o directamente fraude. Mientras tanto, las teorías y los experimentos se fuerzan para que reconfirmen el *statu quo*. El libro de Kuhn *The Structure of Scientific Revolutions* (1996) caracteriza esta situación como un “paradigma”, que se define como el lente teórico-social-psicológico a través del cual sus integrantes explican el mundo.

En la historia de Kuhn, la apertura mental y el pensamiento crítico que supuestamente caracterizan al método científico quedan puestas en duda. El progreso solo se produce gracias al quiebre de la “ciencia normal”, la revolución científica iniciada por la frescura de los jóvenes rebeldes. Presuntamente, los nuevos aires aprovechan la evidencia contraria acumulada y la falta de coherencia de las explicaciones tradicionales. Cuando ganan posiciones sociales relevantes, otros se le unen y finalmente la revolución resulta exitosa. Pero con el tiempo, estos jóvenes brillantes se transforman ineludiblemente en la nueva normalidad, con sus prejuicios y su falta de autocritica. Ellos constituirán el siguiente paradigma.

La descripción tiene un atractivo irresistible⁸. Pero si bien es cierto que la gente (científicos incluidos) tiende a volverse conservadora para sostener su poder, el error de Kuhn es explicar las revoluciones únicamente en términos socio-psicológicos, en lugar de entenderlas en función de su mérito como buenas explicaciones. Esto fuerza a Kuhn a reconocer que no necesariamente existe el progreso científico. Pero para DD sí existe el progreso, y es posible hallar diferencias objetivas a favor de cada nuevo paradigma. Antes, por ejemplo, no podíamos volar y ahora sí, y esto se debe al progreso científico, que es nuestra comprensión de cómo hacerlo.

La historia de la teoría cuántica proporciona un ejemplo espectacular de una sucesión

⁷ Si bien DD rechaza el reduccionismo, considera un error mayor aun la defensa de su contrario, el holismo, que asume que los componentes son irrelevantes, o peor todavía, que son la consecuencia de niveles superiores.

⁸ Los guionistas del espectáculo lo saben bien. La fallida serie “*Genius*” estrenada recientemente por la cadena FOX cuenta la historia de Einstein exactamente en base a este estereotipo.

de paradigmas que no se corresponden con la visión de Kuhn. El descubrimiento de la teoría cuántica fue sin dudas una revolución conceptual como no se conocía desde Galileo. Los nuevos descubrimientos, sin embargo, atrajeron de inmediato a las principales figuras de la física, pese al enorme costo de conocimiento que estos científicos tenían “hundido” en la vieja teoría. Y mientras ocurría la revolución cuántica el propio Einstein, supuesto héroe de la lucha contra la ortodoxia y por aquella época un científico con cierto poder, se retorció por desbaratar las nuevas ideas.

II.d. Inductivismo

El inductivismo proviene de la necesidad de dar un estatus de prueba científica a las afirmaciones que no pueden probarse deductiva o matemáticamente. Según esta filosofía, una teoría se descubriría extrapolando o generalizando los resultados de observaciones sistemáticas. A mayor cantidad de observaciones, mejor justificada estará la teoría.

Para DD el inductivismo es profundamente falso y además adictivo, ya que hay una tendencia natural a aceptarlo como explicación de las teorías científicas. Pero la generalización que propone esta teoría es falaz: nadie acuerda con la teoría del sistema solar solo por haber visto muchos sistemas iguales, lo sabemos porque entendemos la teoría gravitacional (o más precisamente, la relatividad). Además, no es cierto que la repetición de observaciones nos convence de la validez de las teorías: una mala explicación podría no corregirse nunca mediante la mera observación.

En general, las predicciones no se pueden justificar por evidencia observacional, tal como ilustra la historia del pollo de Bertrand Russell⁹. La extrapolación mediante observaciones para conformar nuevas teorías es virtualmente imposible sin un marco explicativo que las aloje.

II.e. Buenas Explicaciones

La teoría de las buenas explicaciones de DD parte de las ideas de Karl Popper, que apoya su teoría de la naturaleza y progreso del conocimiento científico. En la práctica las teorías se testean con experimentos, se evalúan críticamente, requieren explicaciones y se pueden falsar, todos conceptos y criterios defendidos por el propio Popper.

Para Popper la ciencia es un proceso de resolución de problemas, entendidos éstos como un conjunto de ideas inadecuadas que vale la pena mejorar por diversos motivos. Se proponen entonces conjeturas (nuevas teorías o adiciones a las ya existentes), que retienen los méritos de las buenas explicaciones vigentes, pero contribuyen a resolver los nuevos problemas que surgen. Cada conjetura es criticada, y si no sobrevive se abandona. Si la conjetura no es rechazada, habrá progreso científico, y el campo estará listo para la aparición del siguiente problema.

Cuando dos teorías rivales producen predicciones diferentes, los experimentos empíricos contribuyen a resolver la disputa. Por ende, es esencial que las conjeturas contengan experimentos testables, y de ser posible cruciales, para establecer si la teoría ha sido falsada definitivamente. Las teorías no testables no son científicas porque tienen una menor capacidad explicativa que las que sí lo son. Por eso las

⁹ Un pollo bien alimentado durante meses está lejos de prever que su pronto destino será ser sacrificado el Día de Acción de Gracias. DD señala que si millones de pollos experimentaran lo mismo, esto justificaría inductivamente la conclusión de que la inducción no puede justificar ninguna conclusión.

teorías capaces de dar explicaciones más detalladas suelen ser preferidas a las que no las dan.

DD expande la idea de Popper y propone que el progreso tanto teórico como práctico resulta de una única actividad humana: la búsqueda de buenas explicaciones. Una propiedad fundamental de las buenas explicaciones (que las distingue de las meras explicaciones), es que son difíciles de modificar, en el sentido que cambiar sus detalles arruinaría la explicación completa. Las explicaciones falsadas por nuevas observaciones o experimentos no son buenas porque el problema requiere de nuevas teorías.

II.f. Matemáticas y Progreso Científico

Según DD, un aspecto de especial interés en la filosofía de las buenas explicaciones es el rol de la matemática y de la deducción en general en el progreso científico. Presuntamente, la lógica y la matemática debían constituirse en el método imparcial e infalible para resolver disputas. Pero el propio estudio de la lógica reveló que esta forma de descubrimiento de verdades era muy limitada. Las conclusiones de una deducción no son más seguras que sus supuestos, y lo único que puede probar la lógica sin recurrir a supuestos son tautologías. Para DD, la idea de que el conocimiento científico viene un escalón después de la “certidumbre” matemática es un mito.

Para el autor, la aplicación pura de la lógica o de las matemáticas no ha contribuido a resolver las cuestiones sustantivas de la ciencia. La sensación de que así es proviene en realidad de una confusión entre dos dimensiones de la matemática. Mientras que los *métodos* de la matemática son falibles, la *materia de estudio* de la matemática es acerca de verdades absolutamente necesarias. Pero esto no significa que nuestro conocimiento de estas verdades necesarias le confieran verdad a sus conclusiones (de hecho, la matemática también estudia paradojas y falsedades). Consistente con su tesis sobre las buenas explicaciones, para DD el objetivo de esta disciplina no es la verdad matemática sino la *explicación* matemática.

La razón por la cual la matemática llega a conclusiones aceptadas por milenios descansa en el hecho de que cierto conocimiento del mundo físico es también incontrovertible. Cuando entendemos el mundo físico, también entendemos las propiedades comunes entre los objetos físicos y sus símbolos abstractos. Es así que podemos asociar, por ejemplo, la observación de dos manzanas (parecidas pero no iguales), con el símbolo “2”. Las pruebas matemáticas dependen de reglas de validación que consideramos “suficientes”, y estas reglas dependen a su vez del comportamiento que rige a la realidad física.

III. APLICACIONES A LA EPISTEMOLOGIA DE LA ECONOMÍA

Sea por desconocimiento o por considerarlo irrelevante, uno de los ámbitos menos visitados por Deutsch es la esfera económica. Pero eso no significa que sus ideas no tengan potenciales aplicaciones, al menos sobre la epistemología de la economía. A continuación discutimos brevemente algunas de ellas.

III.a. Instrumentalismo

Pese a los avances en la epistemología de la disciplina, la filosofía del economista promedio sigue siendo la de Friedman (1953). Para el economista no versado en filosofía del conocimiento, el instrumentalismo funciona como una suerte de

“argumento epistemológico de última instancia”. Se suele invocar cuando se quieren rechazar las críticas sobre el insuficiente realismo de los supuestos, y tiende a ser una posición que se adopta por omisión más que por convencimiento.

Pese a los esfuerzos de Maki (2009) por transformar la epistemología de Friedman en una versión del realismo, hay pocas dudas de que su espíritu era instrumentalista (Mariyani-Squire: 2017). El énfasis en la predicción y la insuficiente preocupación por la evaluación de los supuestos de los modelos económicos delatan esta predilección. En opinión de Boland (1979: 509) el trabajo de Friedman no solo expresa la filosofía instrumentalista, sino que la propia forma en que lo aplica a la economía es, a su vez instrumentalista¹⁰.

Si el progreso científico depende de las buenas explicaciones, el instrumentalismo metodológico, que se centra en las predicciones, no parece ser la estrategia más adecuada para conseguirlo.

La tendencia de la teoría económica a eludir las explicaciones de los procesos y a centrarse en los “puntos de equilibrio” es un primer síntoma de una adopción apresurada de lo que se cree son los principios científicos aceptables de las ciencias duras. Se espera que al saltar pasos y eludir explicaciones intuitivas la economía se parezca más a la física y se aleje de las ciencias sociales. Pero si DD está en lo cierto, la razón del progreso de las ciencias básicas es diferente. Describir las explicaciones intuitivas y explicitar los mecanismos de transmisión significa poder elaborar mejores teorías, y también identificar nuevas y mejores instancias de verificación lógica y empírica.

En el extremo, el instrumentalismo puro aplicado a la economía nos lleva a situaciones extravagantes. Como regla general, no es posible elegir entre teorías porque la cantidad de hipótesis consistentes con las predicciones observadas es literalmente infinita. En la política económica, el instrumentalismo nos entumece, porque al no comprender las razones de la aplicación de una medida no podemos progresar aplicando mecanismos de prueba y error. En cuanto a la teoría, en un marco instrumentalista el concepto de expectativas racionales carecería de sentido, porque si solo importan las predicciones nadie puede entender el “verdadero modelo de funcionamiento de la economía”. El instrumentalismo vacía los conceptos de contenido, suprimiendo las explicaciones de los modelos a cambio de su utilidad deductiva.

III.b. Deduccionismo

Otro vicio común en la profesión es el uso de matemáticas exageradamente abtrusas en los modelos económicos¹¹. Es evidente que el uso de la deducción matemática está plagado de virtudes como la claridad, la consistencia, la capacidad de evaluación deductiva directa, la posibilidad de construir nuevos modelos o casos particulares a partir de una estructura bien definida, y la comparación con un punto de referencia o *benchmark*. Pero también debemos considerar sus potenciales costos: la comprensión limitada a un grupo, el uso de supuestos implícitos no identificables, el “efecto fascinación” que provoca el uso de símbolos en lugar del lenguaje común, la insuficiente comprensión de los políticos y de la sociedad de las políticas y de los

¹⁰ En su artículo, Friedman refiere permanentemente a que su filosofía es útil “para nuestros fines próximos”.

¹¹ Para una advertencia sobre los abusos en la interpretación de las deducciones en la teoría económica, ver Mira (2016).

diagnósticos, y la eventual dificultad de transformar los argumentos en su versión lógico-formal.

Si DD tiene razón, la mayor contrariedad de una utilización exagerada de las matemáticas es que, finalmente, éstas no contribuirían casi nunca a elaborar buenas explicaciones, y por lo tanto al progreso científico. Que un físico reconozca el papel limitado de la deducción formal para saldar discusiones teóricas es una amarga ironía para una profesión que históricamente ha exhibido “envidia” respecto de esta disciplina (Mira, 2012).

III.c. Decisiones Racionales

La teoría económica tradicional concibe el proceso de toma de decisiones de acuerdo a una fórmula fija. Existe un conjunto de opciones conocidas e invariables y, dado un ordenamiento consistente atravesado por una función de utilidad, el individuo decide. Pero este procedimiento mecánico solo ocurre una vez que el individuo resolvió la parte más importante del proceso decisorio: su componente creativo. La toma de decisiones es un proceso de resolución de un problema que requiere inspiración, fase durante la cual las opciones son flexibles, se crean, se abandonan y se modifican. Así como en ciencia el progreso racional proviene de las buenas explicaciones, una decisión racional no puede consistir en ponderar evidencias, sino en explicarlas. En un sentido plenamente popperiano, la elección es un tipo de conjetura sujeta a críticas, no un proceso automatizado. En una decisión las alternativas son evaluadas críticamente, no sopesadas matemáticamente, y el problema no es encontrar una solución máxima, sino intentar crear una buena explicación para tomar la decisión final. Una vez encontrada esta explicación, el resto de las alternativas dejan de ser relevantes.

Por ejemplo, la determinación subjetiva del precio que estamos dispuestos a pagar por un inmueble requiere identificar creativamente nuestras prioridades y nuestras limitaciones presupuestarias para un período determinado (que también debemos definir). En el medio de estas reflexiones, aparecen nuevas opciones y posibilidades (comprar a crédito, pedir dinero prestado a la familia, proponer un trato especial al vendedor, etcétera). Durante el proceso de decisión no es posible asignar probabilidades o pesos a distintas alternativas sin haber resuelto antes el problema de cómo identificarlas, cómo nos afectarán y qué criterios de maximización usaremos. Los consumidores verdaderamente racionales deciden cuando han creado una buena explicación de por qué deben consumir ese bien.

En este sentido, la aparente irracionalidad de los individuos no es más que una mala definición de lo que debe ser la racionalidad. La racionalidad (científica) requiere de buenas explicaciones, y las buenas explicaciones requieren de creatividad, de prueba y error, y de evaluación crítica interna y externa.

III.d. Creatividad y Progreso Económico

Si el progreso es creatividad, la economía debería esforzarse en comprender mejor la relación entre los incentivos económicos y la creatividad. Para la teoría económica la creatividad embebida en la tecnología aplicada ocupa un lugar preponderante en las fuentes del crecimiento de largo plazo, y sin embargo la profesión no se ha especializado demasiado en la relación entre creatividad y economía.

Esta no es una visión moderna. Schumpeter fue quien concibió la teoría de la “destrucción creativa” (1954), y a partir de ella se han desarrollado numerosos modelos económicos “evolutivos”. Pero los procesos creativos (base de las buenas explicaciones) suelen incluirse en muchos modelos como *shocks* exógenos. Lo

principal, por tanto, queda sin explicar.

IV. CONCLUSIÓN

David Deutsch ha realizado un aporte sensible a la filosofía de la ciencia en general y de la física en particular, básicamente porque sus ideas provienen de un conocimiento profundo de los últimos desarrollos científicos. Convincentemente, DD rechaza las epistemologías empiristas, positivistas, instrumentalistas, inductivistas, y los paradigmas de Kuhn. Rescata en cambio a Popper y el poder de las buenas explicaciones para el progreso científico (y de la humanidad).

La teoría económica debería tomar nota de estas ideas, siendo que su epistemología ha estado influenciada por la metodología científica de la física, en especial teniendo en cuenta que esta interpretación ha sido apresurada, adoptando las mismas falacias que DD, con éxito, se ha empeñado en criticar.

REFERENCIAS

- Boland, L. A. (1979). "A critique of Friedman's critics". *Journal of Economic Literature*, 17, 503–522.
- Deutsch, D. (1997). *The Fabric of Reality*. Penguin Books.
- _____(2011). *The Beginning of Infinity: Explanations That Transform the World*. Penguin Books.
- Friedman, M. (1953). "The Methodology of Positive Economics". In: *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, pp. 3-16, 30-43.
- Kuhn, T. S. (1996). *The structure of scientific revolutions*. University of Chicago Press.
- Mäki, U. (2009). "Unrealistic assumptions and unnecessary confusions: Rereading and rewriting F53 as a realist statement". En: U. Mäki (Ed.), *The methodology of positive economics: Reflections on the Milton Friedman legacy*, (pp. 90–116). Cambridge University Press.
- Mariyani-Squire, E. (2017). "Critical reflections on a realist interpretation of Friedman's 'Methodology of Positive Economics'". *Journal of Economic Methodology*, 24:1, 69-89,
- Mira, P. (2012). "Envidia de la Economía a la Física: Aspectos Epistemológicos". *Jornadas de Epistemología*, CIECE-UBA.
- _____"Interpretaciones Precisas de Aspectos Deductivos". *Jornadas de Epistemología*, CIECE-UBA
- Schumpeter, J. (1954). *History of Economic Analysis*. George Allen and Unwin.

SALARIOS MÍNIMOS Y EMPLEO: UN EXPERIMENTO EPISTEMOLÓGICO “NATURAL”

Mira, Pablo Javier (IIEP – CIECE-FCE-UBA)

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos años muchos economistas americanos emprendieron tenazmente el estudio del impacto de las subas del salario mínimo (SM) sobre el empleo. La teoría y la investigación empírica acerca de esta relación tienen al menos un siglo, pero recientemente la cantidad de investigaciones tuvo un aumento exponencial, influenciada por la propagación de medidas de aumento del SM destinadas a mitigar el impacto de la crisis de 2009 sobre la desigualdad. Algunas investigaciones fueron encargadas por las propias autoridades a cargo de la decisión, aunque otros trabajos responden a la pura necesidad de dar una respuesta académica a esta pregunta tan atractiva.

La proliferación de investigaciones sobre este aspecto concreto de la política económica constituye una oportunidad para evaluar el “estado del arte” de la epistemología de la profesión, tanto en sus aspectos descriptivos como normativos, y tal es el objetivo de este artículo. El debate registra algunas prácticas perniciosas y también unos pocos aspectos epistemológicos saludables, pero la conclusión más importante es que las circunstancias que rodean esta discusión no responden a los cánones metodológicos de la disciplina proclamados por Milton Friedman en su artículo de 1953.

En la sección siguiente describimos los aspectos teóricos de la polémica, y en la sección 3 discutimos su dimensión empírica. La sección 4 extrae las enseñanzas de epistemología económica a partir de este particular “experimento natural”. La sección 5 presenta unas breves reflexiones adicionales.

2. EL DEBATE TEÓRICO EN PERSPECTIVA

La preocupación de los economistas por los efectos de los salarios mínimos (SMs) en Estados Unidos data de casi un siglo, y su evaluación empírica ha estado asociada a la implementación de estas políticas. El punto de partida fue la adopción de una ley de SM para mujeres en Oregon en 1913, que pronto otros Estados emularon. Diez años después la Corte Suprema declaró inconstitucional la medida, pero el *New Deal* logró restablecerla, esta vez a nivel federal, y en la actualidad es posible definir SMs en los tres niveles jurisdiccionales¹. Aun cuando la investigación empírica fue más o menos continua desde aquella época, los estudios se multiplicaron en los tiempos recientes como consecuencia de la decisión de las autoridades de mitigar las consecuencias

¹ Curiosamente, o no tanto, tras infinidad de ajustes el salario mínimo promedio en EEUU en términos reales de 2008 era el mismo que 60 años antes. En el medio el SM tocó un máximo 60% superior al de 2008, y se mantuvo allí hasta principios de los 80s, cuando empezó a caer sostenidamente.

distributivas de la “Gran Recesión”².

En cien años se vivieron consensos y desencuentros teóricos sobre el impacto de la medida. En la posguerra, la confrontación tenía como protagonistas a marginalistas y keynesianos. George Stigler (1946) afirmaba que, casos especiales aparte, la teoría neoclásica daba la respuesta correcta, por lo que los SMs reducían el empleo. Su oponente era Richard Lester (1946), quien sostenía que el modelo competitivo era erróneo y que el aumento del SM expandiría la demanda agregada, y con ella la demanda de trabajo³. Pese a los esfuerzos keynesianos, la posición neoclásica fue ganando lugar, y el consenso se formalizó en 1981 con la aparición de un estudio de la Comisión de Estudios del Salario Mínimo, que concluía que un aumento del 10% del SM reducía el empleo juvenil entre 1% y 3%, mientras que los efectos sobre el empleo adulto eran indistinguibles de cero.

Aun cuando la controversia se concentró en la evaluación empírica, los esquemas teóricos debieron ser rescatados y revisados para proveer un marco analítico consistente. Para comenzar, repasemos brevemente la historia neoclásica de libro de texto. En un mercado de trabajo competitivo el salario debería situarse en un nivel de equilibrio, de modo que cualquier incremento arbitrario del salario debería traer como consecuencia una menor demanda de trabajo por parte de las firmas. El impacto sobre el desempleo sería mayor debido a que nuevos trabajadores se verían atraídos al mercado por los mejores salarios.

Las circunstancias concretas que caracterizaron cada medida obligaron a modificar las especificaciones del modelo neoclásico básico. Pronto las complejidades teóricas fueron creciendo, y condicionaron el impacto del ajuste del SM a una multiplicidad de factores⁴. En general, las extensiones apoyan la predicción neoclásica original solamente para el caso de los trabajadores afectados, esto es, para los menos calificados y para los más jóvenes. En el empleo agregado, la teoría no está en condiciones de predecir un resultado concreto.

Entre las alternativas al modelo *mainstream*, la más cercana a la versión neoclásica es el modelo de monopsonio, donde una firma tiene suficiente poder como para determinar el salario de sus trabajadores. La predicción típica en este marco es que una suba del SM incrementa el empleo. Los modelos de “salario de eficiencia” desarrollados por la corriente nuevo-keynesiana también suelen predecir efectos positivos. Finalmente, los modelos de búsqueda tienen predicciones mixtas, que varían de acuerdo la esquematización detrás de cada aproximación analítica.

De esta multiplicidad de modelos la conclusión inevitable es que, pese a los esfuerzos realizados, la teoría no ha logrado determinar más allá de toda duda razonable cuál es el impacto sobre el empleo de una suba del SM, fuera de la seguridad de los efectos específicos sobre la franja trabajadora afectada directamente. Esta conclusión en cierto modo menoscaba la efectividad de estas hipótesis como leyes con poder explicativo amplio.

² En los últimos años, 29 Estados y Washington DC propusieron aumentos por encima del mínimo establecido por el Gobierno Federal.

³ Aquella discusión tuvo una arista epistemológica, pues Lester señalaba que la teoría neoclásica, correcta en bajo competencia perfecta, fallaba en el contexto del mercado de trabajo porque descansaba en supuestos erróneos acerca de cómo deciden los empresarios en la realidad.

⁴ Por ejemplo, hay modelos de dos sectores (uno afectado por la medida y otro no), con efectos cruzados sobre la relocalización del empleo, donde las predicciones tradicionales subsisten, pero los efectos sobre el desempleo se vuelven dudosos. Otros modelos diferencian por tipo de empleo, donde el impacto final depende de su productividad relativa. Otras versiones aclaran que debe diferenciarse entre empleo y horas trabajadas, porque es posible que la reacción de las firmas afecte las segundas pero no al primero.

3. EL DEBATE EMPÍRICO EN PERSPECTIVA

La teoría de mayor consenso parece afirmar que la suba del SM, si tiene algún efecto, es el de afectar el empleo de los menos calificados⁵. Pero el resultado final no proviene de la teoría sino de la práctica. Los estudios realizados⁶ arrojan una amplia disparidad de resultados, tanto en el signo del efecto como en su magnitud. En algunos de ellos la suba del SM reduce el empleo, en otros lo incrementa, y en la gran mayoría es efecto es nulo.

Uno de los primeros meta-estudios fue el de Card y Krueger (1995), quienes tras evaluar 15 estudios no encontraron ningún efecto. En 2009, Doucouliagos y Stanley corrigieron errores metodológicos presentes en aquel artículo y evaluaron 64 estudios (39 de los cuales referían a trabajadores jóvenes) que contenían casi 1500 estimaciones de la elasticidad-SM del empleo. Los resultados no se alteraron demasiado, y los autores concluyeron que los impactos eran mínimos, o cero. En 2014, Belman y Wolfson analizaron 70 trabajos con algo más de 400 estimaciones, y resolvieron que los efectos eran demasiado pequeños como para ser estadísticamente detectables.

Pero por supuesto, cantidad no es calidad, y podría replicarse que muchos de estos trabajos no utilizaron las técnicas estadísticas adecuadas. Dube, Lester y Reich (2007), aplicaron métodos de frontera y compararon dos condados cercanos, que se parecen en todo menos en el nivel del SM, que difirió en ambos durante 26 años. Tampoco observan ninguno de los efectos esperados. Explorando los efectos específicos sobre el empleo juvenil, Allegretto, Dube y Reich (2011) concluyen en el mismo sentido: los efectos son nulos, o incluso levemente positivos.

En casi todos los casos mencionados, un resultado sistemático es que dado que el empleo no se reduce, la suba del salario mínimo induce un aumento de los ingresos de los trabajadores apuntados por la política.

Del otro lado de la evidencia, Neumark y Wascher (2006, 2008) se han convertido en los principales responsables en demostrar la validez de la teoría neoclásica tradicional. En un recorrido amplio (pero que no es estrictamente un meta-estudio), los autores seleccionan los 33 trabajos que consideran metodológicamente más creíbles, y concluyen que el SM reduce no ambiguamente el empleo de los trabajadores de bajos salarios⁷.

Es importante remarcar que en Estados Unidos los efectos sobre el empleo de las subas de los SM no son determinantes. Las estimaciones más pesimistas implican cambios en el empleo ínfimos comparados con las fluctuaciones observadas durante un ciclo normal, y se vuelven completamente irrelevantes ante las oscilaciones que trajo consigo la crisis de 2009. En cambio, estas políticas pueden ser muy relevantes en economías poco desarrolladas, donde una mayor proporción de los trabajadores

⁵ Que no es lo mismo que decir que la ley los castiga, ya que el efecto neto dependerá finalmente de contrastar la suba del salario contra la baja de ingresos por el menor empleo. Lo que es indudable es que la medida redistribuye ingresos dentro de la franja afectada.

⁶ Por falta de espacio, no listamos aquí la mayoría de los trabajos empíricos realizados. Nos limitamos a comentar los *surveys* con meta-estudios y los trabajos técnicamente más sólidos.

⁷ El estado actual del debate (año 2017) refleja desacuerdos por ahora insalvables en torno a aspectos metodológicos de elevada sofisticación técnica.

ganan el salario mínimo, y la capacidad de *enforcement* de la medida es mucho más limitada.

4. LA EPISTEMOLOGIA TRAS LA CONTROVERSIA

La variedad de matices en torno a este debate constituye una oportunidad natural para ejercitar una caracterización epistemológica de la economía. La discusión reveló algunos aspectos no deseables de la metodología económica y otros que son favorables. Pero nuestra conclusión principal es que lo sucedido parece distanciarse de los enfoques que predominan en los libros de texto y en Friedman (1953). No afirmamos aquí que la disputa no haya llevado a buen puerto, sino simplemente que su desarrollo reafirma que la metodología sigue presentando propiedades que son naturales en las ciencias sociales. Es el interés en presentar a la economía como “ciencia dura” lo que quedó evidenciado, una vez más, como una suma de mitos que no vale la pena continuar sosteniendo.

4.1 *Mainstream* como *benchmark*

Los resultados de las investigaciones han sido mayoritariamente contrarios a lo que espera el modelo tradicional, lo que apunta a cuestionar el liderazgo teórico de la *mainstream* como opción por *default*. Tampoco es claro que la versión neoclásica deba en estos temas ser considerada como *benchmark* o punto de partida teórico normativamente superior, siendo que sus predicciones respecto del bienestar no han sido verificadas.

Y sin embargo, la teoría sobre el mercado de trabajo se sigue enseñando en las aulas con la misma convicción, refrendada usualmente como una muestra de sentido común. La validación, por supuesto, está lejos de gozar de la misma contundencia, pero hay una resistencia para modificar la hipótesis nula. Es posible que la teoría se preserve para resguardar el edificio más general del mercado de trabajo neoclásico. Pero la evaluación de los efectos de los SMs sobre el empleo constituye una instancia de validación legítima de esta teoría más general⁸. Un problema adicional es que, si bien existen muchos modelos que modifican la versión neoclásica original del mercado de trabajo, persiste en la profesión la tendencia a utilizar acríticamente esta versión en estructuras más agregadas, dando la falsa sensación de consenso sobre este componente particular.

4.2. Falsación

La dinámica discursiva y técnica observada durante el debate deja semihuérfana la idea de en economía sea factible aplicar la falsación en sentido de Popper. Ninguno de los estudios recorridos se constituyó en un experimento consensuado para falsar una teoría o parte de ella, y mucho menos para acometer un “experimento crucial” para una refutación definitiva.

Pese a que la falsación no ha ocupado un lugar preponderante, algunas teorías que podrían contribuir a explicar los resultados contraintuitivos no han sido consideradas. Este fue el destino de la versión propuesta originalmente por Richard Lester que consideraba el impacto de las subas de los SM sobre la demanda agregada, tesis considerada incongruente por atentar contra el supuesto de racionalidad empresarial.

⁸ Otra instancia son los efectos de las rebajas de los impuestos al trabajo sobre la demanda de empleo, que también han probado ser elusivos (ver por ejemplo, Galiani et. al.: 2010).

El desarrollo posterior de hipótesis que entrelazan los mercados de trabajo con el de bienes (de mayor contenido analítico), tampoco fue considerado en la evaluación, sobre todo por los contendientes ocupados por defender la perspectiva neoclásica⁹. La negación de visiones “demasiado” alternativas es sutil, pero real.

4.3. Ideología

Los cambios de opinión ante nueva evidencia constituyen la esencia del método científico. El debate mostró muy poco de esto. Al contrario, el estado de situación indica que hay bajos costos en propiciar una defensa de las percepciones preexistentes manteniendo una actitud presuntamente científica¹⁰. En una ciencia saludable, la creciente evidencia en contrario debería acorrallar progresivamente las explicaciones basadas en prejuicios, hasta su desaparición de los ámbitos científicos. Pero en economía es relativamente sencillo concebir alternativas para sostener una posición predeterminada. Lejos de necesitar falsear información (opción que, de utilizarse, puede además pasar inadvertida), la infinidad de metodologías existentes, la posibilidad de elegir periodizaciones particulares, y la alternativa de aplicar la teoría a nuevos casos abren un abanico de oportunidades amplísimo para sostener ideas preconcebidas¹¹. Y si todo esto falla, se puede apelar a los argumentos contrafácticos, según los cuales si bien el experimento de política X produjo el resultado Y, con la política Z el efecto hubiera sido mucho más intenso¹².

Lo sucedido ha reafirmado la sensación general de que en economía no es común observar cambios de posición apreciables a partir de la aparición de nueva evidencia. En otras ciencias, no respetar el dictamen empírico resulta costoso, pero en economía proceder de esta manera parece mucho menos riesgoso.

4.4. El rol de los supuestos

Contrastar teorías y políticas económicas es en la práctica una tarea difícil, porque los argumentos descansan en axiomas de dudoso cumplimiento. En el caso del mercado de trabajo, se asume plena competencia, perfecta información, homogeneidad de la fuerza de trabajo, equivalencia en los poderes de negociación, ausencia de costos de entrada y salida del mercado, inexistencia de aprendizaje en el trabajo, etcétera.

Pese a la activa revisión teórica que propició el debate, reemplazando supuestos y proponiendo otros, se percibe un esfuerzo insuficiente para evaluar empíricamente los supuestos cruciales, aquellos sin los cuales la teoría principal se desmorona. Es cierto que el testeo de supuestos puede ser problemático o costoso, pero tampoco se advierte un interés concreto en revisar evidencia indirecta sobre ellos proveniente de

⁹ Por ejemplo, los modelos de coordinación (Leijonhufvud: 1981) predicen que si la economía está en desequilibrio, un aumento inducido de la demanda agregada podría reestablecer la desconexión. El problema de coordinación es que las firmas que carecen de demanda no emplean. Y los trabajadores están dispuestos a gastar siempre y cuando... alguien los emplee. Esta ausencia de coordinación se resuelve cuando las firmas perciben una demanda fortalecida, y es por esta vía que la suba de los SMs contribuiría a este objetivo.

¹⁰ Un caso paradigmático es el de George Borjas (ver por ejemplo, 1995) en la controversia sobre los costos de la inmigración. Considerado por sus pares un académico que fuerza sus resultados para que concuerden con sus objetivos políticos. Otro ejemplo infame refiere a los efectos sobre la inseguridad de la portación de armas en los Estados Unidos, donde hay evidencia disponible “para todos los gustos”.

¹¹ Una afirmación común en econometría es que es posible “torturar los datos hasta que confiesen”.

¹² Reseño un caso personal particularmente enojoso. Discutía yo sobre los límites del mercado a partir del ejemplo de Corea del Sur y su determinante planificación estatal sobre el crecimiento. Mi contendiente me remitió entonces a una “literatura” que presuntamente probaba contrafácticamente que, si no hubiese habido tal planificación, la economía coreana hubiese crecido mucho más aun.

otras disciplinas. Otra posibilidad es que persista en la profesión la postura metodológica de que en economía los supuestos no son importantes, o de que no deben testarse. En la novela interminable de los SMs y el empleo, sortear la evaluación de los supuestos no parece haber contribuido demasiado, aunque es una alternativa a considerar para arribar a resultados más generales.

4.5. Derivaciones provechosas

Dejamos para el final las buenas noticias. Como regla general, desplegar los intercambios académicos, por limitados y dogmáticos que parezcan, difícilmente dejen secuelas puramente negativas. Nunca el no-debate mejora el debate. En esta vena, se perciben algunas ventajas concretas de la controversia en marcha.

Primero, pese a que ninguna de las partes se ha declarado “ganadora”, ambas se inclinaron al desarrollo de técnicas econométricas y estadísticas más precisas. De este modo, la controversia operó incentivando indirectamente mejores mediciones, dando la oportunidad a que otros ámbitos de investigación utilicen las nuevas metodologías.

Segundo, la evidencia mixta parece haber moderado la visión de los economistas sobre esta temática. En 1978 una encuesta revelaba que el 90% de los principales economistas americanos de la época acordaban con la frase “el SM incrementa el desempleo entre trabajadores jóvenes y de baja capacitación” (Kearl *et.al.*: 1979). En una encuesta más reciente (Whaples: 2006), solo la mitad de los economistas consideraba que el salario mínimo debía ser eliminado, y el 30% consideraba que debía incrementarse. En febrero de 2013 una encuesta del *Booth School of Business* de la Universidad de Chicago revelaba que 3 de cada 4 economistas creían que los beneficios de aumentar el salario mínimo e indexarlo por la inflación superaba todos los potenciales costos involucrados.

Tercero, pese a algunas complejidades, el tema logró alcanzar al público general a través de los medios, y permitió nuevos intercambios en diferentes ámbitos. Sin duda ayudó que tantos Estados de la Unión hayan propuesto ajustes en el SM, y también que los fundamentos teóricos de la discusión no fueran demasiado técnicos. Pero también hay que reconocer que muchas instituciones científicas tradujeron con éxito los argumentos a términos comprensibles para el público interesado.

5. REFLEXIONES FINALES

El sueño idílico de que la economía converge hacia las ciencias duras se ve interrumpido cada vez que nos pellizcan las controversias sobre tópicos concretos y reales. La ideología y los prejuicios siguen a la orden del día, y continúan lesionando los principios científicos de la profesión. En lugar de continuar manifestando hipócritamente una pulcritud disciplinaria objetiva inexistente, quizás debiéramos acostumbrarnos a este estado de cosas, reconociendo que las aproximaciones a la verdad en economía son parciales, lentas, y están teñidas de intereses, algunos explícitos y otros no.

El potencial impacto del SM sobre el empleo refiere a una política económica concreta, y su comprensión contribuye a mejorar las decisiones futuras. Pero debemos tener en mente que se trata de una política específica, analizada en mercados específicos, y con un impacto relevante en países específicos (los menos desarrollados). La investigación sobre el SM es extensa y sofisticada, pese a lo cual los resultados no son contundentes. Este es un llamado de atención a la hora de evaluar temas mucho más trascendentales, como la relación entre estructura productiva y desarrollo, o el impacto de la globalización sobre la distribución del ingreso. Lo esperable es que la

profesión no logre conocer fehacientemente las respuestas a este tipo de interrogantes durante mucho tiempo.

Es obvio que no todas las decisiones de política pueden ser evaluadas científicamente antes de ser puestas en marcha. En muchos casos, todo lo que se necesita es la aprobación de un economista famoso que comparte la ideología del *policy-maker*. La enseñanza es que debemos mantener una actitud crítica de las acciones de política, de sus limitaciones, de sus potenciales efectos, y de las razones específicas que pueden hacer que sea exitosa o que fracase. De más está decir que cuanto más supuestos tenga la teoría que sostiene la política, más dudas de que funcione como se espera. Una actitud cauta que considere diversas perspectivas es buena consejera.

Un punto final refiere al impacto de estos debates sobre la discusión pública. Hemos dicho que los economistas académicos moderaron su posición a la vista de los nuevos datos. Pero ante una audiencia, no es raro escuchar economistas que ignoran la evidencia disponible. Lejos de reconocer la ambigüedad en el estado del arte, varios economistas *mainstream* continúan argumentando basados en la versión de libro de texto. Y si el público se muestra favorable a la medida, estos sofistas los acusan de desconocer la teoría básica, que presuntamente saldó la discusión hace 100 años, y de caer en la falacia populista del político de turno¹³. Algunos economistas inescrupulosos, mientras tanto, elegirán seleccionar los resultados negativos para declarar la total ineptitud de la teoría neoclásica para explicar cualquier fenómeno, y para promover linealmente políticas activas exageradas o insustentables.

REFERENCIAS

- Allegretto, S., Arindrajit, D y M. Reich (2011). "Do Minimum Wages Really Reduce Teen Employment? Accounting for Heterogeneity and Selectivity in State Panel Data". *Industrial Relations*, vol. 50, no. 2, pp. 205-240.
- Belman, D. y P. Wolfson (2014). *What Does the Minimum Wage Do?* Upjohn Institute Press.
- Borjas, G. (1995). "The Economic Benefits from Immigration". *Journal of Economic Perspectives*, Volume 9, Number 2, pp 3-22.
- Card, D. y A. Krueger (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage.* Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Cruces, G., Galiani, S. y S. Kidyba (2010). "Payroll taxes, wages and employment: Identification through policy changes"- *Labour Economics, Elsevier*, vol. 17(4), pp 743-749.
- Doucouliafos, H. y T. Stanley (2009). "Publication Selection Bias in Minimum-Wage Research? A Meta-Regression Analysis". *British Journal of Industrial Relations*, vol. 47, no. 2, pp. 406-428.
- Dube, A., Lester W. y M. Reich (2007). "Minimum Wage Effects Across State Borders: Estimates Using Contiguous Counties." *Institute for Research on Labor and Employment*, University of California, Berkeley.
- Friedman, M. (1953). "The Methodology of Positive Economics". In *Essays in Positive Economics*. University of Chicago Press, pp. 3-16, 30-43.
- Kearl, J., Pope, C., Whiting, G. y L. Wimmer (1979). "A Confusion of Economists?" *The American Economic Review* Vol. 69, No. 2, *Papers and Proceedings of the Ninety-First Annual Meeting of the American Economic Association*, pp. 28-37.

¹³ Si las subas en SM fueran tan nocivas como muchos economistas quieren hacer ver, los directamente involucrados deberían oponerse ferozmente a ellas.

- Leijonhufvud, A. (1981). *Information and Coordination: Essays in Macroeconomic Theory*. New York, Oxford University Press.
- Lester, R. (1946). "Shortcomings of Marginal Analysis for Wage-Employment Problems". *American Economic Review* 36, no. 1: 63–82.
- Neumark, D. y W. Wascher (2006). "Minimum wages and employment: a review of evidence from the new minimum wage research". NBER.
- Neumark, D. y W. Wascher (2008). *Minimum wages*. MIT Press.
- Stigler, G. (1946). "The Economics of Minimum Wage Legislation". *American Economic Review*, Vol. 36, No. 3 (Jun., 1946), pp. 358-365.
- Whaples, Robert. 2006. "Do Economists Agree on Anything? Yes!". *Economists' Voice* 3, no. 9 (November), article 6, Review 36, no. 3, 358–365.

EL TIEMPO PERDIDO: DINÁMICA Y DECISIONES INTERTEMPORALES EN LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO¹

Rojas, Mara Leticia (IIESS-CONICET-UNS)

Cada período de tiempo finito apunta más allá de sí mismo
(Samuelson, 1958)

1. INTRODUCCIÓN

La Teoría Moderna del Crecimiento tuvo su inicio formal en los trabajos de Harrod (1939), Domar (1946) y, posteriormente, Solow (1956) y Swan (1956), durante la primera mitad del siglo XX. En combinación con los desarrollos matemáticos de Ramsey (1928), Cass (1965) y Koopmans (1965), la explicación acerca del crecimiento brindada por la Escuela Neoclásica se resume en economías conduciéndose sobre una senda de crecimiento equilibrado en la que el consumo y producto per cápita crecen al ritmo del progreso técnico (en principio, exógeno).

La Teoría del Crecimiento Endógeno avanzó sobre el poder explicativo incorporando variables y relaciones causales a fin de reflejar decisiones intertemporales adicionales a la de ahorro-consumo, como ser educación-trabajo (Lucas: 1988), gasto privado-gasto público (Barro: 1990) o nuevas formas de inversión y cambio tecnológico (Romer: 1990). En todos los casos teóricos, el consumo per cápita crece más o menos a consecuencia de decisiones que involucran una valoración presente-futuro concreta.

En ocasión de recibir el premio Nobel en 1987, Robert Solow mencionaba que la Teoría de Crecimiento había sido relativamente exitosa en función del objetivo para el que había sido creada: proveer una forma sistemática de referencia y comparabilidad de senderos de equilibrio para una economía. Sin embargo, reconocía que la misma había fallado en, al menos, dos aspectos: la forma correcta de lidiar con las desviaciones del sendero y la compatibilización entre el corto y largo plazo (Solow, 1988). La explicación de las inestabilidades y su relación con el crecimiento posee un fuerte componente temporal que es obviado desde la teoría bajo supuestos simplificadores por no contarse con una adecuada respuesta.

La Teoría Económica ha realizado distintos abordajes de la variable "tiempo" en sus formulaciones (London: 2016). El tiempo es tratado como una variable discreta o continua, a la vez que la noción de temporalidad de los agentes decisores se incorpora a través de dos "parámetros" a la modelización del Crecimiento: el coeficiente de aversión al riesgo y la tasa social de descuento, cada cual identificando diferentes consideraciones.

En la vida real, las decisiones intertemporales, públicas y privadas, individuales y

¹ El presente trabajo fue realizado en el marco de los proyectos: Unidad Ejecutora IISS (PUE: 22920160100069CO): "Inclusión social sostenible: Innovaciones y políticas públicas en perspectiva regional" (financiado por CONICET, Argentina), y PGI 24/E143: "Desempeño Económico Sostenible, Desigualdad y decisiones intertemporales: análisis teórico-empírico" (financiado por la Secretaría de Ciencia y Tecnología, UNS, Argentina).

colectivas son mucho más complejas. La concepción que cada individuo tiene respecto del horizonte temporal difiere según el contexto (restricciones), la información y la capacidad de procesarla, la interacción con otros agentes, etc. Las consecuencias de tales decisiones a nivel agregado suelen evaluarse en marcos teóricos macroeconómicos en donde las simplificaciones respecto del tratamiento del tiempo podrían conducir a resultados demasiado alejados de la realidad.

Por todo esto, en el presente trabajo se realiza un análisis crítico de las herramientas a través de las cuales el tiempo y las decisiones intertemporales se han introducido en la modelización de la Teoría del Crecimiento, haciéndose hincapié en las implicancias de supuestos simplificadores y en cómo esto repercute en la noción de dinámica económica.

2. Marcos de análisis.

La modelización económica fue, en un principio, estática. El tiempo comienza a ser considerado más frecuentemente como variable explícita hacia los años 50. Desde entonces, la Teoría Económica (y, en particular, la Teoría del Crecimiento) ha echado mano a la Teoría de los Sistemas Dinámicos, proveniente de la Matemática, como herramienta de análisis. Esta teoría reproduce las nociones de cambio y evolución esbozadas por primera vez por Henri Poincaré en 1890 (Lomelí y Rumbos: 2001).

La relevancia de la inclusión del tiempo deviene no solo de la necesidad de entender cómo funciona un sistema (tiempo pasado) sino también de predecir qué sucederá de aquí en más (tiempo futuro). El poder predictivo es máximo en los modelos de tipo *determinístico*, dado que se asume certeza en la información. Los trabajos citados en la introducción son de este tipo. Suelen utilizarse para estudiar el impacto de políticas ya que no hay incertidumbre respecto de las consecuencias de los *shocks* futuros.

En los modelos *estocásticos*, en cambio, la información no es completa y el poder predictivo se reduce. El comportamiento futuro de la economía es impredecible hasta cierto punto. Según Lomelí y Rumbos (op cit.), un modelo puede no ser predictivo por dos causas diferentes: o bien las variables son intrínsecamente estocásticas (su comportamiento es inesperado); o bien las variables son deterministas pero su evolución está descrita por un sistema dinámico no lineal cuyo comportamiento es *netamente desordenado*.

También para estas cuestiones la Ciencia Económica introdujo herramientas analíticas que conducen la formalización hacia algún tipo de resultado. Para la primera de estas cuestiones (variables aleatorias) la Economía introduce la Teoría de Expectativas. Para la segunda cuestión, los desarrollos analíticos implican dinámicas no lineales y se engloban en lo que se conoce como la Teoría del Caos.

Además, Solow (2000) establece que la literatura *determinista* del Crecimiento ha tomado dos direcciones: la conductista (asumir una función de consumo o ahorro razonable y empíricamente plausible) y la Teoría de la Optimización. La versión conductista del modelo neoclásico se reduce a analizar una función tecnológica $F(K, N, t)$, una función de consumo $c(K, N, t)$ y estudiar la solución para la ecuación diferencial que determina la senda de crecimiento del capital K^t , la cual muestra en última instancia, cómo se conducirá una economía desde cualquier condición inicial. En la segunda versión, el supuesto básico es que la economía estudiada se comporta *como si* estuviera habitada por una familia unipersonal e inmortal, la cual se dedica a planear todo de forma óptima. El problema se reduce a que el agente deberá elegir la senda de consumo per cápita de forma de maximizar una integral (tiempo continuo) o sumatoria (tiempo discreto) de todas las utilidades instantáneas futuras *descontadas*. En una versión, se comienza con la tecnología dada y se estudian ecuaciones diferenciales; en la otra versión, se estudia la solución a un problema de optimización

dinámica *bien definido*². Sin importar qué artilugio se utilice, la teoría se centra en la evaluación del *estado estacionario* y el resultado al que ambas formulaciones arriban es el mismo desde el punto de vista conceptual.

Bajo estos diferentes marcos analíticos, a su vez, el tiempo es considerado como una variable discreta o continua. El caso “clásico” de modelo de optimización dinámica con tiempo continuo es el de crecimiento neoclásico *á la Ramsey-Cass-Koopmans*. Este planteamiento suele ser una abstracción muy útil desde el punto de vista científico, porque permite asemejar los procesos económicos a procesos regulares, como los físicos. Sin embargo, esta abstracción suele ir acompañada de otras dos: el supuesto de un único agente representativo (como un resumen del comportamiento social) y un horizonte de vida infinito. En un esquema como el planteado, no es posible la diferenciación entre generaciones y, menos aún, puntos concretos de tiempo en la vida de los individuos, por lo que si la pregunta que guía al investigador tiene que ver con analizar cambios intergeneracionales, probablemente este no sea el marco de análisis adecuado.

Por otro lado, la utilización del tiempo en su forma discreta es la que prevalece en los llamados modelos de generaciones solapadas (OGM por sus siglas en inglés), iniciados por Samuelson (1958) y Diamond (1965). Aquí, el tiempo se ajusta mejor a la noción económica, es más sencillo introducir elementos estocásticos “en un momento dado”, pero al mismo tiempo, es más probable el comportamiento caótico.

En un primer momento ninguno de los dos marcos planteó problemáticas intergeneracionales. Los modelos de optimización con tiempo continuo buscaban una “regla” a partir de la cual la economía se condujera sobre *la mejor senda* de crecimiento posible desde un estado inicial dado.

En el caso de los OGM, el objetivo primordial de Samuelson (1958) era determinar el patrón temporal de las tasas de interés en un mercado perfecto con certidumbre. El claro rompimiento del *link* intertemporal se encuentra en los supuestos de ausencia de herencias y de un *comercio intertemporal con la Naturaleza*. Para eludir el problema de la intratabilidad matemática de las sucesiones a partir de las cuales el autor plantea el sendero del rendimiento bruto del capital, se supone que el número de personas en cada cohorte será el mismo y, dado que no se incorporan en su análisis posibilidades productivas, el resultado final es que la tasa de interés bruta será la misma en cada período e igual a la tasa de crecimiento biológica.

Si la noción de dinámica se refiere a cambio, evolución, movimiento hacia un punto o resultado final (de existir este), la idea queda completamente desechada en el planteo de Samuelson al momento de fijar la igualación de los rendimientos para todos los períodos. En definitiva, suponer cohortes iguales con preferencias invariables a lo largo de todos los períodos en modelos de tipo OGM es el equivalente al individuo único representativo de vida infinita en los modelos de optimización dinámica.

Al respecto, para Solow (1988) esta es la manera de resolver la compatibilización del corto y largo plazo:

² Por “bien definido” Solow (op. cit.) se refiere, además del supuesto de agente representativo, a todos los supuestos que implica el contexto de competencia perfecta, una tasa de crecimiento poblacional exponencial constante y la igualación de la fuerza laboral a la población (lo que asegura evitar el “problema de coordinación” o desempleo).

Una importante tendencia en la teoría macroeconómica contemporánea evade este problema en una elegante pero (para mí) implausible manera en última instancia. La idea es imaginar que la economía está poblada por un único consumidor inmortal o un número de consumidores idénticos inmortales. La inmortalidad en sí misma no es un problema: cada consumidor podría ser reemplazado por una dinastía, cada miembro de los cuales trata a su sucesor como una extensión de sí mismo. Pero ninguna miopía puede ser permitida. Este consumidor no obedece a ninguna función de ahorro de corto plazo, ni siquiera al hecho estilizado de la regla de oro del ciclo vital de Modigliani. En su lugar, él, o la dinastía, se supone que debe resolver un problema de maximización de utilidad en tiempo infinito. Esto me parece extravagante, pero no tan horrible como para que uno no quiera conocer a dónde conduce este supuesto (p. 15).

Pero además, hay otro supuesto adicional que reduce la lógica de la dinámica: el *supuesto de independencia entre las utilidades de los momentos t y $t+1$ para la obtención de un equilibrio a partir de la agregación*. Por ello Hicks (1982) remarca que la gran paradoja de la Teoría de Crecimiento es la imposibilidad de manejar la dinámica, entendida como la concatenación de períodos interrelacionados, cuando se supone que el crecimiento es un fenómeno netamente dinámico en este sentido.

3. El tratamiento del tiempo

La noción humana de la elección temporal suele resumirse en dos *parámetros*: el representativo de la inversa de la elasticidad sustitución o nivel de aversión al riesgo (habitualmente denotado con la letra *sigma* en una función instantánea de consumo) y el factor de preferencia temporal o de descuento de la función de bienestar social agregada (normalmente notado como *rho*) en el caso de los modelos de optimización.

La consideración de *sigma* y *rho* representa diferentes horizontes temporales. El parámetro de elasticidad sustitución del consumo identifica de qué manera un mismo individuo a lo largo de su vida elige sustituir *su* consumo de hoy por el de mañana. Lo que define un mayor o menor nivel de elasticidad sustitución es la denominada “aversión al riesgo”. Matemáticamente, se conceptualiza mediante diferentes funciones de utilidad que modelan las preferencias individuales por el riesgo.

Una primera cuestión relevante es repensar qué supuestos acerca del comportamiento individual se consideran cuando se fijan matemáticamente las formas funcionales y los parámetros. Suelen asumirse formas isoelásticas, funciones que suponen aversión relativa al riesgo constante y aversión absoluta al riesgo decreciente en los niveles de consumo. Esto es: a medida que se incrementa el nivel de consumo el individuo se siente menos preocupado por las inadvertencias del futuro y está dispuesto a asumir un mayor riesgo, estando cubierto por mejores niveles de bienestar presentes (siempre que el bienestar sea monótonamente creciente en el consumo).

La consideración de una tasa social de descuento plantea un horizonte de *más largo plazo* y define *preferencias sociales* antes que individuales, con otras implicancias éticas. Este parámetro identifica cómo una sociedad descontará los beneficios futuros de sucesivos incrementos en el bienestar social. De hecho, suele decirse que *rho* “resume” las preferencias del conjunto de la sociedad (Restrepo, 2008). Quién o cómo se define esta tasa es una cuestión que genera amplios debates.

Pero incluso, ¿por qué deberían ser *rho* y *sigma* independientes? Bommier (2006) muestra que cuando se relaja el supuesto de neutralidad frente al riesgo (*sigma*), el parámetro de descuento no es lineal (*rho*) y depende, fundamentalmente, de la

expectativa de vida de la persona, algo intrínsecamente relacionado a cuestiones de la salud y el ambiente.

Los modelos de crecimiento tradicionales hacen dos supuestos importantes en torno a σ y ρ , implícitos en la constancia e independencia de estos parámetros:

- Las preferencias temporales no varían a lo largo del tiempo, ni para un mismo agente en diferentes momentos de su vida (σ), ni entre agentes de diferentes generaciones (ρ)³.
- Las preferencias son las mismas para todos los agentes de una misma generación, independientemente del nivel de ingresos. Esto es, las preferencias tampoco varían entre agentes en un mismo momento del tiempo.

Podría decirse que se trata de dos supuestos bastante alejados de la realidad. Pero no admitirlos implica lidiar con problemas teóricos de indeterminación e inestabilidad (Koopmans, 1965; Gonzáles y Pecha, 2000).

Suponer que las preferencias no cambian a lo largo del tiempo es un precepto fundamental de la Teoría de la Elección y base del supuesto de racionalidad. Según Ramsey (1928), el asumir una tasa de descuento constante no significa *directamente* que sea la misma para todos los individuos, pero al hablar de un individuo representativo como una comunidad, implica que será la misma para cada momento del tiempo. Y este es el único supuesto que puede hacerse sin contradecir la hipótesis fundamental de que sucesivas generaciones estarán actuando bajo el mismo sistema de preferencias.

4. Algunas discusiones finales

Del párrafo anterior se deduce que un aspecto importante de la teoría de la elección social es cómo se determina la tasa de descuento intertemporal, dado que se trata de un problema de agregación de preferencias. Aunque se tuviera un mecanismo ideal, ¿por qué no deberían considerarse las preferencias de *todas* las generaciones futuras? Luego, ¿y cómo conocerlas? (asumiendo que no sean las mismas, por supuesto). Por ello, Ramsey (1928) argumentó que *el valor éticamente correcto de la tasa de descuento intertemporal debía ser cero*. Esto representaría el mayor nivel de altruismo intergeneracional ya que todos los momentos del tiempo reciben el mismo peso de relevancia. Hay, en definitiva, una idea de *justicia* implícita.

Esta tesis utilitarista fue muy criticada por Rawls (1971). Según el autor, si la teoría no hace un correcto trato de la justicia social intrageneracional, menos aún lo haría respecto de la justicia intergeneracional, algo mucho más difícil de evaluar. Solow (1974) concluye que una noción de justicia apropiada sería mantener constante el consumo per cápita de todas las generaciones (regla conocida como “regla de Hartwick”). Un concepto diferente fue desarrollado por Dasgupta (2001): la equidad intergeneracional se logra con la *sustentabilidad*, entendida como una senda de desarrollo donde la utilidad (y no el consumo) no declina a lo largo del tiempo. De modo tal que la tasa de descuento debe ser fijada en función de lograr dicho sendero.

Adicionalmente, ρ y σ son valores pre-establecidos. Describen el comportamiento de los agentes, pero NO se determinan a partir de dicho

³ Este último punto ha recibido un poco más de atención en la literatura (ver Crooper et al., 1991; Crooper y Laibson, 1998).

comportamiento. Sin embargo, si las propias decisiones de los agentes van modificando el contexto (el ejemplo más claro es el del uso de recursos naturales), ¿no sería esperable que las propias decisiones de los agentes modificaran, posteriormente, su visión y previsión respecto del futuro? Dicho de otra forma, ¿no podría resultar la determinación de la tasa de descuento o los niveles de aversión al riesgo de un proceso *endógeno*?

Incluso, el “lado psicológico” de las decisiones intertemporales podría dificultar aún más el análisis. Weber et al. (2016) muestran que las personas tienden a volverse más impacientes e incrementar su tasa de descuento cuando se les pide que, precisamente, sean más pacientes que cuando se les ofrece acelerar el consumo.

Precisamente Elster (1983) menciona que la explicación del *comportamiento intencional* es lo que distingue el accionar en las ciencias sociales de las naturales. El comportamiento intencional es aquel dirigido a la obtención de alguna meta e implica la consideración de *acciones, deseos y creencias*, lo cual está *esencialmente relacionado al futuro*. La capacidad de esperar, de elegir entre posibilidades aún irrealizadas, distingue a los hombres de otros animales. Entonces, ¿puede haber intencionalidad sin racionalidad o racionalidad sin intencionalidad? Todo depende de cómo se defina *racionalidad*. La racionalidad mínimamente implica la consistencia entre objetivos y creencias (Elster op. cit.). Y es imposible suponer que estos serán iguales para todos los tiempos y entre todos los agentes, lo que es contrario a la racionalidad estrecha implícita en la teoría económica tradicional. Dice Elster (1986): “...a person who takes his future states as given, rather than something to be created, is fundamentally irrational” (p.11).

Evidentemente, el esfuerzo por *construir racionalidad* dentro de la Teoría del Crecimiento y a la necesidad imperiosa desde *microfundamentar* el análisis choca con la complejidad de algo tan relativo, inestable y psicológico como la consideración individual (y aún social) del tiempo.

REFERENCIAS

- Barro, R. J. (1990). Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of political economy*, 98(5), S103-S125.
- Bommier, A. (2006). Uncertain lifetime and intertemporal choice: risk aversion as a rationale for time discounting. *International Economic Review*, 47(4), 1223-1246.
- Cass, D. (1965). Optimum growth in an aggregative model of capital accumulation. *The Review of economic studies*, 32(3), 233-240.
- Cropper, M. L., Laibson, D. I. (1998). The implications of hyperbolic discounting for project evaluation. World Bank Publications.
- Cropper et al. (1991). Discounting human lives. *American Journal of Agricultural Economics*, 73(5), 1410-1415.
- Dasgupta, P. (2001). Human well-being and the natural environment. Oxford University Press.
- Diamond, P. A. (1965). National debt in a neoclassical growth model. *The American Economic Review*, 55(5), 1126-1150.
- Domar, E.D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth and Employment. *Econometrica*, 14, 137-147.
- Elster, J. (1983). Explaining technical change: A case study in the philosophy of science. CUP Archive.
- _____(Ed.). (1986). Rational choice. NYU Press.
- González, J. I., Pecha, A. (2000). Tasa de preferencia intertemporal, equilibrio y estabilidad en los modelos de crecimiento neoclásicos. *Cuadernos de Economía*,

- 19(32), 61-76.
- Harrod, R.F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *Economic Journal*, 49, 14-33.
- Hicks, J.R. (1982). Money, interest and wages: collected essays in economic theory, Vol 2. Basil Blackwell, Oxford.
- Koopmans, T. C. (1965). On the Concept of Optimal Economic Growth, Cowles Foundation Paper 238.
- London, S. (2016). Sobre la consideración del tiempo en el análisis económico. En: *XXII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, CIECE – IIEP BAIREs.
- Lucas, R.E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 22, 3-42.
- Phelps, E. (1961). The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growth Men. *American Economic Review*, 51, 638-642.
- Ramsey, F. P. (1928). A Mathematical Theory of Saving. *The Economic Journal*, 38, 543-559.
- Rawls, J. (1971). A Theory of Justice. Cambridge, Estados Unidos.
- Restrepo, F. C. (2008). El debate de la tasa social de descuento de largo plazo: estado del arte. *Equidad y Desarrollo*, 10, 61-82.
- Romer, P.M. (1990). Endogenous Technological Change. *The Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102.
- Rumbos, B., Lomelí, H. (2001). En busca del tiempo perdido: métodos dinámicos en economía. Instituto Tecnológico Autónomo de México. México DF.
- Samuelson, P.A. (1958). An exact consumption-loan model of interest with or without the social contrivance of money. *Journal of political economy*, 66(6), 467-482.
- Solow, R.M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 32, 65-94.
- _____(1974). Intergenerational equity and exhaustible resources. *The review of economic studies*, 41, 29-45.
- _____(1988). Growth theory and after. *The American Economic Review*, 78(3), 307-317.
- _____(2000). Growth theory. An exposition. Oxford University Press. New York. 2nd edition
- Swan, T. W. (1956). Economic growth and capital accumulation. *Economic record*, 32(2), 334-361.

COMPRESION Y MÉTODO WILHELM DILTHEY Y EL ORIGEN DE LA COMPRESIÓN

Soliño, Fernando Pablo (FCE - UBA)

LA CIENCIA Y SU PROBLEMÁTICA

I. I. La Filosofía de la Ciencia

“Todo el conocimiento que poseemos es, o conocimiento de hechos particulares, o conocimiento científico. Los detalles de la historia y geografía quedan apartados de la ciencia...” afirma contundentemente Bertrand Russell (1949: 69).

B. Russell es representante de la Escuela de Oxford, una de las versiones del empirismo lógico, perteneciente a la escuela anglosajona de la filosofía de la ciencia.

El objeto de la filosofía de la ciencia es la actividad científica¹. Se caracteriza por construir modelos interpretativos de las entidades estudiadas; son marcos teóricos para entender lo esencial en ellos. Estos modelos son aceptados en función de su perspicuidad, o sea, de la capacidad que tengan para hacernos comprender lo esencial de los constructos científicos hasta su profundidad.

El objetivo de la ciencia consiste en obtener teorías con una elevada efectividad en la resolución de problemas². La investigación científica puede no sólo plantearse el conocimiento sino la transformación de la realidad, en el marco metodológico de las ciencias sociales, específicamente.

En el campo del conocimiento científico, Reichenbach distingue los conceptos de contexto de descubrimiento y contexto de justificación. El filósofo e historiador de la ciencia Ian Hacking plantea las siguientes preguntas³: ¿Quién hizo el descubrimiento? ¿Cuándo? ¿Cómo fue la investigación, por casualidad, por trabajo propio, por una idea robada? ¿Quién pagó por la investigación? ¿Qué medio religioso o social ayudó u obstaculizó este desarrollo?... para el contexto de descubrimiento; la hipótesis o teoría o creencia ¿está razonablemente apoyada por las pruebas, confirmada por el experimento, debidamente corroborada por contrastaciones estrictas?... para el contexto de justificación. Gregorio Klimovsky hace referencia a un tercer contexto, el de *aplicación*, que trata sobre las aplicaciones de la ciencia con la tecnología. Se discute la utilidad del conocimiento científico⁴, su beneficio o perjuicio para la comunidad o la especie humana.

Científicos como Galileo Galilei, Isaac Newton y Albert Einstein; pensadores como Platón, Aristóteles, Santo Tomás de Aquino, Leonardo da Vinci, Francis Bacon, René Descartes, John Locke, David Hume, Immanuel Kant, John Stuart Mill; en el siglo XX Karl Popper, Larry Laudan, Thomas Kuhn, Carlos Ulises Moulines, Paul K. Feyerabend, Imre Lakatos, Ludwig Wittgenstein, Bertrand Russell, Alfred North Whitehead, Rudolf Carnap, Bas C. van Fraassen, Wolfgang Stegmüller, Ian Hacking, Nancy Cartwright, Joseph Sneed, Hans Hahn, Otto Neurath, Kurt Gödel, Hans Reichenbach, Robert K. Merton, Willard V. Quine, Bruno Latour, Ilya Prigogine, Mario Bunge, son considerados como importantes aportantes a la filosofía de la ciencia.

¹ Díez y Moulines, (1997, cap. I).

² Schuster (1992: cap. II).

³ Hacking (1983).

⁴ Schuster (1999).

I. II. La Explicación en la Ciencia

Félix Gustavo Schuster dice que "...una de las preocupaciones fundamentales de los científicos consiste, indudablemente, en poder brindar explicaciones adecuadas de los fenómenos que estudian. Esto, a su vez, no se reduce a una mera tarea descriptiva de determinada realidad..." (1982).

Diferencia *describir* (el cómo) de *explicar* (el por qué) teniendo en cuenta el contexto e indica diferentes tipos de "explicación":

- la nomológica-deductiva desarrollada por Popper, Hempel, Nagel, donde disponiendo del *explanandum* (lo que debe ser explicado) buscamos el *explanans* (lo que explica); y al predecir, teniendo el *explanans*, anticipamos deductivamente el *explanandum*;
- la explicación causal, donde Hempel sostiene la estructura anterior, pero sólo se usan leyes causales;
- el modelo hipotético-deductivo de explicación, en el que Popper en lugar de leyes verdaderas, permite el uso de hipótesis de teorías suficientemente corroboradas;
- el modelo estadístico o estadístico-inductivo, mediante el uso de leyes estadísticas y de nociones probabilísticas;
- la explicación elíptica, la cual puede omitir la mención de ciertas leyes o de circunstancias particulares que da tácitamente por sentado;
- la explicación parcial, la cual no es sino la explicación total de otro hecho, relacionado a su vez con el que se quiere explicar, como señala Klimovsky;
- la conceptual, donde no aparecen leyes, lo único que importa son los hechos;
- la explicación genética, consistente en entender un hecho histórico considerando que es el eslabón final de un proceso originado anteriormente;
- la teleológica, según Nagel, centralizan la atención en las culminaciones y los productos de procesos específicos, en las contribuciones de varias partes de un sistema para mantener sus propiedades globales o modo de comportamiento;
- la funcional, donde es esencial las causas y consecuencias de un comportamiento o un ordenamiento social;
- las explicaciones por intenciones, disposiciones, motivos o razones, usadas en las ciencias sociales, para aplicar a la conducta de individuos o grupos.

Von Wright distingue la explicación *aristotélica* con las características de la teleológica, a veces llamada finalista, y la *galileana* o explicación causal, también denominada mecanicista. Las explicaciones finalistas, o sea, dar razón de los hechos en función de intenciones, fines, propósitos, generalmente, se rechazan por no científicas o, debidamente depuradas de animismos, se transforman en explicaciones causales.

En el campo antipositivista, el filósofo Droysen introduce en 1858 una dicotomía metodológica de gran influencia: *explicación* y *comprensión*.

I. III. La Comprensión en la Ciencia

El historiador alemán Johann Gustav Droysen estableció en *Grundriss der Historik* (manuscrito de 1857, publicado en 1868) cuáles eran los objetivos y la metodología de la investigación histórica.

El método científico debe explicar (*Erklaren*), el método especulativo de la Filosofía y de la Teología ayuda a conocer (*Erkennen*), el método histórico permite comprender (*Verstehen*). "...el punto de partida para determinar lo singular de la ciencia histórica es señalar la diferencia existente entre historia y naturaleza. La primera se relaciona con el tiempo y la segunda con el espacio, convencimiento en el que es posible observar la influencia de Kant..."(Joseph Dager Alva: 2004).

Como antecedente se suele citar a Giambattista Vico (1668-1744), filósofo italiano y su obra *La scienza nuova* (1725). En su concepción de la ciencia, es fundamental el

principio de que “la verdad se hace” (*verum ipsum factum*), de que lo que es verdadero es convertible con lo que es hecho⁵. En las ciencias naturales sólo podemos tener *conscientia* (un tipo de consciencia), no *scientia*, ya que las cosas de la naturaleza no son productor del conocedor. La “nueva ciencia” de Vico es una ciencia de los principios por los que “los hombres hacen la historia”; también es una demostración de “lo que la providencia ha forjado en la historia” (Audi, 1995).

Theodore Abel indica que prefiere usar el término alemán **Verstehen** en lugar de su equivalente inglés *understanding* pues es un término que se aproxima al alemán *begreifen* y no lleva el significado específico que implica una clase especial de comprensión, aplicable a la conducta humana. Por lo cual *verstehen* es comprensión, interpretación.

Inicialmente, se oponía con frecuencia a la comprensión con la explicación (*Erklärung*). Mientras las explicaciones buscan causas, leyes generales y una perspectiva externa, la comprensión intenta desde una perspectiva interna, una acción o expresión para el actor.

Los filósofos llamados *explicacionistas* sostienen que los hechos sociales deben ser explicados por la introducción bajo leyes abarcativas generales del mismo tipo que las que existen en las ciencias naturales.

Denominamos *comprensivistas* a todos los filósofos de la ciencia social que proponen métodos diferentes de los procedimientos explicativos y predictivos propios de las ciencias naturales; abordar los fenómenos sociales de un modo alternativo al abordaje de los fenómenos naturales por esas ciencias naturales.

Llamamos *interpretativistas* al conjunto de filósofos que critican al positivismo y que utilizan procedimientos *hermenéuticos*. También se los llama *antipositivistas* y *dualistas metodológicos*.

Federico Schuster recorre⁶ la definición de *comprensión* a lo largo del siglo XX viendo su uso en las ciencias sociales contemporáneas y el sentido aplicado. El punteo programático podría ser:

- El origen de la comprensión. Wilhelm Dilthey. Del antipositivismo a la concepción empática del método científico-social.
- Comprensión de la acción en Max Weber. Un salto metodológico contra la empatía. El residuo psicologista.
- La reconstrucción fenomenológica de la noción de comprensión. La filosofía de Alfred Schutz.
- La versión lingüística. Peter Winch.
- La hermenéutica como abandono del psicologismo y coronación del relativismo de la comprensión. Comprensión e interpretación. Hans Georg Gadamer. El intento sintético de Paul Ricoeur.
- La segunda solución lingüística en la filosofía del lenguaje de Donald Davidson.

DILTHEY Y LAS CIENCIAS DEL ESPIRITU

II. I. Breve reseña biográfica

Wilhelm Dilthey nació en Biebrich am Rhein (Wiesbaden, Alemania) el 19 de noviembre de 1833. Por deseos de su padre, que era pastor y predicador de la corte del duque de Nassau, en 1852 se inscribió en la facultad de teología de la universidad de Heidelberg.

En 1856, después de presentarse al examen de teología, en el que sacó el primer

⁵ Diccionario Akal de Filosofía - Robert Audi (editor) – Cambridge University Press (1995) – Ediciones Akal S.A. (2004) – Madrid – España.

⁶ Federico Schuster (2001).

lugar, predicó ese mismo año su primer y único sermón en la iglesia parroquial de Mosbach y volvió a Berlín, para continuar allí la preparación de su habilitación como profesor universitario. En 1860 escribió un ensayo acerca de la hermenéutica de Schleiermacher, que presentó en un concurso organizado por la “Fundación Schleiermacher”, el cual ganó. Presentó como tesis doctoral en 1864 un trabajo acerca de la ética de Schleiermacher, siendo habilitado con un estudio acerca de la conciencia moral.

De 1865 a 1867 enseñó lógica e historia de la filosofía en Berlín. En 1867 aceptó enseñar en la universidad de Basilea, para después trasladarse a Kiel como profesor adjunto. Le ofrecieron la cátedra de filosofía que había quedado libre en la universidad de Breslau, en donde enseñó de 1871 a 1883.

En 1875 publicó el ensayo *Acerca del estudio de la historia de las ciencias del hombre, de la sociedad y del estado* y, en 1883, la primera parte de la *Introducción a las ciencias del espíritu*.

Ese año aceptó el ofrecimiento de la cátedra de filosofía de la universidad de Berlín, que en su momento había pertenecido a Fichte, Hegel y Schelling. Dilthey la ocupará hasta el momento de su jubilación, en 1907. En 1887 fue elegido miembro de la Academia Prusiana de las Ciencias.

Publica los ensayos *Acerca del origen y legitimidad de nuestra creencia en la realidad del mundo exterior* (1890); *Experiencia y Pensamiento. Estudio acerca de la lógica gnoseológica del s. XIX* (1892); *Ideas acerca de una psicología descriptiva y analítica* (1894); y *Sobre psicología comparada. Contribuciones al estudio de la individualidad* (1896).

De 1900 es el ensayo *Orígenes de la hermenéutica*, que abandona la psicología en la fundamentación de las ciencias del espíritu, sustituyéndola por la hermenéutica.

En los ensayos *La esencia de la filosofía* (1907), *Estructuración del mundo histórico* (1910) y *Los tipos de concepción del mundo y su desarrollo en los sistemas metafísicos* (1911), Dilthey perfila su teoría de las concepciones o visiones de mundo (*Weltanschauungen*). Por este último, Edmund Husserl, en su artículo *La filosofía como ciencia rigurosa* (1911) denuncia tendencias historicistas y relativistas en el pensamiento diltheyano.

Muere el 1º de octubre de 1911, mientras descansaba en el sur del Tirol, en Seis am Schlern, cerca de la ciudad de Bolzano.

II. II. Ciencias de la Naturaleza y Ciencias del Espíritu

A fines del siglo XIX imperaba la concepción positivista de la ciencia, con la construcción de la sociología de raíz comtiana.

Augusto Comte afirma, en su Lección 1, que luego del estado teológico y del estado metafísico, en el estado *positivo*, el espíritu humano “...reconociendo la imposibilidad de obtener nociones absolutas, renuncia a buscar el origen y el destino del universo y a conocer las causas íntimas de los fenómenos, para dedicarse únicamente a descubrir, con el uso bien combinado del razonamiento y de la observación, sus leyes efectivas, es decir, sus relaciones invariables de sucesión y de similitud...” (Comte, 1830), siendo regla fundamental “Toda proposición que no es estrictamente reducible al simple enunciado de un hecho, particular o general, no puede tener ningún sentido real o inteligible” (Comte, op.cit.).

Determinados autores en Alemania y Francia se enfrentan al denominado - por ellos mismos - “determinismo positivista” (por dejar de lado todos los aspectos⁷ productivos, creativos de la libertad del individuo, de la libertad humana, los elementos de la valoración, la producción de valores, la producción de cultura, la creación, la libertad, la moral), como una fuerza antipositivista que en Alemania podemos diferenciar a los

⁷ Federico Schuster (2001).

discípulos neokantianos del hegelianismo, por un lado, y a los historicistas, por el otro, sobresaliendo la figura de Wilhelm Dilthey.

El historicismo es la filosofía que fija como objetivo fundamental la determinación de la naturaleza y validez de los instrumentos del “saber histórico”. Ve a los estudios históricos como la ciencia del hombre por excelencia. Para ello establece características y/o categorías que lo definen, tales como:

- Especificación del objeto del conocimiento histórico que lo distingue del conocimiento natural.
- Trascendencia (condiciones que lo hacen posible) del conocimiento histórico.
- Individualidad del saber histórico (opuesto al carácter genérico de la naturaleza).
- Problemática de los valores, es decir, la relación entre el devenir de la historia y los fines e ideales que los hombres tratan de realizar en ella.
- Comprensión.

Dilthey distingue las ciencias del espíritu (*Geisteswissenschaften*) de las *ciencias de la naturaleza*. Hoy en día, llamamos a las ciencias del espíritu o ciencias de la cultura, como ciencias sociales, ciencias del hombre.

Las ciencias naturales operan con experiencias externas, mientras que las ciencias humanas están basadas en la experiencia interna.

En su obra *Introducción a las Ciencias del Espíritu* (1883), que lleva el subtítulo aclaratorio - En la que se trata de fundamentar el estudio de la sociedad y de la historia -, expone que “...en lugar de la oposición de sustancias materiales y espirituales se presentó la oposición entre el mundo exterior, el mundo de lo dado en la percepción externa a través de los sentidos (sensation) y el mundo interior que se nos ofrece primariamente por la captación interna de los acaeceres y actividades psíquicos (reflection)...” (Dilthey, 1949: 16).

II. III. Las Ciencias del Espíritu y la Comprensión

En sentido estricto, Dilthey empieza a hablar de “*verstehen*” o comprensión como método de las ciencias del espíritu.

Esta idea de comprensión, que va a ser de gran influencia en épocas posteriores, es la idea del investigador social que se pone en el lugar, que reproduce el lugar de los sujetos investigados. Es ponerse en el lugar del otro.

Es la idea de que todo estado mental real, en cierto sentido, produce un resultado. Es una herencia hegeliana en Dilthey, de que no hay esencia sin apariencia, o usando otra expresión, detrás de una apariencia se oculta una esencia. Y si hay dialéctica, la esencia necesita una apariencia, no existe lo que no se muestra.

Comprender en comprender a otros sujetos; a otro en tanto el otro también es un sujeto como yo, no es un objeto. Comprensión es la idea de comprender dimensiones subjetivas de otro sujeto.⁸

En 1894, Dilthey sostiene que la psicología descriptiva podría llegar a suministrar un fundamento neutral para las ciencias humanas. En sus últimos escritos, rechaza esta posibilidad de una disciplina o método fundacional. Todas las ciencias humanas son interpretativas y mutuamente dependientes.

Desde un punto de vista hermenéutico “...la comprensión es un proceso de interpretación de las objetivaciones de la vida, de las expresiones externas de la experiencia y la actividad humana. La comprensión de los otros se ve mediada por

⁸ Federico Schuster (2001)

esas objetivaciones comunes y no es inmediatamente accesible por medio de la empatía (Einführung)...” (Audi: 1995).

LA HERMENEUTICA DILTHEYANA

La hermenéutica (del griego hermeneutiké teje) o arte de explicar, traducir o interpretar, es el arte o teoría de interpretar textos, especialmente las escrituras sagradas y los textos filosóficos. Fue inicialmente aplicada a la interpretación, o exégesis, de la escritura sagrada. Proviene del verbo griego jermeneueien que significa interpretar, declarar, anunciar, esclarecer, traducir.

Se considera que el término deriva del nombre del dios griego Hermes (el romano Mercurio), el mensajero, al que los griegos atribuían el origen del lenguaje y la escritura y al que consideraban patrono de la comunicación y el entendimiento humano. Originalmente expresaba la comprensión y explicación de una sentencia oscura y enigmática de los dioses u oráculo, que precisaba una interpretación correcta.

El inicio de los estudios hermenéuticos se encuentra realmente en la teología cristiana, donde la hermenéutica tiene por objeto fijar los principios y normas que han de aplicarse en la interpretación de los libros sagrados de la Biblia, que, como revelados por Dios pero compuestos por hombres, poseían dos significados distintos: el literal y el espiritual, este último dividido en tres: el anagógico, el alegórico y el moral.

Después del ámbito de la teología, se aplicó en la época del romanticismo a todo tipo de textos escritos. Friedrich Schleiermacher (1768- 1834) la ve como un proceso de reconstrucción del espíritu de los antepasados. Plantea un círculo hermenéutico para poder interpretar los textos, postula que la correcta interpretación debe tener una dimensión objetiva, relacionada con la construcción del contexto del autor, y otra subjetiva y adivinatoria, que consiste en trasladarse al lugar del autor. La hermenéutica no es un saber teórico sino práctico, es decir, la praxis o la técnica de la buena interpretación de un texto hablado o escrito.

Wilhelm Dilthey formula que toda manifestación espiritual humana, y no sólo los textos escritos, tiene que ser comprendida dentro del contexto histórico de su época (si los acontecimientos de la naturaleza deben ser explicados, los acontecimientos históricos, económicos, sociales, los valores y la cultura deben ser comprendidos).

Dilthey en su obra *El mundo histórico* se enfoca en la comprensión de las expresiones objetivas del espíritu humano, que denomina objetivación de la vida (Objektivatión des Lebens) o espíritu objetivo (objektiver Geist), utilizando un término de Hegel. (Dilthey, 1910).

La hermenéutica es la ciencia de la comprensión (Verstehen). Diferentemente a las ciencias naturales, en el proceso de comprensión de los sucesos históricos y económicos, y de los productos de la cultura humana ocupa un lugar importante la propia experiencia de vida (Erlebnis), porque el vivir tiene una estructura común para todos los hombres. Pero la validez universal de los resultados de las ciencias del espíritu se fundamenta sobre el análisis de las expresiones (Ausdrücke) objetivas de la vida, es decir, sobre el estudio de lo que Hegel llamaba el espíritu objetivo.

El conocimiento científico del acontecer económico histórico se basa en la relación hermenéutica circular entre la vivencia (Erlebnis), su expresión (Ausdruck) objetiva y la comprensión (Verstehen).

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Audi, Robert (2004) *Diccionario Akal de Filosofía*. Cambridge University Press. Ediciones Akal S.A.– Madrid: España.
- Comte, Augusto (1830). *Curso de Filosofía Positiva (lecciones 1 y 2)*. Ediciones Orbis

SA

- Dager Alva, Joseph (2004). *La Historik de J.G. Droysen: un puente entre la investigación empírica y la fundamentación teórica del conocimiento histórico*. Memoria y Civilización – Universidad de Navarra
- Diez, José A. y Moulines, C. Ulises (1997). *Fundamentos de Filosofía de la Ciencia*. Editorial Ariel S.A.
- Dilthey, Wilhelm (1949) [1883]. *Introducción a las Ciencias del Espíritu*. Fondo Cultura Económ. México
- _____(1944) [1910]. *El mundo histórico*. Fondo de Cultura Económica México ()
- Hacking, Ian (1983). *Representar e intervenir*. Ediciones Paidós Ibérica
- Russell, Bertrand (1985) [1949]. *La perspectiva científica*. Editorial SARPE S.A.
- Schuster, Federico (2001). *El oficio de investigador*. Homo Sapiens Ediciones. Facultad de Filosofía y Letras. UBA.
- _____(1982). *Explicación y Predicción. La validez del conocimiento en ciencias sociales*. CLACSO
- _____(1992). *El método en las ciencias sociales*. Centro Editor de América Latina S.A.
- _____(1999). *Descubrimiento y justificación en la filosofía de la ciencia*. Epistemología de la Economía. A Z editora

SECCIÓN EPISTEMOLOGÍA DE LA ADMINISTRACIÓN

EL IMPACTO DEL CONOCIMIENTO ADMINISTRATIVO LOCAL DE LOS PAISES HISPANOPARLANTES

Gantman, Ernesto R. (FCE-UBA y UB)
Fernández Rodríguez, Carlos J. (UAM)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se enmarca dentro de una línea de investigación sobre el desarrollo del conocimiento científico en administración en países no anglófonos. En tal sentido, se retoma el ámbito de la producción en castellano por parte de los países hispanoparlantes sobre los cuales hemos aportados recientemente algunas precisiones en trabajos sobre los determinantes de la producción local, el nivel académico y el tipo de orientación metodológica dominante en la misma (Gantman y Fernández Rodríguez: 2016; 2017a; 2017b). En dichos trabajo se relevó la producción de un grupo compuesto por 49 journals, cuya selección se limitó a aquellos journals que publican trabajos de administración general. Muchos de ellos, particularmente en países latinoamericanos, se ocupan de las “ciencias económicas o administrativas” en sentido amplio, por lo que también incluyen artículo en contabilidad, marketing, administración pública, finanzas, economía, comportamiento organizacional, sociología del trabajo, etc. Hemos tomado todos los journals latinoamericanos y españoles que obedecen a los criterios señalados principalmente y que estaban incorporados a la base Latindex Catálogo en 2014. A la fecha, el número de revistas en administración (y disciplinas conexas) en Catálogo ha aumentado, pero a los efectos del presente trabajo nos hemos limitado a nuestro listado original de 49 journals.

La investigación del conocimiento administrativo en países latinoamericanos y España ha recibido bastante atención en la literatura. Se han realizado varios trabajos sobre España, en particular, quizás por tratarse del país con más desarrollo académico en la disciplina. En su mayoría, estos estudios se basan en datos de bases científicas internacionales, particularmente del Social Science Citation Index, las cuales sólo indexan un número reducido de la productividad académica de la región en razón del sesgo lingüístico a favor del inglés en ciencias sociales, algo que ha sido señalado reiteradamente como un problema para la evaluación de la investigación en países no anglófonos (Archambault et al.: 2006). En otras palabras, lo que se revela en las bases científicas internacionales es sólo la punta de un iceberg, cuya dimensión real es difícil estimar pero que es ciertamente mayor a su parte visible. Esto pone de manifiesto la importancia de examinar la producción en los idiomas vernáculos de los países no anglófonos (más allá del debate sobre su calidad, que escapa al presente trabajo). En tal sentido, el objetivo de la presente ponencia es analizar el impacto de los journals seleccionados de la base Latindex Catálogo.

El resto del trabajo se estructura del siguiente modo. En la próxima sección realizamos algunas precisiones conceptuales sobre la medición del impacto de la producción científica en ciencias sociales y, particularmente, discutiremos algunos aspectos de la evaluación de la actividad científica en países no anglófonos. Luego, presentamos los resultados empíricos obtenidos. Por último, la conclusión sintetiza los principales hallazgos del trabajo.

LA EVALUACIÓN DEL IMPACTO Y LA PRODUCTIVIDAD CIENTÍFICA

El crecimiento de la actividad científica a lo largo del siglo XX y la progresiva consolidación del artículo científico como unidad básica de difusión del conocimiento, particularmente en las ciencias duras, generó, por un lado, la necesidad de evaluar la calidad de la producción y, por el otro, al establecimiento de una industria de recopilación de la información científica, de la cual el ISI (Institute for Scientific Information) fundado por Eugene Garfield ha sido durante muchos años una piedra fundamental. El interés por la información sobre producción y citas provista por el ISI comenzó a incrementar su utilidad para las políticas de evaluación de la investigación y su uso se extendió exitosamente a las ciencias sociales. Se generó así una cultura de la evaluación bibliométrica inicialmente limitada a las ciencias duras y a los EE UU, que se consolidó indiscutiblemente como la primera potencia científica luego de la Segunda Guerra Mundial, y con el tiempo abarcó tanto las ciencias sociales y fue además adoptada por la gran mayoría de los países centrales. Con la globalización de la educación superior, cuyos efectos comenzaron a sentirse en los años noventa, esta cultura de la evaluación y su corolario lógico, el productivismo académico, llegaron también a los países en desarrollo. Específicamente en lo atinente a la administración, la industria de los rankings de escuelas de negocios hizo un uso amplio de los datos sobre productividad científica para legitimar diferencias de status entre instituciones de educación superior que ofrecían credenciales académicas y profesionales en la disciplina,

Para los académicos en ciencias sociales, la introducción de esquemas de evaluación de productividad con criterios basados en publicaciones, algo que sus colegas en las ciencias duras enfrentaban desde tiempo atrás, resultó un elemento disruptivo. La existencia del imperativo del "*publish-or-perish*" ya era un elemento propio de la vida universitaria en los Estados Unidos en las universidades de más categoría (universidades de investigación) que resultaba esencial de cara a obtener estabilidad en el puesto académico, lo que se conoce como *tenure* en dicho país (Chait: 2002), pero en otros países comenzó también a formar parte de la vida académica. En América Latina, por ejemplo, el productivismo académico se siente notablemente en Brasil, cuyo sistema de educación superior ha sido desarrollado en varios aspectos tomando a los Estados Unidos como modelo. Al respecto, Rafael Alcadipani (2011) formula diversas observaciones críticas precisamente referidas al campo de la administración. Si bien la influencia del productivismo no se hace sentir tanto en otros países de América Latina, las presiones isomórficas son lo suficientemente fuertes como para que la futura adopción del productivismo académico sea una realidad ineluctable. De hecho, la cultura de la medición en ciencias sociales ya forma parte de algunos sistemas de incentivos a la investigación vigentes en varios países latinoamericanos.

Es interesante comentar las apreciaciones que la generalización del productivismo académico ha motivado en un país no angloparlante que es uno de los más desarrollados en materia de generación de conocimiento en ciencias sociales, como es el caso de Francia. Aggerí (2016) plantea que el modelo del productivismo académico, entendido a partir de un sistema de producción de conocimiento que privilegia el número de publicaciones en revistas de rango A (publicaciones académicas con alto factor de impacto de acuerdo a los datos de Thompson Reuters) es el dominante en el mundo de las escuelas de negocios. De acuerdo a Aggerí, se trata de una métrica "simple", pero que supone el establecimiento de un sistema de clasificación jerárquica de publicaciones según el número de citas que reciben los artículos publicados en las mismas. La productividad académica, por lo tanto, no es algo aislado sino que depende de un sistema de evaluación de prestigio, que está sesgado a favor de publicaciones internacionales en inglés. Aggerí sostiene que en Francia la AERES (Agence d'évaluation de la recherche et de l'enseignement

supérieur), recientemente reemplazada por el HCERES ((Haut Conseil de l'évaluation de la recherche et de l'enseignement supérieur), ha impulsado la generalización de este modelo.

Karpic (2012) analiza detenidamente la implementación de este modelo en Francia. En primer lugar, comenta la existencia de listas de journals académicos en distintas disciplinas elaboradas para la AERES por un grupo de expertos y señala que las mismas son la base a partir de la cual se juzga la calidad y excelencia de la producción académica. Sin embargo, destaca que los criterios de evaluación difieren de acuerdo a la disciplina científica en cuestión. Así, no son los mismos para economía que para sociología. En economía, las clasificaciones de revistas se realizan de acuerdo a un modelo jerárquico, no todas las publicaciones reconocidas por la AERES como científicamente relevantes tienen el mismo valor: hay rangos de calidad. En cambio, para la sociología se usa un modelo igualitario: todas las publicaciones reconocidas en la lista tienen el mismo valor. Estas transformaciones que implican el triunfo de la cultura de evaluación científica en Francia y del modelo productivista han sido inducidas por la Ley sobre la Investigación 2006-450 y por la Ley sobre la Universidad 2007-1199. Según Karpic, una modificación importante a la actividad académica en Francia fue la introducción en 2009 de incentivos denominados PES (Prime d'excellence scientifique), que suponen el pago de prima a los mejores investigadores cuya performance es evaluada por su producción científica. A tal efecto, los criterios supuestamente objetivos de las listas de publicaciones de la AERES resultan un elemento central.

De acuerdo a Karpic, los cambios de este nuevo modelo de evaluación tienen diversas consecuencias negativas. En primer lugar, la desaparición progresiva de la producción de libros, lo cual surge como corolario lógico de la relevancia fundamental de la generación de artículos científicos. En segundo lugar, y de acuerdo a la disciplina en cuestión, la lucha por ganar prestigio tiene efectos distintos. En economía, por ejemplo, supone un incremento del esfuerzo por lograr publicar en las revistas de mayor rango, típicamente anglosajonas. En sociología, por aumentar en general el número de publicaciones, lo que podría significar un incremento en la cantidad y no en la calidad, induciendo a los investigadores a publicar en revistas de menor exigencia editorial.

En España, la cultura de la evaluación científica se ha desarrollado de una forma no demasiado diferente a la francesa, partiendo de una trayectoria histórica completamente distinta. Así como el país galo ha sido una referencia central en la construcción de las ciencias sociales en Europa, España fue, hasta finales del franquismo, un país culturalmente atrasado, con escasas aportaciones a la ciencia mundial (salvo honrosas excepciones) y con un sistema universitario desconectado de las grandes líneas de investigación internacionales y colonizado por catedráticos adictos al régimen franquista. La transición a la democracia a finales de la década de los setenta rompe con esta pesada carga histórica y el gobierno socialdemócrata del PSOE procede a realizar una reforma importante del sistema universitario con el fin de adaptarlo a los nuevos tiempos. Tras la promulgación de una serie de medidas legislativas, habrá dos hitos que destacarán como catalizadores de ese primer impulso para fomentar la productividad de los investigadores.

En primer lugar, la creación en 1986 de la ANEP (Agencia Nacional de Evaluación y Prospectiva), que estimulará una cultura de evaluación al ocuparse de valorar la concesión de financiación a investigaciones; y, en segundo lugar, en 1989 el establecimiento de la CNEAI (Comisión Nacional Evaluadora de la Actividad Investigadora), que se ocupará de evaluar la actividad investigadora individual. Para ello se introducirá un complemento económico, el denominado sexenio, que se concederá a aquellos solicitantes (la evaluación es voluntaria) que cuenten con

méritos relevantes a nivel de publicaciones (se presentan las cinco más relevantes en un período de seis años). Tener un sexenio era, en un principio, garantía de acceso a la promoción académica y a puestos en diversos comités, aunque solo afectaba al profesorado funcionario (Fernández Esquinas et al: 2006; Cabezas-Clavijo y Torres-Salinas: 2014). Poco a poco y pese a las deficiencias en la financiación, los autores españoles, al menos los de las universidades públicas, comienzan a publicar de manera más frecuente sus trabajos en revistas internacionales y en inglés (Polo y de las Heras: 2008).

Sin embargo, el impulso final que permite elevar la productividad científica es la aprobación de la Ley de Ordenación Universitaria (LOU) en el año 2001 por parte del gobierno conservador del Partido Popular. Esta ley desarrolla una nueva ordenación de los cuerpos docentes en la que, para acceder a ellos, el profesorado debe estar debidamente acreditado, esto es, contar con la evaluación positiva de una agencia externa que es creada poco después. Se trata de la ANECA (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación), que evaluará a todos los futuros aspirantes a plazas de profesorado (funcionarios, estables e inestables) mediante unos criterios que priorizan la internacionalización y la productividad científica (Cruz-Castro y Sanz-Menéndez: 2007). Para ser acreditado, uno de los criterios fundamentales era contar con publicaciones con alto índice de impacto, y esto afectaba incluso a las categorías más precarias del profesorado. El resultado fue que se produjo un notable cambio cultural en las prácticas universitarias, al movilizar a toda la comunidad que pretendía acceder y/o promocionar en torno a un ethos productivista. Este es el denominado Efecto ANECA (Massip: 2011), una presión institucional sobre las carreras de los investigadores que contribuye a generar una suerte de isomorfismo entre estas, instaurando una mentalidad de *publish-or-perish*, con énfasis en la necesidad de publicar en revistas indexadas que utilizan procesos de evaluación mediante sistema de doble ciego.

El efecto ANECA inspiró además el reforzamiento de los sexenios, todavía vigentes. Más allá de los efectos económicos y de prestigio, la reforma de la LOU en 2012 consagraba un nuevo principio, por el que no tener un sexenio activo pasa directamente a penalizar, recibiendo mayor carga docente (Cabezas-Clavijo y Torres-Salinas, 2014). La forma de concederlo también ha ido variando: cada vez más, el sexenio se concede en función de que los artículos hayan sido indexados en las grandes bases de datos internacionales como el SSCI y, en menor medida, Scopus. De este modo, el Efecto ANECA termina de alguna forma convertido en una técnica de gobernanza en el campo académico que progresivamente ha ido moldeando el ethos universitario español, fomentando el productivismo en la academia de forma bastante exitosa, incluso en un período difícil para el sistema público de investigación debido a la crisis económica que ha sufrido el país. Y no solamente por el fomento de la productividad científica a nivel individual o incluso grupal, sino también por el incentivo que ha supuesto para la racionalización y profesionalización de las revistas científicas españolas, algunas de las cuales se han incorporado al SSCI, utilizando algunas de ellas el inglés como lengua vehicular (Ruiz-Torres et al: 2012).

Por otra parte, es asimismo evidente que el sistema ha generado efectos muy criticados entre parte de la comunidad académica, similares a los del caso francés: reforzamiento de las perspectivas empiristas presentes en las revistas con mayor índice de impacto (las norteamericanas), degradación del libro como formato de difusión científica (aunque existen esfuerzos para tratar de recuperarlo, mediante sellos de calidad), estrés laboral cada vez más acusado, y creciente desdén por los estudios de carácter más local, canalizando la investigación hacia debates que a veces encuentran un encaje complejo en la práctica cotidiana del académico y en su comunicación con los estudiantes.

Teniendo en cuenta la creciente relevancia del modelo productivista de la actividad académica, resulta pertinente indagar acerca del impacto en términos de citas que generan las publicaciones científicas de países hispanoparlantes en administración. En algunos de ellos, particularmente España, la evaluación de la investigación es la regla. En otros, es posible que también se generalice la presión productivista y alcance a la disciplina, aunque sólo sea por razones de isomorfismo mimético.

IMPACTO DE JOURNALS EN ADMINISTRACIÓN EN CASTELLANO

A continuación examinamos los datos sobre el impacto de las publicaciones que componen nuestra lista de referencia. Para ello, hemos tomado datos de Scimago Journal & Country Rank que informa el Índice H de Hirsch de las publicaciones indexadas en Scopus. Este índice es el mayor número h tal que el número de citas recibidas por cada uno de los h artículos es mayor o igual a h . Para entenderlo simplemente, un índice h de 10 indica que 10 artículos han tenido cada un número de citas igual o superior a 10. El artículo 11, con esta lógica, recibió menos de 11 citas. Los datos de la Tabla 1 fueron obtenidos el 28.07.17 de www.scimagojr.com.

De nuestra lista original de 49 revistas, sólo 13 aparecen indexadas en Scopus. Se observa que el mayor número de revistas indexadas le corresponde a España (8), luego viene Colombia (3) y, por último, Perú, México y Venezuela. Las revistas con mayor índice H son también españolas, lo que es consistente con la existencia de una cultura de evaluación que motiva un esfuerzo por mejorar la calidad editorial de estas publicaciones.

Tabla 1. Revistas indexadas en Scopus

| Año inicio | Título | País | Índice H Scopus |
|------------|---|-----------|-----------------|
| 1981 | Cuadernos de administración (Univ. Javeriana) | Colombia | 5 |
| 1988 | Academia. Revista latinoamericana de administración | Colombia | 5 |
| 1991 | Innovar: Revista de ciencias administrativas y sociales | Colombia | 6 |
| 1985 | Cuadernos de gestión | España | 5 |
| 1991 | Dirección y organización | España | 3 |
| 1995 | Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa (European Research on Management and Business Economics) | España | 7 |
| 1996 | Revista europea de dirección y economía de la empresa (European Journal of Management and Business Economics) | España | 5 |
| 1998 | Cuadernos de economía y dirección de la empresa (Business Research Quarterly) | España | 9 |
| 1999 | Revista de psicología del trabajo y de las organizaciones | España | 7 |
| 2004 | Universia Business Review | España | 9 |
| 1956 | Contaduría y administración | México | 2 |
| 1990 | Cuadernos de Difusión ESAN (Journal of Economics, Finance and Administrative Science) | Perú | 4 |
| 1996 | Revista Venezolana de Gerencia | Venezuela | 5 |

Con un 26.5% (13 sobre 49), los países hispanoparlantes no parecerían tan mal posicionados en el mundo de las publicaciones indexadas. Además, hay otras revistas en Scopus que no han formado parte de nuestra lista original y, por tanto, no figuran aquí. También hay revistas de la lista con otras indexaciones (por ejemplo, algunas están actualmente indexadas en el Emerging Sciences Citation Index). Por otra parte, hay que señalar que, en algunos casos, revistas originalmente publicadas en castellano se publican ahora en inglés (incluso con nuevo título), posiblemente para maximizar su impacto. Por último, teniendo en cuenta que sólo 5 sobre las 13 revistas son de países latinoamericanos, y con excepción del caso colombiano (Malaver

Rodríguez: 2016), cabría pensar que la cultura del productivismo no parece todavía dominante en dichos países.

CONCLUSIÓN

La presente ponencia continua nuestra línea de investigación sobre el conocimiento administrativo en países no anglófonos. En primer lugar, hemos reseñado algunos aspectos respecto a la emergencia y consolidación de una cultura del productivismo académico que se ha difundido de Estados Unidos a otros países. En tal sentido, hemos centrado la atención en las experiencias recientes de Francia y España. A los efectos de la evaluación de la investigación no solamente resulta central la productividad en sí misma, sino el impacto que genera en el mundo académico. El impacto en el mundo social, naturalmente, es más complejo de mensurar y requeriría otro tipo de análisis. Considerando la relevancia del impacto de la producción de los países hispanoparlantes, hemos presentado información sobre el índice H de aquellas publicaciones de nuestra lista de journals que están indexadas en Scopus. Nuestros resultados indican que España es el país con mayor número de revistas indexadas en dicha base, lo cual es consistente con el predominio de la cultura de productivismo académico en dicho país. Por último, creemos que, con excepción de Colombia, la cultura del productivismo no parece haber adquirido un rol central en los países latinoamericanos hispanoparlantes, al menos en el campo de la administración.

REFERENCIAS

- Alcadipani, R. (2011). "Resistir ao produtivismo: uma ode à perturbação acadêmica". *Cadernos Ebape*, br, 9(4): 1174-1178.
- Aggeri, F. (2016). "L'obsession de la productivité et la fabrique du chercheur publiant". *Le Libellio d'Aegis*, 12(2), 21-32.
- Archambault, E., Vignola-Gagne, E., Cote, G., Lariviere, V. y Gingrasb, Y. (2006). "Benchmarking Scientific Output in the Social Sciences and 75 Humanities: The Limits of Existing Databases", *Scientometrics*, 68(3): 329-42.
- Cabezas-Clavijo, Á. y Torres-Salinas, D. (2014). *Los sexenios de investigación*. Barcelona: UOC
- Chait, R.P. (ed.) (2002). *The question of tenure*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Cruz-Castro, L. y Sanz-Menéndez, L. (2007). "Research Evaluation in Transition: Individual versus Organisational Assessment in Spain". En: Richard Whitley & Jochen Gläser, eds., *The Sociology of Sciences Yearbook*, [The Changing Governance of the Sciences. The Advent of the Research Evaluation Systems], 26: 205-223.
- Fernández Esquinas, M. Pérez Yruela, M., Merchán Hernández, V. (2006). "El sistema de incentivos y recompensas en la ciencia pública española". En: Jesús Sebastián y Emilio Muñoz, eds., *Radiografía de la investigación pública en España*. Madrid: Biblioteca Nueva, pp. 148-206
- Gantman, E. R. y Fernández Rodríguez, C.J. (2016): "Literature segmentation in management and organization studies: The case of Spanish-speaking countries". (2000-10), *Research Evaluation*, doi: 10.1093/reseval/rvv031.
- _____(2017a). "Literatura académica de administración en países de habla hispana:

- Análisis bibliométrico de la producción en revistas de la base Latindex Catálogo (2000-2010)". *Investigación Bibliotecológica*, 31(72): 39-61.
- _____(2017b). "Scholarly management research in Spanish language: A bibliometric analysis (2000–2010)". *Journal of Business & Finance Librarianship*, 22(1): 7-23.
- Karpik, L. (2012). "'Performance', 'excellence' et création scientifique". *Revue Française de Socio-Économie*, 10, 113-135.
- Malaver Rodríguez, F. (2016). "La internacionalización de la publicación colombiana en el campo de la administración: avances y desafíos". *Cuadernos de Administración*, 29(52), 53-81.
- Masip, P. (2011) "Efecto Aneca: producción española en comunicación en el Social science citation index". *Anuario ThinkEPI*, 5: 206-210.
- Polo, G., de las Heras, G. (2008). "Merit Pay, Scientific Production and CNEAI". *Journal of MultiDisciplinary Evaluation*, v5 n10 p30-43
- Ruiz-Torres, A, Penkova, S. y Villafañe Rodríguez, C. (2012). "Evaluación y clasificación de revistas arbitradas en el área de administración de empresas publicadas en español", *Academia. Revista Latinoamericana de Administración*, 51: 48-64.

CREACIÓN DE COMPETENCIAS PARA GESTIONAR EL PROCESO DE SUCESIÓN EN LA EMPRESA FAMILIAR

García Aráoz, Rodolfo (UCC)
Olivi, Teresa B. (UCC)
Lucero, Ángeles (UCC)
Ribbert, Elsa (UCC)

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este proyecto es investigar cómo es el proceso de creación de competencias de gestión de los sistemas familia y empresa que facilitan la sucesión intergeneracional en las empresas familiares (EF) pequeñas y medianas (PyMe) de la ciudad de Córdoba. Este problema resulta de la intersección de diversas líneas de investigación que hemos perseguido. En particular, abarca los campos de la EF, la sucesión intergeneracional, y las competencias.

EMPRESA FAMILIAR

La definición del objeto a estudiar es una tarea desafiante en la mayoría de las ciencias sociales. En el caso de las EF se han realizado muchos intentos para elaborar una definición conceptual y operativa (Sharma: 2004) y la cantidad excesiva de las mismas crea confusión. Debido a esto, es beneficioso recurrir al trabajo de Melin et al. (2014) quienes han repasado las definiciones existentes e identifican cuatro dimensiones que las caracterizan: el grado de participación de la familia en la propiedad y gestión de la empresa, la ocurrencia de un traspaso generacional, la interdependencia de los sistemas familia y empresa y la existencia de condiciones múltiples.

Las EF son conceptual y cualitativamente distintas a las empresas no familiares y la diferencia fundamental reside en la influencia significativa de los miembros de la familia y de las relaciones de parentesco en la empresa (Gagné *et.al.*: 2014). El solapamiento de ambos sistemas, la interacción de las necesidades y lógicas de cada uno de ellos, crea tensiones y complejidades que son únicas y caracterizan a esta configuración organizacional. Las diferencias entre EF y empresas no familiares se manifiestan en los objetivos, procesos estratégicos y administrativos, en el comportamiento gerencial y en los resultados del desempeño. Para Kidwell (2011) el involucramiento de la familia es un factor contextual que afecta sus acciones. Por lo tanto, los dueños de EF no están sólo interesados en los beneficios financieros sino que se preocupan por la riqueza socioemocional lograda a través de la empresa (Gómez-Mejía *et al.*: 2007).

La efectividad de la EF como estructura organizacional es controversial. Barnett et al. (2009) plantean si la familia es un recurso o una limitación para el desempeño de la empresa. Hay evidencia de que las EF tienen mayores niveles de rentabilidad (Zellweger: 2008) y de empleo que las empresas no familiares, lo cual sostendría el argumento de que son más efectivas. Sin embargo, también hay evidencia de que menos del 30 por ciento de ellas sobrevive a la segunda generación (Lee, 2006).

Los argumentos a favor de la efectividad de las EF se sustentan en algunos de sus atributos. Según Lee (2006), la participación de la familia en la propiedad y gestión crea niveles altos de lealtad, confianza y compromiso los cuales mejoran el desempeño de los empleados. El parentalismo y el clima de familia se extienden a los empleados no familiares quienes también responden con lealtad y compromiso. Del

mismo modo, existe una perspectiva de largo plazo y continuidad en la gestión (Lee: 2006; Zellweger: 2008).

La teoría de los recursos es usada para comprender a las EF y explicar su desempeño: el clima de familia (familiness) crea un “nudo” (bundle) de capacidades y recursos, particularmente la confianza, que son difíciles de imitar y por lo tanto crean un desempeño superior (Zellweger: 2008).

Los investigadores también recurren a la teoría de la agencia para entender a las EF y explicar su desempeño. Por un lado, se estima que en las EF, en las cuales miembros de la familia participan en la propiedad y en la gestión, se reduce el problema de alinear los intereses del principal y del agente. En este caso, ambos pertenecen a la misma familia y la confianza existente permite reducir los costos de contratos y controles, aumentando la competitividad de la EF (Lee: 2006; Poutziouris *et al.*: 2006; y Zellweger: 2008). Por otro lado, otros autores, argumentan que si la confianza es baja o si hay comportamientos altruistas sólo de un lado, se agrava el problema de alinear intereses. Además, la influencia del sistema familia sobre el sistema empresa hace muy compleja la gestión y crea el desafío de lograr equilibrios entre el altruismo hacia la familia y la aplicación de criterios administrativos efectivos. Desequilibrios a favor de la familia puede conducir a ocupar cargos con familiares incompetentes, pagar sueldos más altos a los empleados familiares o distribuir ganancias en exceso (Lee 2006).

EL PROCESO DE SUCESIÓN EN LA DIRECCIÓN DE EMPRESAS FAMILIARES

Para Gordon y Rosen (1981) la sucesión es el reemplazo planeado o no planeado de la máxima autoridad formal de una organización. Este proceso de reemplazo es crítico, por sus efectos, para las organizaciones. Fazel y D'Itri (1997), al revisar la literatura, encuentran estudios que muestran que la llegada de un nuevo gerente tiene efectos disruptivos sobre los patrones de organización y afecta la moral y productividad. Bocatto y *et.al.* (2010) agregan que la investigación demuestra que el fracaso en asegurar la sucesión es la principal causa de muerte de las EF.

Por estos motivos la sucesión ha sido extensamente estudiada. Bocatto y *et.al.* (2010) resumen el estado del campo y encuentran cinco líneas de investigación: la sucesión como un proceso, con diferentes etapas; las características del sucesor; la relación entre la autoridad que se retira y su reemplazo; la compleja coexistencia de diversos sistemas (familia, administración y propiedad) y la perspectiva de la próxima generación (su preparación, habilidades y compromiso con la organización).

Respecto a los enfoques utilizados, dominan entre ellos, nuevamente, la teoría de la agencia y la teoría de los recursos de la empresa (resource base view). En cuanto a la primera teoría, se debe considerar que una de las grandes cuestiones de la sucesión en las EF es la elección del sucesor, que puede pertenecer de la familia o ser ajeno a ella. Algunos autores sostienen que la existencia de vínculos familiares entre principal y agente reduce los costos de control y facilita alinear los objetivos. Por lo tanto, la aplicación de esta teoría llevará a elegir un sucesor miembro de la familia. Sin embargo, otros autores sostienen lo contrario y recomiendan elegir a un miembro externo a ella.

COMPETENCIAS

El concepto de competencia empezó a utilizarse en el contexto de la empresa a partir de McClelland (1973) y desde entonces se ha ido delimitando y definiendo de diversas maneras: como comportamientos observables que contribuyen al éxito de una tarea; el conjunto de características personales que pueden ser relacionadas de forma causal con un resultado superior y como como conocimientos, habilidades y características personales entre las que incluye a las actitudes y valores, necesarias para el desempeño exitoso en un puesto. Luego las investigaciones comenzaron a distinguir

entre distintos tipos de competencias: las técnicas y las directivas. Entre las primeras investigaciones sobre las competencias directivas encontramos a Boyatzis (1982) En relación al tema de nuestra investigación, gracias a la revisión literaria observamos que no se han elaborado modelos de competencias de gestión de los sistemas familia y empresa para facilitar la sucesión intergeneracional.

Existen distintas estrategias para que una organización posea las competencias que permiten su desempeño efectivo. Las opciones básicas son “hacer”, “comprar” o “aliarse” (Geyskens *et al.*: 2006) . Esta cuestión ha sido extensamente analizada desde la teoría de los costos de transacción. Desde este enfoque, observamos que las empresas investigadas durante el año 2014 acuden a la opción de “comprar” cuando se trata de competencias que no son usadas frecuentemente, que tienen una especificidad grande y son difíciles de desarrollar internamente, tal como son los conocimientos jurídicos para llevar adelante un proceso sucesorio que involucra asuntos patrimoniales, impositivos y herencias. Sin embargo, observamos en estas empresas que la mayoría de las competencias se “hacen” o desarrollan internamente (por ejemplo, las competencias para tomar decisiones conjuntas, delegar, crear una visión, etc.). La opción de desarrollar internamente las competencias remite a la capacitación.

El proceso de capacitación sistemático es presentado con diversos modelos pero todos ellos tienen cuatro etapas fundamentales: identificar necesidades, elaborar programas, implementarlos y proceder a su evaluación (Armstrong: 2014). Igualmente, el campo de las competencias ha producido metodologías propias para identificar y desarrollar modelos de competencias: identificar los puestos a analizar, identificar cambios en la estrategia, identificar e empleados con desempeño efectivo e inefectivo, identificar las competencias que conducen al desempeño efectivo e inefectivo y validar el modelo (Noe: 2005).

LA EMPRESA FAMILIAR COMO FACTOR CONTEXTUAL QUE IMPACTA EN EL SABER EXISTENTE SOBRE CREACIÓN DE COMPETENCIAS

Lo fundamental que surge de la revisión de la literatura de creación de competencias, es que los conceptos y técnicas se presentan para actuar en organizaciones que implícitamente se asumen como no familiares o en las cuales se soslayan los efectos de la presencia del sistema familia. Con otras palabras, los conocimientos sobre esta cuestión han sido construidos en el contexto de empresas grandes y no familiares

El asunto tratado en el punto anterior no es menor porque la familia es un factor contextual, por lo que es esperable que la influencia del sistema familia también afecte al proceso de creación de competencias, otorgándole rasgos diferentes a los que tiene en la empresa no familiar.

En nuestra investigación exploratoria del año 2014 recogimos testimonios de directivos de EF que apuntan en esta dirección. Uno de los directivos relató que durante el verano, cuando era niña, su padre la llevaba a trabajar en la fábrica. También escuchamos que es frecuente que el padre lleve al hijo, cuando es niño, de visita a la empresa los días sábado para que vaya tomando conocimiento de la actividad. Esto implica que el proceso de capacitación y desarrollo, en el contexto de la EF PyMe, suele comenzar en etapas tempranas de la vida de los hijos, algo que sería infrecuente en la empresa grande no familiar. También aprendimos que parte de la capacitación ocurre fuera del sistema empresa y dentro del sistema familia: las personas entrevistadas narran que lo referente a la empresa nutre gran parte de las conversaciones que se dan en la mesa familiar y que esto es parte de un proceso continuo e informal de desarrollo.

Las teorías y hallazgos del campo de EF tienen un efecto provocativo si se aplican a los saberes dominantes en el campo de la capacitación. Una cuestión central de la EF es que en ella conviven los sistemas familia y empresa, cada uno de ellos con sus necesidades propias, en ocasiones contradictorias y que los dueños de las EF no

están interesados sólo en los beneficios financieros sino también en la riqueza socioemocional. Si se extiende esta idea al fenómeno de la capacitación podría implicar que las decisiones no se toman atendiendo sólo a una lógica administrativa orientada a mejorar el desempeño de la organización, sino que también se pueden tomar por otros motivos, que atiendan a las necesidades emocionales de los miembros de la familia empresaria, independientemente de las exigencias del negocio. Otro asunto de gran relevancia es que no hay estudios que aborden la creación de competencias para la gestión del sistema familia, por ejemplo, cómo desarrollar las competencias necesarias para manejar la relación con un cónyuge, que no es parte del sistema empresa, pero que sin embargo influye en las decisiones del otro que sí lo es.

CONJETURAS SOBRE EL PROCESO DE CREACIÓN DE COMPETENCIAS EN LA EMPRESA FAMILIAR A PARTIR DEL MODELO EVOLUTIVO TRIDIMENSIONAL

Los estudios organizacionales han trabajado sobre la idea de que las organizaciones evolucionan a lo largo de su vida, atraviesan diversas etapas y de que cada etapa evolutiva posee un problema dominante y se caracteriza por ciertas prácticas y estilos directivos. Estos estudios también se caracterizan por enfocarse en empresas grandes, muchas veces internacionales y que han alcanzado niveles evolutivos avanzados. Esto implica que la realidad de las micro, pequeñas y medianas empresas ha sido desdeñada y que se carecen de teorías que expliquen su funcionamiento y de prescripciones para la acción.

En este sentido, Greiner (1998) ofrece un modelo evolutivo de las organizaciones, basado en cinco dimensiones clave y con cinco etapas de crecimiento de las empresas. Sin embargo, este modelo no fue elaborado atendiendo a las características de las EF por lo que no logra explicar cómo evolucionan. Para resolver este problema acudimos al modelo evolutivo de la EF utilizado por Gimeno Sandig (2004) que recibe el nombre de MET (modelo evolutivo tridimensional) y suma a la variable empresa las variables familia y propiedad, tomadas del muy conocido modelo de los tres círculos (familia, empresa y propiedad). A este modelo se le introduce una dimensión evolutiva y se definen etapas cualitativamente diferentes en cada uno de los ejes (familia, empresa y propiedad), de forma que la empresa familiar transita por ellas siguiendo una pauta temporal.

El eje empresa presenta tres etapas evolutivas. Básicamente, la empresa tiene una gestión informal en su etapa inicial y al evolucionar se formaliza, se expande y adquiere mayor complejidad. El eje familia también evoluciona en etapas. En la primera el joven matrimonio o uno de los cónyuges crea una empresa; luego, el matrimonio ya es adulto y los hijos ya han ingresado al negocio. En la tercer etapa hay una conducción conjunta entre padres e hijos y en la etapa final la primer generación se desvincula y se produce la sucesión. Finalmente, el eje de la propiedad también presenta ciclos: primero se caracteriza por tener un solo propietario o uno dominante; luego la propiedad es compartida entre hermanos y en el tercero la propiedad es compartida entre primos.

En síntesis, el modelo MET presenta tres etapas evolutivas de la EF que se manifiestan en cambios en cada uno de los tres ejes. Consideramos que este modelo puede ayudar a indagar cómo es el proceso de creación de competencias en las EF. Es una de nuestras conjeturas que el proceso de creación de competencias es contingente a la etapa evolutiva de la EF. Es decir, si la EF está en su primer etapa evolutiva, es probable que tenga un proceso de capacitación informal, simple y con decisiones centralizadas en el dueño-fundador que irá tornándose más formal, complejo y descentralizado a medida que la EF avanza a las etapas segunda y tercera. También, conjeturamos que cuando la EF alcanza la tercer etapa evolutiva, que se caracteriza por una dispersión de la propiedad en un consorcio de primos, el proceso de capacitación está más influenciado por las necesidades del sistema

empresa.

HIPÓTESIS Y OBJETIVOS

Nuestra hipótesis principal es que el proceso de creación de competencias de gestión de los sistemas familia y empresa para facilitar la sucesión intergeneracional en EF PyMes de la ciudad de Córdoba tenderá a ser más informal, simple y centralizado en la máxima autoridad cuando la EF está en la primer etapa del modelo evolutivo tridimensional (MET) y que, inversamente, éste tenderá a ser más formal, complejo y descentralizado cuando la EF está en las etapas segunda y tercera del modelo evolutivo tridimensional (MET).

En cuanto a los objetivos, proponemos como objetivo general identificar cómo es el proceso de creación de competencias de gestión de los sistemas familia y empresa que facilitan la sucesión intergeneracional de las EF pequeñas y medianas de la Ciudad de Córdoba, atendiendo a las etapas evolutivas y a partir de éste elaboramos varios objetivos específicos entre los cuales se destaca elaborar un modelo que optimice el proceso de creación de competencias de las EF PyMe para cada uno de las tres etapas de evolución del modelo MET.

METODOLOGÍA

En relación a la metodología hemos planificado una investigación de campo, no experimental, que contempla tres etapas: en la primera fase nuestro estudio será exploratorio, orientado a la identificación más precisa de variables promisorias, lo que permitirá una delimitación más precisa del problema de investigación y nuestra hipótesis de trabajo. En la segunda fase nuestra investigación será descriptiva. El diseño de investigación será transeccional. Durante la fase exploratoria se aplicará un muestreo no probabilístico, por conveniencia; y para la recolección de información hemos previsto entrevistas semidirectivas. Para la investigación descriptiva, en tanto, hemos previsto el uso del estudio de caso en tres empresas que se encuentren en cada uno de los tres niveles del modelo evolutivo de la EF. Por último, en la tercera fase, consideramos un muestreo probabilístico, aleatorio simple, sin reemplazo; y para recabar información vamos a administrar un cuestionario estructurado que surgirá de las dos fases anteriores. En esta fase intentaremos realizar un estudio correlacional.

CONCLUSIÓN

En este trabajo se presentaron los avances del proyecto que trata de conocer cómo es el proceso de creación de competencias para la sucesión directiva en las empresas familiares. Después de explorar el campo a través de la revisión literaria y entrevistas, se sugiere que los conocimientos existentes fueron desarrollados en el ámbito de empresas no familiares y que se ignoró la influencia del sistema familia sobre el proceso de creación de competencias.

En función de la perspectiva que brinda el modelo evolutivo tridimensional de la empresa familiar, aplicado al proceso de creación de competencias, se conjetura que este proceso será más centralizado, simple e informal en la etapa inicial de evolución para luego adquirir mayores grados de descentralización, complejidad y formalidad cuando la empresa familiar logra niveles evolutivos superiores.

BIBLIOGRAFÍA

Armstrong M. and Taylor S. (2014). *Armstrong's Handbook of Human Resource Management Practice*. Kogan Page, London, 13th edition.

- Barnett, T., Eddleston, K. y Kelleranns, F. (2009). "The effects of family versus career role salience on the performance of family and nonfamily firms". *Family Business Review*, vol. 22, no 1, 39-52
- 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*, Volume 48, Issue 4, pages 497–523
- Boyatzis, R.E. (1982). *The competent manager: A model for effective performance*. NewYork: John Wiley & Sons.
- Fizel J. y D'Itri M. (1997). "Managerial Efficiency Managerial Succession and Organizational Performance". *Managerial and Decision Economics*, Volume 18, Issue 4, pages 295–308
- Gagné, M., Sharma P. y De Massis A. (2014). "The study of oganizational behaviour in family business". *European Journal of Work and Organizational Psychology*.
- Geyskens I., Steenkamp J. y Kumar N. (2006). "Make, Buy, or Ally: a Transaction Cost Theory Meta-analysis". *Academy of Management Journal*, Vol. 49, No. 3, 519–543.
- Gimeno Sandig A, (2004). "El desempeño de la empresa familiar: un estudio causal de los factores y variables internas".
- 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
- Gómez-Mejía, L. y Wiseman, R. (2007). "Does agency theory have universal relevance? A reply to Lubatkin, Lan, Collin and Very". *Journal of Organizational Behaviour*, 28, 81-88.
- Gordon G. and Rosen N. (1981)- "Critical factors in leadership succession". *Organizational Behaviour and human performance*, 27, 227-254
- Greiner, L. (1998). "Evolución y revolución en las empresas que crecen". *Revista IAE Fronteras del management*, año XVI, Vol. II, Nº 2, 76-85.
- Kidwell R., Hoy F. and Ibarrreche S., (2011). "Ethnic" family business or just family business? Human resource practices in the ethnic family firm". *Journal of Family Business Strategy*, 3, 12-17
- Lee, J. (2006), "Family Firm Performance: Further Evidence". *Family Business Review*, vol. XIX, no 2
- McClelland, D.C. (1973). "Testing for competence rather than for intelligence". *The American Journal of Psychologist*, 28, 1-14.
- Melin L., Nordqvist M. y Sharma P (2014). *The Sage Handbook of Family Business*. Los Angeles, Sage.
- Noe, Raymond(2005). *Employee training and development*. Third edition. Mc Graw-Hill Irwin. Boston
- Poutziouris P, Smyrniotis K y Klein S. (2006). *Handbook of Research on Family Business*, Massachusetts, USA
- 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
- Zellweger T. y Nason R. (2008). "A Stakeholder perspective on Family Firm Performance". *Family Business Review*, vol. XXI, no. 3

EVALUACIÓN DEL AVANCE EN EL CAMPO DEL CONOCIMIENTO DE LA TECNOLOGÍA ADMINISTRATIVA A TRAVÉS DE LA PROPUESTA DE P. KITCHER: EL CASO PARTICULAR DE LA METODOLOGÍA PARA LA TOMA DE DECISIONES

Gigante, Vanina Lorena (CERADEC,CEO-UBA-FCE)

INTRODUCCIÓN

La metodología de la toma de decisiones constituye el artefacto administrativo donde se plasman los supuestos básicos en torno a la racionalidad económica. Esta concepción de racionalidad no permanece estática, sino que está sujeta a permanente cambio nutrido por los avances en el campo de conocimiento de disciplinas conexas que a su vez recrean las formas de conocimiento aceptable.

El presente trabajo pretende revisar estos aspectos a la luz de la propuesta epistemológica de Philip Kitcher.

DESARROLLO DE LA METODOLOGÍA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN RIESO O INCERTIDUMBRE

La metodología para la toma de decisiones en situación de incertidumbre tiene sus orígenes en la célebre apuesta de Pascal acontecida en los inicios de la ilustración y replicada en su estructura por pensadores tan célebres como René Descartes, Charles Darwin, Johannes Kepler, Benjamin Franklin (Dawes: 2000; Gigerenzer: 2007, Gigerenzer:2011a; Shafir, Simonson y Tverski: 1993; Sutherland: 1996).

Esta metodología se reformula a través de los avances en el campo de las ciencias morales, de la economía, de la administración, de las ciencias del comportamiento, y en las últimas décadas de la biología a través de las neurociencias. Pero esta reformulación no es pasiva, en muchos casos es la superación de determinadas fallas en la metodología lo que define nuevas formulaciones en las disciplinas antes mencionadas. Tanto es así que autores diversos (i.e. Daniel Bernoulli, Wilfredo Pareto, Herbert Simon, Von Neumann y Morgenstern, Daniel Kahneman, Jon Elster, Amos Tversky, Paul Glimcher, Gerd Gigerenzer, etc.) son reconocidos como expertos en toma de decisiones más allá de su pertenencia disciplinar.

Esta multidisciplinaridad de la metodología supone desafíos a la hora de definir su campo de incumbencia o bien evaluar el alcance de su desarrollo.

LA PROPUESTA DE EVALUACIÓN EN EL AVANCE DEL CONOCIMIENTO DE PHILIP KITCHER

Philip Kitcher (1947) es un filósofo inglés especializado en filosofía de la ciencia quién reconocen enfáticamente el rol de los valores en las decisiones en la práctica científica. En muchos sentidos Philip Kitcher representa uno de los epistemólogos más interesantes para abordar el avance en el campo de conocimiento de la metodología

de la toma de decisiones, se destaca aquí su descripción de los científicos como sistemas biológicos con capacidades y limitaciones en lugar del idealizado mito que los considera dueños de una racionalidad omnisciente, o cómo cajas negras llenas de enunciados y proposiciones (Kitcher, 1993; 2001). Su reconocimiento de los atajos cognitivos que los científicos realizan en su tarea cotidiana y la falta de alineamiento de los intereses individuales con los intereses disciplinares representa una mirada fresca en torno a la práctica científica.

Al referirse al avance en el campo del conocimiento científico identifica siete dimensiones que evidencian el mismo. Estas son:

- 1-El lenguaje que los científicos utilizan en su trabajo profesional.
- 2-Los interrogantes que ellos identifican como los problemas significativos del campo de estudio.
- 3-Los enunciados (dibujos, diagramas) que acepta acerca de la temática del campo de estudio.
- 4-El conjunto de patrones (o esquemas) que subyacen en esos textos que los científicos considerarán explicativos.
- 5-Los ejemplos estándar de informantes creíbles más el criterio de credibilidad que los científicos usan para valorar las contribuciones de fuentes potenciales de información relevante a la temática del campo de estudio.
- 6-Los paradigmas de experimentación y observación, junto con los instrumentos y herramientas que los científicos toman como confiables, así como los criterios de experimentación, observación y confiabilidad de los instrumentos.
- 7-Ejemplos de razonamiento científico correcto e incorrecto, acoplados al criterio para valorar esos enunciados (la metodología científica). (Kitcher, 1993: p.74).

Entonces, evaluar el avance en el campo del conocimiento de la toma de decisiones siguiendo los lineamientos propuestos por Kitcher (1993) requieren una revisión de cada una de estas dimensiones:

El lenguaje que los científicos utilizan en su trabajo profesional. La jerga de la disciplina en torno a la toma de decisiones se ve afectada por la incorporación de las novedades concernientes a las distintas especialidades intervinientes. El ejemplo más evidente es la reciente incorporación de los términos de las neurociencias y la neuroeconomía, o bien la creación del término expectativa moral por parte de Daniel Bernoulli que luego derivaría en el concepto de valor o utilidad tan utilizado. Es relevante también arrojar luz en torno a la polisemia del uso del término racionalidad cuyo alcance estuvo delimitado por los desarrollos teóricos de las distintas instancias históricas. Así, se pasa de perseguir lo razonable en las primeras prescripciones en torno a la toma de decisiones (i.e. el *Ars conjectandi* de Jakob Bernoulli, Daston, 1988) a buscar lo puramente racional (i.e. Von Neuman y Morgenstern: 1944). O bien de una racionalidad omnisciente a una racionalidad real (i.e. Herbert Simon: 1983), y en última instancia una racionalidad adaptativa (i.e. Gigerenzer: 2008)

Los interrogantes que ellos identifican como los problemas significativos del campo de estudio.

En este sentido, a Daniel Bernoulli (1700-1782) lo desvela la paradoja de San Petersburgo, a Paul Samuelson (1915-2009) cómo identificar las preferencias, a Von Neumann (1903-1957) cómo medir cardinalmente la utilidad subjetiva, a Kahneman y Tversky (1979) como describir más fielmente al decisor a la hora de tomar sus decisiones, a Paul Glimcher (1961) que circuitos neuronales explican los procesos decisorios, a Gerd Gigerenzer (1947) que algoritmos decisorios conducen a mejores decisiones.

Los enunciados (dibujos, diagramas) que acepta acerca de la temática del campo de estudio.

Estos cambian a medida que cambia las respuestas posibles a los interrogantes objetivo de cada momento. Así, la expectativa matemática de Pascal deja de ser una representación adecuada de la decisión de un sujeto en un contexto de riesgo cuando la expectativa moral Bernoulliana la reemplaza. O bien, la utilidad esperada expresada axiomáticamente por Von Neumann y Morgenstern (1944) es superada por la teoría prospectiva de Kahneman y Tversky (1979).

El conjunto de patrones (o esquemas) que subyacen en esos textos que los científicos considerarán explicativos.

Mientras que en la actualidad en el Max Planck (Centro para el comportamiento adaptativo y cognición), gracias al trabajo de Gigerenzer y Goldstein (1996), nadie duda que parte de la capacidad humana para tomar decisiones está regulada por heurísticas aprendidas evolutivamente. O bien, la posibilidad de establecer una correlación entre la utilidad y la tasa de disparo neuronal (Glimcher, 2009). De la misma forma, es considerado un esquema explicativo hacia inicios del siglo XX aquel que puede equiparar la elección a las preferencias, y hacia inicios del siglo XVIII la utilidad a la elección.

Los ejemplos estándar de informantes creíbles más el criterio de credibilidad que los científicos usan para valorar las contribuciones de fuentes potenciales de información relevante a la temática del campo de estudio.

En los albores de la ilustración los filósofos y pensadores como Blaise Pascal representan los informantes creíbles, y el criterio de credibilidad se apoya en la matemática y la incipiente estadística como descripción y prescripción del comportamiento. Promediando el siglo XX la fe está puesta en matemáticos y economistas, tales como John Von Neumann y Paul Samuelson quienes se recurren a las expresiones económicas axiomáticas como descripción y prescripción de la toma de decisiones. Poco después, la legitimidad se deposita en la economía del comportamiento y en el reconocimiento de las variables cognitivas como responsables de las desviaciones de la alternativa más conveniente de la mano de Daniel Kahneman (1934-), Amos Tversky (1937-1996) y Richard Thaler (1945-). Hoy la credibilidad descansa en la explicación neuronal y sus mayores defensores son los neurocientíficos y neuroeconomistas como Paul Glimcher (1961-) o Antonio Damasio (1944-).

Los paradigmas de experimentación y observación, junto con los instrumentos y herramientas que los científicos toman como confiables, así como los criterios de experimentación, observación y confiabilidad de los instrumentos

En el presente la utilidad y la explicación de la elección que antaño fuera buscada en los laboratorios psicológicos, o antes aún, en los desarrollos axiomáticos o los modelos "como si", es hoy reservada a los tomógrafos y resonadores magnéticos donde la observación es directa y radica en reconocer los procesos biológicos que

ocurren cuando las personas eligen. En definitiva, un reduccionismo neuroeconómico donde el disparo neuronal es tomado como primitivo que se iguala a la preferencia.

Ejemplos de razonamiento científico correcto e incorrecto, acoplados al criterio para valorar esos enunciados (la metodología científica). (Kitcher, 1993, p.74).

Algunos ejemplos de razonamiento científico correcto definitorios en las distintas épocas “Todas las personas poseen una función de utilidad marginal decreciente y el cálculo de la UES representa el valor de cada alternativa comparada”; “Las personas poseen una función de utilidad con un punto de referencia y aversión a las pérdidas (teoría de las expectativas)”; “En situaciones de incertidumbre las personas no recurren a probabilidades subjetivas, sino que utilizan algoritmos decisorios simples denominados heurísticas cuyo criterio rector es que menos es más”

CONCLUSIÓN

En primer lugar, la propuesta multidimensional para evaluar el avance en el campo del conocimiento propuesta por Kitcher (1993), logra superar el desafío planteado por la multidisciplinariedad propia de la tecnología de la toma de decisiones.

En segundo lugar, pueden apreciarse los cambios significativos que sufre el ámbito disciplinar de la toma de decisiones. No es esto poco relevante toda vez, que como fuera señalado por el padre de la administración, la toma de decisiones representa la piedra angular del comportamiento organizacional.

Los desafíos para el futuro no parecen diferentes a los del pasado. La toma de decisiones muy probablemente seguirá representando la integración de diversas disciplinas del comportamiento y estará más allá de una demarcación estricta, para abarcar quizás la tecnología más humanística de la administración.

REFERENCIAS

- Daston, Lorraine (1988). *Classical Probability in the Enlightenment*. New Jersey, Estados Unidos: Princeton University Press.
- Dawes, Robyn (2000). «Proper and Improper Linear Models». En: *Judgment and decision making: an interdisciplinary reader*, Connolly Terry, Arkes Hal y Hammond Kenneth., 378-94. Cambridge series on judgment and decision making. Cambridge, Massachusetts, Londres, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Glimcher, Paul (2009). Colin Camerer, Ernst Fehr, y Russell Poldrack. «A Brief History of Neuroeconomics». En: *Neuroeconomics: Decision Making and the Brain*, Glimcher, Paul, Camerer Colin, Fehr Ernst y Poldrack, Russell., 1-12. Londres, Reino Unido: Academic Press Elsevier Inc.
- Gigerenzer, Gerd, y Daniel Goldstein (1996). «Reasoning the Fast and Frugal Way: Models of Bounded Rationality». *Psychological Review* 103, n.º 3: 650-70.
- _____(2011). «Moral Satisficing: Rethinking Moral Behavior as Bounded Rationality». En: *Heuristics. The foundations of Adaptive Behavior*, Gerd Gigerenzer, Ralph Hertwig yThorsten Pachur., 201-27. Nueva York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- _____(2008). *Rationality for Mortals. How People Cope with Uncertainty*. Nueva York, Estados Unidos: Oxford University Press.
- _____(2007). *Gut Feelings*. Nueva York, Estados Unidos: Pinguin Group.
- Kahneman, Daniel, y Amos Tversky (1979). «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk». *Econometrica* 47, n.º 2: 263--291. doi:10.2307/1914185.

- Kitcher, Philip (2001). *Science, Truth, and Democracy*. Primera. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Kitcher, Philip (1993). *The Advancement of Science: Science without Legend, Objectivity without illusions*. 1 vols. Nueva York, Estados Unidos: Oxford University Press. https://nbecerra.files.wordpress.com/2011/03/kitcher-p-2002_the-advancement-of-science.pdf.
- Shafir, Eldar, Itamar Simonson, y Amos Tversky (1993). «Reason-Based Choice». *Cognition* 49: 11-36.
- Simon, Herbert (1983). *Reason in Human Affairs*. The Harry Camp Lectures at Stanford University, 1982. San Francisco, Estados Unidos: Stanford University Press.
- Sutherland, Stuart (1996). *Irracionalidad. El enemigo Interior*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Von Neumann, John, y Oskar Morgenstern (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton, Estados Unidos: Princeton University Press. https://archive.org/stream/theoryofgamesand030098mbp/theoryofgamesand030098mbp_djvu.txt.

EL VALOR DE EMPRESAS APALANCADAS Y SU IMPORTANCIA EN EL PROCEDIMIENTO DE SALVATAJE

Rodríguez, María Rosa (FCE – UNT)¹
Quirós, Nicandro Javier (FCE – UNT)²

INTRODUCCIÓN

La Ley Concursos y Quiebras N° 24.522 plantea el instituto del Cramdown o Salvataje como alternativa para evitar la quiebra de ciertas empresas. Su artículo 48, modificado por la Ley 25.589, es reconocido como el Procedimiento del Salvataje de empresas. Pueden acceder del beneficio las sociedades de responsabilidad limitada, sociedades por acciones, sociedades cooperativas y aquellas, en las cuales el estado nacional, provincial o municipal sea parte.

El Cramdown constituye una alternativa importante ante la crisis empresaria. Permite enfrentar el estado de cesación de pagos de la compañía, mediante un cambio de propietarios de la misma. De esta forma evita importantes costos económicos e institucionales propios de la quiebra, como la caída de los ingresos fiscales o el despido de personal.

Durante el procedimiento legal, el juez designa un evaluador quien deberá determinar el Real Valor de Mercado de las participaciones sociales.

Los métodos desarrollados por profesionales en Ciencias Económicas para valuar empresas con expectativas de continuidad están basados en el Descuento de Flujos de Fondos (Discounted Cash Flow - DCF).

En el DCF se actualiza el flujo de la compañía a través de una tasa de descuento apropiada, para obtener el valor intrínseco de las acciones y de los activos de la firma. La valuación por medio del DCF implica realizar pronósticos detallados y cuidadosos para cada período de las partidas financieras, vinculadas a la generación de los flujos futuros. Esta técnica combina información financiera y del mercado de capitales. La primera proviene de los estados contables de la firma y la segunda se refiere a la volatilidad de las acciones, al rendimiento libre de riesgo y otras cuestiones relativas al mercado.

Uno de los métodos tradicionales de valuación basados en el DCF es el del Valor Presente Ajustado (Adjusted Present Value - APV). El APV plantea que el valor de una empresa está dado por su generación de flujos y el origen de su financiamiento, de acuerdo con uno de los supuestos claves del Teorema de Modigliani-Miller (TMM).

El TMM, formulado por los economistas y premios Nobel Franco Modigliani y Merton Miller, establece por un lado que bajo el supuesto de mercados perfectos el valor de una firma es independiente de su política financiera. Y por otra parte que, bajo el supuesto de mercados imperfectos, este valor sí se ve influenciado por la estructura financiera.

Bajo el segundo supuesto, por ejemplo cuando existen impuestos a los beneficios, el TMM afirma que el valor de una empresa apalancada (con deuda) es mayor que el de una empresa no apalancada. Por lo tanto:

¹ mrrodriguez@face.unt.edu.ar

² quiros.nicandro@gmail.com

$$V_A = V_{NA} + (t \times D)$$

Dónde: V_A es el valor de una empresa apalancada.
 V_{NA} es el valor de una empresa no apalancada.
 t es la tasa de impuestos.
 D es el valor de la deuda de la empresa.

En este trabajo se sostiene que las empresas valen por lo que rinden y no por lo que contienen. Se pondera el método del APV basado en el DCF y el TMM como alternativa para la valuación de empresas pasibles de ser adquiridas mediante el instituto del Cramdown. Y luego se muestra su aplicación en una empresa del medio como motivación para adquirir empresas por la vía del Salvataje.

VALOR PRESENTE AJUSTADO

El método del Valor Presente Ajustado (VPA) o Adjusted Present Value (APV), aplicado en la valuación de empresas, consiste en la suma de dos conceptos: el valor de la empresa bajo el supuesto que no tiene deudas y el valor de los ahorros fiscales que se obtienen suponiendo que la empresa se está financiando con deuda.

El APV se basa en calcular el valor de una inversión en función de lo que valdría si sólo se utiliza capital propio como financiación, sumado al valor de los ahorros fiscales obtenidos como consecuencia de la financiación utilizada, según el Teorema de Modigliani-Miller (TMM) cuando hay impuestos a los beneficios.

Según TMM una empresa con deuda tiene mayor valor que otra no apalancada debido a que la primera puede deducir los intereses provenientes de la deuda tomada al momento de pagar impuestos. En cambio, una firma no apalancada no puede deducir los dividendos como costo del capital propio.

En consecuencia, el valor actual de una empresa (VPA) es igual al Valor Actual Neto de los flujos de una empresa (VAN) más el Valor Actual Neto de los efectos de la Financiación (VANF).

$$VPA = VAN + VANF \quad (1)$$

El VAN es el valor presente de la empresa sin apalancamiento financiero. Es decir es el valor actual neto de los flujos de efectivo si la empresa se financiase únicamente con su patrimonio (acciones u otras participaciones societarias).

El VANF es el valor presente del financiamiento ajustado por las ventajas fiscales que se obtienen a partir del apalancamiento financiero. En este caso, el descuento de los importes de deuda correspondientes al apalancamiento financiero se realiza con la tasa de interés antes de impuestos. Generalmente se toma la tasa pactada con algún Banco de reconocido prestigio.

En el VAN, para descontar los flujos de fondos proyectados de la empresa se utiliza la tasa de rendimiento exigida por los inversores, que se obtiene aplicando la fórmula del modelo de Valoración del Precio de los Activos Financieros o Capital Asset Pricing Model (CAPM).

El modelo CAPM permite estimar la rentabilidad esperada de un activo financiero en función de su riesgo sistemático o no diversificable. Supone que el mercado es de competencia perfecta y por lo tanto la interacción entre oferta y demanda determinan el precio de los activos. También, considera que los inversores son adversos al riesgo, es decir que, a mayor riesgo exigen mayor rentabilidad y que el retorno de los activos se distribuye de manera normal.

Bajo estos supuestos el modelo plantea la rentabilidad de un activo financiero como un

valor esperado:

$$E[r_i] = r_f + \beta \times [E[r_m] - r_f]$$

Dónde: $E[r_i]$ tasa de rentabilidad esperada del capital con respecto al activo "i"

r_f tasa de rentabilidad para una inversión libre de riesgos.

$E[r_m]$ tasa de rentabilidad esperada del mercado.

β coeficiente de medición del riesgo sistemático.

El modelo predice que la rentabilidad total del activo es aquella que incluye la rentabilidad que le genera un bono libre de riesgos sumado a la prima de riesgo $[E[r_m] - r_f]$ que exige el inversor por el riesgo adicional β que debe soportar.

La aplicación del método del APV en la valuación de empresas se inicia con las proyecciones económico-financieras. Estas consisten en la proyección de los resultados de una empresa considerando cuestiones económicas internacionales, nacionales y sectoriales, información de la compañía sobre la gestión comercial y financiera y otros supuestos provenientes del mercado.

El primer objetivo es calcular los Flujos de Fondos Libres (FFL) o Free Cash Flow (FCF) para cada uno de los años proyectados. El FCF es el beneficio operativo después de impuestos, al que se agregan las amortizaciones, se deducen los aumentos en activos fijos y se añaden o deducen, según corresponda, las variaciones en el capital de trabajo. Por lo tanto los FCF de cada año son:

$$\text{FCF} = \text{EBIT} - \text{Impuesto sobre el EBIT} + \text{Amortizaciones} - \text{Aumentos en activos fijos} \pm \Delta \text{ en el capital de trabajo}$$

EBIT: Earnings Before Interest and Taxes (Beneficios antes de intereses e impuestos)

La segunda cuestión, relativa a las proyecciones económicas, consiste en construir los Flujos de Fondos del Financiamiento (FFF). Esto es, determinar los pagos del capital y los intereses de la deuda para cada uno de los años proyectados y luego restarles el valor correspondiente al ahorro de impuestos. Es decir los FFF de cada año serán:

$$\text{FFF} = \text{Pago del Capital} + \text{Pago de Intereses} - \text{Ahorro Fiscal}$$

$$\text{Ahorro Fiscal} = \text{Intereses} \times \text{Tasa de Impuestos (t)}$$

El siguiente paso del método del APV es desapalancar el coeficiente β .

El β de una empresa se define como el coeficiente que mide el riesgo sistemático del valor de sus activos. Un β desapalancado es aquel que considera que la empresa solo se financia con capital propio, es decir no tiene deuda.

Matemáticamente, el β de un activo financiero es el cociente entre la covarianza de la rentabilidad del activo y la cartera de referencia y la varianza de la rentabilidad de esta cartera. Sin embargo hay otras maneras más prácticas de encontrarlo. Por ejemplo, es posible recurrir a fuentes externas como Thomson Financial o Damodaran Aswath (entre otros) para identificar algunas firmas que desarrollen actividades similares a la empresa que se intenta valorar y tomar de dichas fuentes sus β .

Luego, para quitar el efecto del apalancamiento, se utiliza la siguiente ecuación en los β de cada una de las empresas similares incluidas:

$$\beta_{\mu}^i = \frac{1}{1 + \left(\frac{D^i}{E^i} \times (1 - t) \right)} + \beta_{equity}^i$$

Dónde: β_{μ}^i β desapalancado para la empresa "i".

β_{equity}^i β de la empresa "i", es decir el β de sus acciones.

- D^i deuda de la empresa "i" a valores de mercado.
- E^i activos de la empresa "i" a valores de mercado.
- $\frac{D^i}{E^i}$ ratio de apalancamiento de la empresa "i" a valores de mercado.

Luego, se obtiene β^\oplus calculando un promedio aritmético de los β_μ de las

empresas similares:
$$\beta^\oplus = \frac{\beta_\mu^1 + \beta_\mu^2 + \dots + \beta_\mu^n}{n}$$

El siguiente paso en el método APV se refiere al cálculo de la tasa de retorno requerida por los inversores.

Llamando COK^\oplus a dicha tasa y aplicando la fórmula del CAPM se obtiene:

$$\text{COK}^\oplus = r_f + \beta^\oplus \times [E[r_m] - r_f] \quad (2)$$

Dónde: r_f tasa de rentabilidad para una inversión libre de riesgos.

$E[r_m]$ tasa de rentabilidad esperada del mercado.

β^\oplus riesgo proyectado del mercado (no apalancado).

La tasa libre de riesgos r_f está asociada a la rentabilidad de un bono emitido por el Banco Central. La rentabilidad esperada del mercado $E[r_m]$ requiere de un modelo predictivo para estimar la rentabilidad de las empresas que componen el mercado o el sector a estudiar y β^\oplus se obtiene del paso anterior.

En el caso de realizar un análisis del mercado de bases de datos se considera la tasa de retorno promedio anual de dicho mercado para un periodo de tiempo de por lo menos 10 años. Sin embargo, resulta más práctico utilizar la prima por riesgo de mercado que se obtiene fácilmente de las fuentes externas mencionadas antes y que resulta igual a $E[r_m] - r_f$.

Por último, se obtiene el VAN descontando los FCF a la tasa COK^\oplus y el VANF descontando los FFF a una tasa de interés pactada con algún Banco de reconocido prestigio.

$$\text{VAN} = -I_0 + \frac{\text{FCF}_1}{(1 + \text{COK}^\oplus)^1} + \frac{\text{FCF}_2}{(1 + \text{COK}^\oplus)^2} + \dots + \frac{\text{FCF}_n}{(1 + \text{COK}^\oplus)^n}$$

Dónde: FCF^i es el FCF proyectado para el año "i".

COK^\oplus es la tasa requerida por los inversores, si ellos financiasen el 100% de la empresa.

I_0 es la inversión o capital inicial de la empresa.

$$\text{VANF} = D_0 - \frac{\text{FFF}_1}{(1 + r^b)^1} - \frac{\text{FFF}_2}{(1 + r^b)^2} - \dots - \frac{\text{FFF}_n}{(1 + r^b)^n}$$

Donde: FFF^i es el FFF proyectado para el año "i".

r^b es la tasa de interés pactada con el Banco.

D_0 es la deuda inicial de la empresa.

Por último, sumando ambos resulta el Valor Presente Ajustado: **VPA = VAN + VANF**

APLICACIÓN PRÁCTICA

Se consideraron las empresas Guil-Mark SA y Tuc-Mark SA para la aplicación del método APV.

Guil-Mark es una importante cadena de supermercados con sede en la Provincia de Tucumán y con sucursales en todo el Noroeste argentino, Catamarca, Salta, Jujuy, Santiago del Estero y La Rioja. Tuc-Mark es una empresa del mismo rubro pero que opera solo en la provincia de Tucumán.

En los últimos ejercicios comerciales las ventas en Tuc-Mark sufrieron una importante disminución y sus costos se vieron notoriamente incrementados. Como consecuencia de esto y ante la imposibilidad de hacer frente a las obligaciones con sus acreedores Tuc-Mark solicitó la apertura de su concurso preventivo a principios del año 2017.

Luego de cumplirse todos los plazos legales fijados por la Ley Concursal, el juez interviniente abrió el registro para la inscripción de todos aquellos interesados en adquirir la empresa concursada por la vía del Cramdown.

Ante esta situación los asesores financieros de Guil-Mark sugirieron a los accionistas inscribirse en dicho registro, basándose en tres cuestiones fundamentales:

1) sus proyecciones económicas-financieras para los próximos 4 años indican un alta considerable en sus ventas;

2) la deuda tomada como consecuencia de la compra de la nueva empresa generará importantes ahorros en materia fiscal y

3) Guil-Mark cuenta con una posición de privilegio y reconocimiento en su rubro, lo cual facilita considerablemente la captación de mercado ante nuevos emprendimientos.

Los asesores, para justificar su posición, realizaron la siguiente valuación de la inversión a valores de mercado aplicando el método APV.

En el "Cuadro N° 1" se muestran los resultados para los próximos 4 años que surgen de las proyecciones económicas, nacionales y sectoriales y la gestión comercial, operativa y financiera realizada por los asesores financieros de Guil-Mark.

En los "Cuadros N° 2 y 3" se observan los cálculos del FCF y el FFF respectivamente, para cada uno de los años proyectados de acuerdo con la siguientes fórmulas:

$$\text{FCF} = \text{EBIT} - \text{Impuesto sobre el EBIT} + \text{Amortizaciones} -$$

$$- \text{Aumentos en los activos fijos +/- } \Delta \text{ en el capital de trabajo}$$

$$\text{FFF} = \text{Pago del Capital} + \text{Pago de Intereses} - \text{Ahorro Fiscal}$$

De acuerdo con las proyecciones económicas y teniendo en cuenta el patrimonio actual de la empresa concursada es necesario tomar una nueva deuda (D) de \$3.000.000 y considerar un capital inicial de \$5.000.000.

Para el cálculo del β para la valuación se recurrió a la información provista por Thomson Financial (Cuadro N° 4) y se tomaron los β de cuatro firmas similares del mismo rubro que Guil-Mark. Luego, considerando una tasa de impuestos (t) igual a 35%, se quitó el efecto del apalancamiento en los β de las empresas similares con la

fórmula:
$$\beta_{\mu}^i = \frac{1}{1 + \left(\frac{D^i}{E^i} \times (1 - t) \right)} + \beta_{equity}^i$$

Mediante un promedio aritmético de los β desapalancados se obtuvo β^{\oplus} :

$$\beta^{\oplus} = \frac{1,81 + 1,80 + 1,79 + 1,75}{4} = 1,79$$

Para el cálculo de la tasa de rentabilidad requerida por los inversores, en el hipotético caso en que ellos financiaran el 100% de la inversión, se consideró: 1) la rentabilidad de un bono libre de riesgos emitido por el Banco Central que paga 5% anual; 2) una prima de riesgo del 12% anual vigente en el mercado y la tasa β^{\oplus} ya obtenida.

Por lo tanto:
$$COK^{\oplus} = 0,05 + 1,79 \times [0,12] = 0,2648$$

A continuación se obtuvo el VAN descontando los FCF (Cuadro N° 2) a la tasa COK^{\oplus} y el VANF descontando los FFF (Cuadro N° 3) a una tasa efectiva anual pactada con el Banco Galicia de 6%.

$$VAN = -5.000.000 + \frac{2.219.686}{(1 + 0,2648)^1} + \frac{2.768.515}{(1 + 0,2648)^2} + \frac{2.884.988}{(1 + 0,2648)^3} + \frac{6.271.756}{(1 + 0,2648)^4} = 2.362.226$$

El valor de la empresa sería de \$2.362.226 en el caso de que fuera financiado solo por aportes de accionistas.

$$VANF = 3.000.000 - \frac{779.250}{(1 + 0,06)^1} - \frac{779.809}{(1 + 0,06)^2} - \frac{780.378}{(1 + 0,06)^3} - \frac{780.958}{(1 + 0,06)^4} = 297.019$$

Los accionistas reciben al inicio \$3.000.000 como financiamiento externo (deuda D) pero sólo terminan pagando \$2.702.981 porque se ahorran \$297.019.

Por último sumando el VAN y el VANF resulta Valor Presente Ajustado:

$$VPA = 2.362.226 + 297.019 = 2.659.245$$

Este último valor \$2.659.245 representa la generación de valor que implicaría la

adquisición de la Tuc-Mark para los accionistas de Guil-Mark, por el efecto del apalancamiento decidido.

CONCLUSIONES

El fin que persigue la ley con la figura del Cramdown es pensar las empresas como bienes valiosos, independientes de sus propietarios. Se pondera su valor de mercado por encima del valor de libros o estados contables. Este valor surge del rendimiento futuro, por lo cual es fundamental descontar los flujos futuros.

El método del Valor Presente Ajustado (APV), en efecto, permite valorar una empresa descontando sus flujos de caja y financiamiento a través de tasas de descuentos apropiadas.

El APV además resulta útil porque calcula la rentabilidad de adquirir una empresa concursada, considerando tanto los flujos de caja que se proyectan y que generará la compañía por su actividad operativa como así también tiene en cuenta las deducciones fiscales provenientes de su financiación.

Los resultados de la aplicación del método APV otorgan información fundamental para tomar decisiones respecto a la adquisición de una empresa por la vía legal del Salvataje, ya que su valuación se basa en valores de mercado calculados en función de proyecciones futuras acerca del mercado y la firma que se valúa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Dasso, A. (2003). El Salvataje de la Empresa en el Nuevo Artículo. 48. Emergencia Económica y Reformas al Régimen Concursal Argentino. 1º, Buenos Aires: Ed. Editorial Ad-Hoc.
- Dumrauf, G. (2003). Finanzas Corporativas. 1º , Buenos Aires: Ed. Editorial Grupo Guía..
- Ross, S. (2010). Finanzas Corporativas. 9º, Mexico: D.F.Ed. Editorial Mc Graw-Hill. Ley Concursos y Quiebras N° 24.522.
- Rouillon, A. (2010). Régimen de Concursos y Quiebra. 15º, Buenos Aires: Ed. Editorial Astrea.

SECCIÓN EDUCACIÓN Y ECONOMÍA

PERCEPCIONES ESTUDIANTILES DEL PLAN DE ESTUDIO DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACION EN LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMAN Y SU IMPLICANCIA EN LA FORMACION DE LOS ADMINISTRADORES

Medina Galván, Marcelo Enrique (FACE –UNT)
Sandoval, Gonzalo (FACE – UNT)

ANTECEDENTES

Con el objeto de perfeccionar la propuesta educativa, en 2014, se modificó el plan de estudios vigente desde 1983, en la carrera de Licenciatura en Administración de la Universidad Nacional de Tucumán. El mismo, presenta modificaciones en las materias curriculares, y también introduce talleres para la mejor asimilación de los conceptos prácticos por parte de los alumnos.

Luego de transcurridos tres años, se superó exitosamente el periodo de prueba, y el plan se encuentra en total vigencia. Actualmente, más de 900 alumnos forman parte del nuevo programa de la licenciatura, y se espera que el número de ingresantes crezca de manera exponencial.

Las modificaciones necesarias para poner en funcionamiento el Plan de Estudios de la Licenciatura en Administración (PLAN LAD 2014), demandaron muchos años de trabajo. Las autoridades del Instituto de Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán (FACE-UNT), consideraban que la propuesta educativa anterior, no reflejaba las demandas del mundo actual competitivo. La nueva modalidad de dictado de la carrera de la licenciatura en administración, brinda a los estudiantes la posibilidad de adquirir una amplia cartera de competencias. Como lo expresa claramente el Instituto de administración en su misión, el mismo tiene por objeto “Un compromiso con la calidad y la excelencia académica en la transmisión del conocimiento, teniendo como foco a nuestros principales destinatarios, los alumnos”. Por esta razón, se llevó a cabo el cambio de plan, y es de interés, identificar las diferentes percepciones de los estudiantes acerca de su formación académica actual, y contrastar la misma con la realizada anteriormente.

PROBLEMA

Los profesores de la licenciatura son los impulsores de las modificaciones que se realizaron, por lo cual, se encuentran constantemente implementando mejoras desde su lugar correspondiente. La problemática surge al no tener conocimiento de las opiniones de los alumnos sobre el cambio implementado. Las mismas son de gran utilidad, ya que nos ofrecerán un análisis sobre la adecuación del plan de estudios a los requerimientos de los estudiantes. Cabe aclarar que ellos son los beneficiarios de los espacios curriculares que se dictan, y por lo tanto tienen la capacidad de juzgar las iniciativas que se llevaron a cabo. El Instituto de Administración, conforme a su valor de buscar la excelencia, desea ajustar su oferta para formar profesionales con una sólida fundamentación técnica, capacidad de emprender y una conducta íntegra y respetuosa de la persona, la comunidad y el medio ambiente,

MARCO TEORICO

El trabajo a realizar está enmarcado en el Proyecto de Investigación titulado “Modelos

Cualitativos y Cuantitativos para la Implementación de la Gestión del Conocimiento en las Organizaciones”. El mismo tiene como objetivo contribuir a la implementación de la gestión del conocimiento en las organizaciones a través de modelos cualitativos y cuantitativos que se disponen en las disciplinas de la Administración y los Sistemas de Información. Se pretende disminuir la brecha entre la teoría y la práctica de este campo de estudio. La gestión del conocimiento implica el desarrollo de las competencias necesarias en una organización para luego transferirlo a las personas que la componen. La estructuración del conocimiento permite una resolución rápida y eficaz de los problemas.

Incorporaremos los conceptos utilizados en “Alfa Tuning América Latina: Innovación educativa y social”. Este proyecto busca afinar las estructuras educativas de América Latina iniciando un debate cuya meta es identificar e intercambiar información y mejorar la colaboración entre las instituciones de educación superior para el desarrollo de la calidad, efectividad y transparencia. Es un proyecto independiente, impulsado y coordinado por Universidades de distintos países, tanto latinoamericanos como europeos. Como resultado del mismo, se obtuvo un documento final donde se identifican las competencias genéricas que debe poseer las titulaciones universitarias en América Latina, y las competencias genéricas de cada una de las áreas temáticas.

Nos basaremos en este modelo para extraer las competencias específicas de un Administrador, y así conocer el grado en el cual los estudiantes, consideran que las mismas son desarrolladas en la implementación del PLAN LAD 2014.

METODOLOGÍA

La investigación posee un enfoque cualitativo, ya que la técnica utilizada para la recopilación de datos es la encuesta, y luego se realiza un análisis de datos para la elaboración de las conclusiones. Se utilizó la plataforma “google forms” para realizar el envío “vía mail” del cuestionario.

Cabe aclarar que este trabajo tiene el carácter de exploratorio, por lo cual solo pretendemos obtener una visión general del problema. Luego avanzaremos en el estudio del caso y utilizaremos las restantes herramientas correspondientes al estudio cualitativo.

La encuesta elaborada consta de 13 preguntas, las cuales consideramos necesarias para englobar los objetivos de la investigación. Las temáticas que se abordan en profundidad son:

- Competencias que se adquieren con mayor medida en la carrera de Licenciado en Administración.
- Competencias que no se adquieren adecuadamente durante el transcurso de la carrera de Licenciado en Administración.
- Materias que más contribuyen en el desarrollo de dichas competencias.
- Materias que no contribuyen, desde su percepción, a la formación de un administrador.
- Contraste del Plan 2014, con el plan anterior.
- Valoración del nuevo Plan de Estudios.

La encuesta se realizó a los estudiantes de la Licenciatura en Administración de los planes vigentes (1983 y 2014). Para el análisis de los datos, se utilizan

herramientas de estadística descriptiva, como ser elaboración de tablas de frecuencia, y análisis de gráficos. El objetivo de dicho análisis es otorgarle un significado a cada una de las respuestas de nuestros encuestados, y descubrir aquellas percepciones que son comunes entre ellos.

ANALISIS

Para el estudio obtuvimos las respuestas de 76 alumnos sobre una población de alrededor de 1000 alumnos de la Licenciatura en Administración. Luego de realizado el análisis, se concluyó lo siguiente. La mayoría de los estudiantes que realizaron el cuestionario, ingresó luego de la implementación del plan LAD 2014. Consideramos que esto es un buen indicio, ya que fue abarcada la población objetivo de la investigación

Aproximadamente el 90% de las encuestas fueron confeccionadas por alumnos del plan 2014, lo cual nos brinda cierta noción del grado de avance que tiene el mismo. El plan 1983 está perdiendo vigencia, y en los próximos años, el mismo desaparecerá. Otro dato útil para el estudio del caso, es la cantidad de materias aprobadas de los estudiantes. La mayor parte de los encuestados, aprobaron 15 o más materias. Esto nos asegura que los mismos poseen cierto recorrido en la carrera, y por lo tanto, conocen en profundidad la propuesta educativa.

Los estudiantes consideran que el cambio en el plan de estudios fue benéfico para su formación como licenciados. Esto se debe a la adecuación del nuevo programa, a las demandas del mundo actual. Por otra parte, consideran que las materias dictadas actualmente son más específicas de la rama de la administración, y de esta manera se diferencia de las carreras restantes, que dicta en la FACE-UNT (Contador Público Nacional y Licenciatura en Economía).

Nos centraremos en inspeccionar las percepciones de los alumnos sobre los espacios curriculares que promueve el instituto de administración. Las materias específicas del plan que fueron mencionadas por los estudiantes son: Administración, Contabilidad Gerencial, Comercialización I y II, Recursos Humanos y Dirección Estratégica I. Con respecto a las materias compartidas con la carrera de Contador Público Nacional, la que obtuvo una buena reseña es Organización Contable de Empresas I. Por otro lado, las asignaturas que no aportan demasiado a la formación de los estudiantes, según su percepción son: Derecho Empresario, Lógica, Matemática Financiera, Derecho Laboral, Estadística Inferencial y Administración de las Operaciones I.

Seguidamente, se estructuraron preguntas para conocer cuales actividades, propuestas por las diversas cátedras, tuvieron mayor aceptación por parte de los alumnos. Las actividades con mayor mención fueron: trabajos en grupo, dinámicas con juegos, exposiciones orales, investigaciones de mercado, charlas propuestas por los especialistas en diversos rubros, y visitas a empresas.

La parte central de nuestra investigación se basó en el análisis de las competencias específicas de un Licenciado en Administración. Para su estudio, se indago sobre las mismas para comprender las actitudes de los alumnos hacia cada una de las competencias que se presentan. Las mismas son: capacidad de abstracción, análisis y síntesis; habilidades interpersonales; capacidad de trabajo en equipo; habilidades de comunicación oral y escrita; capacidad para gestionar proyectos; capacidad de liderazgo; y capacidad creativa. A continuación analizaremos cada una de las mismas

- Capacidad de abstracción, análisis y síntesis: Desde la perspectiva de los estudiantes, las materias del plan de estudios 2014, contribuyen fuertemente al desarrollo de estas capacidades
- Habilidades interpersonales: Con respecto a este ítem, las opiniones presentan mucha variación, y se podrían colocar dentro de un término medio. Por lo tanto, hay que implementar mejoras en el desarrollo de las mismas. Una opción

viable, sería el planteamiento de diferentes situaciones conflictivas, en las cuales los estudiantes tengan que llegar a un consenso.

- Capacidad de trabajo en equipo: Los resultados son positivos con respecto a este rubro. Los estudiantes realizan diferentes dinámicas de grupos en el desarrollo de la licenciatura. Como propuesta de mejora en esta asignatura, uno de los encuestados propuso la preparación y dictado de un curso, donde se estimulen las habilidades del trabajo en equipo, diferenciando el mismo, del trabajo en grupo.
- Habilidades de comunicación oral y escrita: La mayor parte de las respuestas se ubicaron en términos medios. Los alumnos presentan exposiciones orales durante el transcurso de la carrera, pero los mismos consideran que no son suficientes, y que además sería útil brindarles ciertas herramientas que faciliten su desenvolvimiento oral.
- Capacidad para gestionar proyectos: Esta competencia se encuentra bien desarrollada en los alumnos de la Licenciatura en Administración. Los espacios curriculares de la carrera, permiten obtener diferentes herramientas de análisis de un proyecto, comenzando desde la parte “soft” (capacitación del personal, estrategias de venta) hasta la parte “hard” (análisis cuantitativo de un negocio)
- Capacidad de liderazgo: Los estudiantes expusieron diferentes percepciones sobre esta competencia. Un gran número de los mismos piensan que esta habilidad se encuentra bien desarrollada, pero también otra gran parte de los encuestados, percibe como deficiente esta característica. Cabe aclarar en este punto que existen diferentes tipos de liderazgo, y que cada uno de ellos predomina exclusivamente en cada uno de los individuos. Este podría ser el motivo de esta dicotomía observada. Como propuesta, se analizó la posibilidad de realizar cursos de coaching para mejorar en este rubro.
- Capacidad creativa: Esta capacidad se exhibió como la más deficiente dentro de las estudiadas. La misma es percibida por los encuestados como una capacidad que se desarrolla en una baja proporción. Los estudiantes consideran que las mismas pueden ser activadas a través de diferentes iniciativas como ser, exámenes a libro abierto, o también, a través del fomento y participación en diferentes concursos extracurriculares.

Por último, propusimos una valoración general del PLAN LAD 2014. Los resultados de esta pregunta, resultaron positivas, ya que la mayoría de los alumnos del plan de estudios 2014, lo califican con un puntuación de 6 puntos o más. La buena percepción en su conjunto, no debe provocar que se descuiden cada uno de los “aspectos a mejorar” identificados en la propuesta educativa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para concluir con este estudio, se procede a la presentación de las recomendaciones surgidas de las diferentes observaciones anteriormente mencionadas. Cabe mencionar, que muchas de ellas no son soluciones a “corto plazo”, y deberán ser analizadas por las distintas autoridades y profesores que presiden el Instituto de Administración

Para el análisis de las asignaturas, se distinguen a las mismas en dos grupos

- “Materias blandas”
- “Materias duras”

Estos términos son construidos de forma un tanto coloquial, no utilizados

institucionalmente por su carácter problemático (no existen *facultades* ni *licenciaturas de ciencias duras* o *de ciencias blandas*), pero de uso epistemológico muy extendido para comparar campos de investigación científica o académica. Como materias duras definimos a las que tienen como objetivo el desarrollo de diferentes tipos de análisis numéricos como eje principal de su contenido de estudio. Por su parte las materias blandas son las disciplinas más humanistas dentro de la carrera de LAD.

Luego de obtenidos los resultados, podemos deducir que los alumnos tienen preferencias hacia las materias “soft” de la licenciatura, dejando en segundo plano a las que abordan temas meramente analíticos. La materia que no cumple este patrón es Contabilidad Gerencial. La misma se ubica dentro de las materias duras pero es valorada positivamente por los estudiantes. La misma propone diferentes dinámicas durante la clase, que fomentan el pensamiento crítico, y la elaboración de trabajos grupales. Siguiendo este modelo, proponemos como recomendación “suavizar” las materias duras. Esto significa realizar modificaciones en la estructura y dictado de la materia, que permitan coordinar los aspectos valiosos del contenido de la misma, con las cualidades que precisa adquirir un Licenciado en Administración para lograr un desarrollo en el ámbito laboral

La creatividad es la *capacidad* de generar nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos. Los resultados reflejan una realidad adversa sobre la misma, y refleja la necesidad de encontrar maneras de perfeccionar la misma. Como posible solución a esta problemática, creemos correspondiente la creación de un espacio de “pensamiento creativo”. El mismo tendría como objetivo elaborar múltiples respuestas a un mismo problema, fomentando de esta forma el pensamiento lateral. Otras competencias que pueden reforzarse son: capacidad de liderazgo, y habilidades interpersonales. Las mismas se refuerzan a través de la práctica, pero se pueden adquirir herramientas especiales, para el crecimiento de las mismas. Por lo tanto, sería satisfactorio ofrecer talleres tanto de desarrollo personal como de relaciones interpersonales

El plan 2014 superó las expectativas de los estudiantes pero se requieren mejorar los aspectos señalados. Para finalizar, se transcribe un comentario de uno de los estudiantes que realizaron la encuesta: “La administración (ciencia o técnica según el punto de vista), no es exacta. Por lo tanto, la enseñanza debería apuntar a este camino. Realizar prácticas de casos reales, actuales, y vivirlos en persona”.

BIBLIOGRAFÍA

Hernández Sampieri, Roberto. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Malhotra Naresh . (2008). *Investigación de Mercados*. México: Pearson.

Beneitone, Pablo, González, Julia y Wagenaar, Robert. (2011). “Informe Alfa Tuning Latinoamérica”. Disponible en http://www.tuningal.org/es/publicaciones/cat_view/47-publicaciones-en-espanol-libros consultado el 02/08/2017

GESTIÓN DEL CAMBIO CLIMÁTICO Y TOMA DE DECISIONES- UNA MIRADA DESDE LAS GENERACIONES PRESENTES EN LA PROBLEMÁTICA EDUCACIONAL

Cuppari, Rafaela (UBA FCE IADCOM CERADEC)
Quiñones Brun, Maria (UBA FCE IADCOM CERADEC)

INTRODUCCION

"¿Como se puede comprar o vender el firmamento, ni aun el calor de la tierra? Dicha idea nos es desconocida. Si no somos dueños de la frescura del aire ni del fulgor de las aguas, ¿Como podrán ustedes comprarlos?"
CARTA DEL JEFE INDIO Noah Sealth, 1854

En el presente trabajo se expondrán algunos de los resultados del informe final del Proyecto PROINC Resol. CD 749/15 FCE UBA CERADEC y posteriores avances en la investigación.

La influencia humana en el sistema climático es clara y va en aumento, 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.

El cambio climático, entendido este como los efectos nocivos de los cambios en el clima producidos por la actividad humana que alteran la composición de la atmosfera mundial, ha producido aumentos de la temperatura de los suelos, lo que ha producido a su vez cambios en las pautas y comportamiento de las lluvias y ha incrementado la concurrencia de eventos climáticos extremos como sequías e inundaciones.

Asimismo se ha visto afectada la producción de alimentos y las condiciones para el desarrollo de la actividad humana particularmente la agrícola. Muchos de los cambios observados no han tenido precedentes en los últimos decenios a milenios. "Nuestra evaluación concluye que la atmósfera y el océano se han calentado, los volúmenes de nieve y hielo han disminuido, el nivel del mar se ha elevado y las concentraciones de dióxido de carbono han aumentado hasta niveles sin precedentes desde hace, por lo menos, 800 000 años" (IPCC Secretariat, 2014: 1), de acuerdo al comunicado del IPCC en palabras de Thomas Stocker, Copresidente del Grupo de trabajo. 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" (IPCC Secretariat, 2014: 1) Asimismo en la XXI Conferencia Regional de la FAO se estableció que la inversión pública nacional e internacional orientada a mejorar las capacidades de adaptación de la agricultura al cambio climático es absolutamente necesaria para el sector agrícola y rural de la región. Se estima que las acciones en cuanto a mitigación que podrían provenir del sector agrícola en los países en vías de desarrollo, serían sumamente importantes en cuanto a la gestión del cambio climático. Algunas de las medidas posibles desde la agricultura son las mejoras en la gestión de las tierras agrícolas y de pastoreo y la restauración de los suelos orgánicos y de las tierras degradadas. Por otro lado las prácticas agrícolas mejoradas necesarias para la

mitigación del cambio climático son a menudo las mismas que necesitan para incrementar la productividad, la seguridad alimentaria y la adaptación.

Entre otras acciones locales en la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable de la Nación (S.A. y D.S.) actualmente se está trabajando en conjunto con Proyectos de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el llamado “Programa de Fortalecimiento de Capacidades en Bajas Emisiones (LECB)-Argentina. El mismo es un proyecto que busca apoyar el desarrollo de una estrategia conjunta con las empresas de las diferentes actividades económicas que tiene como marco de acción a la industria petroquímica y de fertilizantes, para luego replicar la experiencia a los demás sectores en la Argentina. Este proyecto se encuentra incluido en una serie de plan de acciones a lo largo del país que incluyen:

- Mecanismos de desarrollo limpio
- Creación del fondo argentino de carbono
- Programa de uso racional de la energía eléctrica
- Plan estratégico nacional de energía eólica
- Marco regulatorio para el uso de biocombustibles
- Política de subsidios destinada a forestación y una red de áreas protegidas.

Se evidencia claramente la necesidad de una adecuada planificación de acciones estratégicas para disminuir la afectación de quienes, puedan ser sujeto en mayor grado de los cambios generados por este fenómeno global.

Asimismo y de acuerdo a algunos autores como el Doctor Jorge Barros la verdadera solución de fondo pasa por un replanteo ético desde la ciudadanía y las organizaciones. Un replanteo que involucra rever los modos de producción y de consumo actuales. En este sentido en el ámbito de gestión de las organizaciones se ha avanzado mucho en lo que es la toma de conciencia sobre los efectos en el medio ambiente, y la necesidad de medición a partir de la confección de informes de sustentabilidad y balances socioambientales pero nos queda aun pensar estrategias de trabajo conjunto y fortalecimiento de conductas éticas de cuidado de los recursos.

Como docentes e investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA) nos preguntamos:

- De que modo los docentes abordan la temática del comportamiento ético, los valores y si son tenidos en cuenta en el dictado de sus clases temas relacionados con el cuidado del medio ambiente
- Estamos los docentes colaborando en el cambio necesario de la mentalidad empresaria organizacional e institucional requerido para desacelerar los efectos de nocivos de contaminación, desarrollo de estrategias de mitigación y toma de conciencia,
- Cuales son los valores que predominan entre los alumnos de nuestra facultad particularmente en los primeros cursos y que relación tiene con la pertenencia generacional de los alumnos
- Son realmente lo valores, a los que hacen referencia los expertos en clima, el cambio necesarios para fortalecer en la gestión organizacional y de qué modo la gestión de la diversidad generacional en la dinámica de las organizaciones contribuiría a fortalecer esa conciencia necesaria para implementar un cambio de fondo que ayude a la real solución del problema

OBJETIVO GENERAL Y ESPECIFICOS

Desde el punto de vista de los objetivos, el proyecto incluía los siguientes:

Objetivo general:

Fomentar, desde el ámbito académico, la concientización y el crecimiento en valores, para lograr el cambio necesario frente al cambio climático, así como prepararse para los nuevos desafíos que se presentan, en este sentido, en el ámbito de la gestión.

Objetivos específicos:

Indagar a cerca de los intereses y valores particularmente aquellos que hacen al cuidado del medio ambiente en las distintas generaciones.

Elaborar un cuadro de situación sobre los principios éticos y los valores predominantes en cada estrato generacional correspondientes a los alumnos de las cátedras bajo análisis

Para un mejor desarrollo de la gestión socio-ambiental y su medición relevar, desde el plantel de docentes, el modo en que es abordada la temática en los cursos.

Establecer un espacio de reflexión y debate de la temática a partir de un ciclo de encuentros de alumnos y docentes en formación de valores.

METODOLOGIA

Para llevar a cabo el desarrollo de los objetivos mencionados anteriormente se procederá a efectuar una revisión bibliográfica y recopilación de antecedentes del tema. A fin de profundizar a cerca del comportamiento de las diversas generaciones nuestra visión metodológica contempla una perspectiva actual de integración y diálogo, entre la educación y la investigación en neurociencia cognitiva siguiendo la línea de los autores Ansari y Coch que afirman que el campo emergente de lo que es educación, cerebro y mente debería caracterizarse por metodologías múltiples y niveles de análisis en contextos múltiples, ya sea en la enseñanza como en la investigación. Únicamente a través de una conciencia y comprensión de las diferencias y las similitudes en ambas áreas tradicionales de investigación, tanto en la educación como en la neurociencia cognitiva, será posible lograr una fundamentación común necesaria para una ciencia integrada de la educación, el cerebro, la mente y el aprendizaje

Se realizará un trabajo de campo consistente en una encuesta a alumnos de cursos de primer ciclo de la facultad. Se presentarán en los cursos reflexiones acerca de un previo estudio y selección de casos de buenas prácticas en empresas y organizaciones no lucrativas que utilicen informes de sustentabilidad y balances haciendo hincapié en las generaciones involucradas en la gestión en cada caso bajo estudio. Se identificarán los valores e intereses comunes en los recursos humanos comprometidos los casos más sobresalientes.

Se realizarán entrevistas y encuestas al plantel docente para generar de este modo, un espacio de reflexión sobre la gestión de la diversidad y los valores éticos, con los docentes y los alumnos de las cátedras. Se recopilará la información en un informe final

RESULTADOS

Se profundizó el análisis y la reflexión acerca de los valores de las diversas generaciones que conviven laboralmente activas en la actualidad para identificar sus características propias y trabajar posteriormente la temática desde las cátedras. Se propuso, por un lado, fomentar un espacio de reflexión y diálogo sobre la necesidad de la gestión de la diversidad, la construcción de conductas éticas y responsables, así como el fomento de valores que aseguren resultados en la gestión a fin de colaborar con el cambio necesario, y que la urgencia de la temática ambiental, impone tanto entre docentes, alumnos y directivos del ámbito de las organizaciones. Se entendió que el cambio sustancial necesario para abordar la problemática de la gestión del cambio climático pasa por los valores con los que se trabaja en las empresas, en las organizaciones de la sociedad civil y en el estado en general.

Respecto al grado de cumplimiento de los objetivos propuestos en relación al objetivo general, si bien este objetivo es más aspiracional que de medición concreta, se puede afirmar que en el período del proyecto se alcanzó totalmente. Esto se evidencia en los resultados alcanzados por las actividades individuales y conjuntas realizadas por las distintas cátedras, así como las participaciones y presentaciones en Jornadas y Congresos.

A fin de elaborar un cuadro de situación sobre los principios éticos y los valores predominantes en cada estrato generacional correspondientes a los alumnos de las cátedras bajo análisis se realizó una encuesta entre los alumnos de las distintas materias que puede ser tomada como exploratoria ya que condujo a resultados que sería muy apropiados continuar investigando. Desde este punto de vista se puede afirmar que la muestra es pequeña para generalizar resultados pero que el objetivo se alcanzó en esa medida. En el anexo 1 se muestra el cuestionario utilizado para la encuesta y los resultados de la misma. Los valores en general más votados con casi el 18% tienen que ver con Honestidad, Transparencia, Integridad y Sinceridad (64 de 364 votos), le siguen de cerca los valores relacionados al Respeto (12%) y la Responsabilidad (11%). La solidaridad sigue con el 9%. El Compromiso y el cumplimiento le suceden con alrededor de un 6% al igual que los valores relacionados a la Ética y la Moral (5%). Los valores menos votados fueron rentabilidad, patriotismo, liderazgo y optimismo con un solo voto cada uno. Se muestra en anexo2 el gráfico correspondiente a la tabla de datos.

Si se considera la agrupación solicitada en el cuestionario clasificando los valores en individuales, organizacionales y sociales; el ranking es el que se muestra a continuación en tabla A:

Es notable destacar el valor “Respeto” que figura como más votado en los sociales y en segundo lugar en las otras dos categorías. La ética y la moral sólo han sido resaltadas en valores personales y sociales, siendo que la responsabilidad / RSE y la transparencia aparecen para los organizacionales. Así también ocurre con la solidaridad que en los organizacionales se podría llegar a traducir por el compañerismo. Obviamente son temas que podrían ser estudiados en próximas extensiones del proyecto.

Con respecto al objetivo específico acerca del plantel docente podemos concluir que no se alcanzó plenamente ya que la tasa de respuesta del cuestionario fue muy baja aunque se realizó en el último tramo del proyecto lo cual sería muy importante poder continuar esta indagación en el futuro. Los resultados corresponden a una muestra

muy pequeña. No obstante, en el Anexo 3 se muestra el cuestionario y los resultados preliminares que se obtuvieron. En general los principales aportes y sugerencias se refieren a uso de tecnologías; incorporación de videos, juegos, nuevas formas de evaluación en los cursos, Utilizamos un soporte virtual mucho más presente para adelantar contenidos y en la clase estimular el espíritu crítico sobre estos contenidos en lugar de sólo transmitir la información. Entre las conclusiones surgidas, de los docentes que han participado, de cómo debería prepararse la universidad surgen la necesidad de establecer nuevos cursos de inducción con estrategias de aprendizaje, manejo del tiempo, auto-percepción y hacer hincapié en la importancia de contar con materias introductorias orientadas al desarrollo del pensamiento lógico deductivo y crítico. También entre otros surge la necesidad de reequipamiento y disposición áulica con mesas de trabajo, pizarrones digitales, acceso a web, etc.

A fin de generar el espacio de reflexión y dialogo buscado fue de suma importancia la realización de encuentros y reuniones con los principales actores involucrados en la temática (empresas, sociedad civil, estado), con los alumnos, a fin de transferir con posterioridad dichos resultados a la comunidad en general y la universitaria en particular. Cabe expresar el agradecimiento en particular, a aquellos invitados que acompañaron el desarrollo de los encuentros más salientes y que son los que a continuación se mencionan:

ENRIQUE MAURTUA KONSTANTINIDIS

Coordinador del Proyecto Agendas Climáticas Nacionales. Experto en negociaciones de Cambio Climático de Naciones Unidas, proceso en el que está activamente involucrado desde el año 2004. Entre 2011 y 2014 ha sido Coordinador Regional de Climate Action Network Latin America (CANLA).

CAROLINA DIOTTI

Directora Comunicación del movimiento ecologista Los Verdes. Periodista especializada en medio ambiente y ecología. Columnista en Radio Milenium, conductora en Terra Nova en Radio Berlín, columnista ambiental en Radio Provincia, y otros medios.

DANIEL CALABRESE

Responsable de la Tercera Comunicación Nacional - Secretaria de medio ambiente y desarrollo sustentable Project Leader at Biennial Update Report on Climate Change.

ALVARO ZOPATTI

Director cambio climático Ministerio de Medio Ambiente. Participó en la delegación que presentó la propuesta argentina en la Cumbre del Clima de Paris 2015

RICARDO ROLLANDI

Ex Presidente y Director Ejecutivo de la Asociación para el Estudio de los Residuos Sólidos

BIBLIOGRAFIA

Bonatti Patricia (2014). Múltiples Miradas en la gestión del cambio climático. IADCOM FCE UBA

Franchisevich(2013). Liderazgo con valores. Agosto

Franchisevich (2010). A conexión Intergeneracional. Buenos Aires Temas grupo editorial.

Garcia Dolan (1997). La dirección con valores. Madrid: España. Mc Graw Hill Interamericana

Hamel Gary (2012). Lo que importa ahora. Ed Grupo Norma.

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.

Lavell, Allan (comp.) (1994). Viviendo en riesgo: comunidades vulnerables y prevención de desastres en América Latina. Flacso-LaRed-Cepredenac, Tercer mundo editores, Colombia.

Ley 2594, Ciudad autónoma de buenos aires (2008) "Promoción del comportamiento social y medioambiental". (BRSA); promulgada 28/01/08.

Secretaria de ambiente y desarrollo sustentable (2009). Informe Sistema de indicadores de desarrollo sostenible .

Stern, Nicolás (2007). El informe Stern- La verdad sobre el cambio climático. Ed Paidós.

Wilches-Chaux, Gustavo. (1989). Desastres, ecologismo y formación profesional: herramientas para la crisis. Servicio Nacional de Aprendizaje, Popayán.

Zenke R (1999). Generation at work Managing the clash of veterans boomers Xers and next in your workplace. New York: EEUU; AMACOM.

ANEXOS

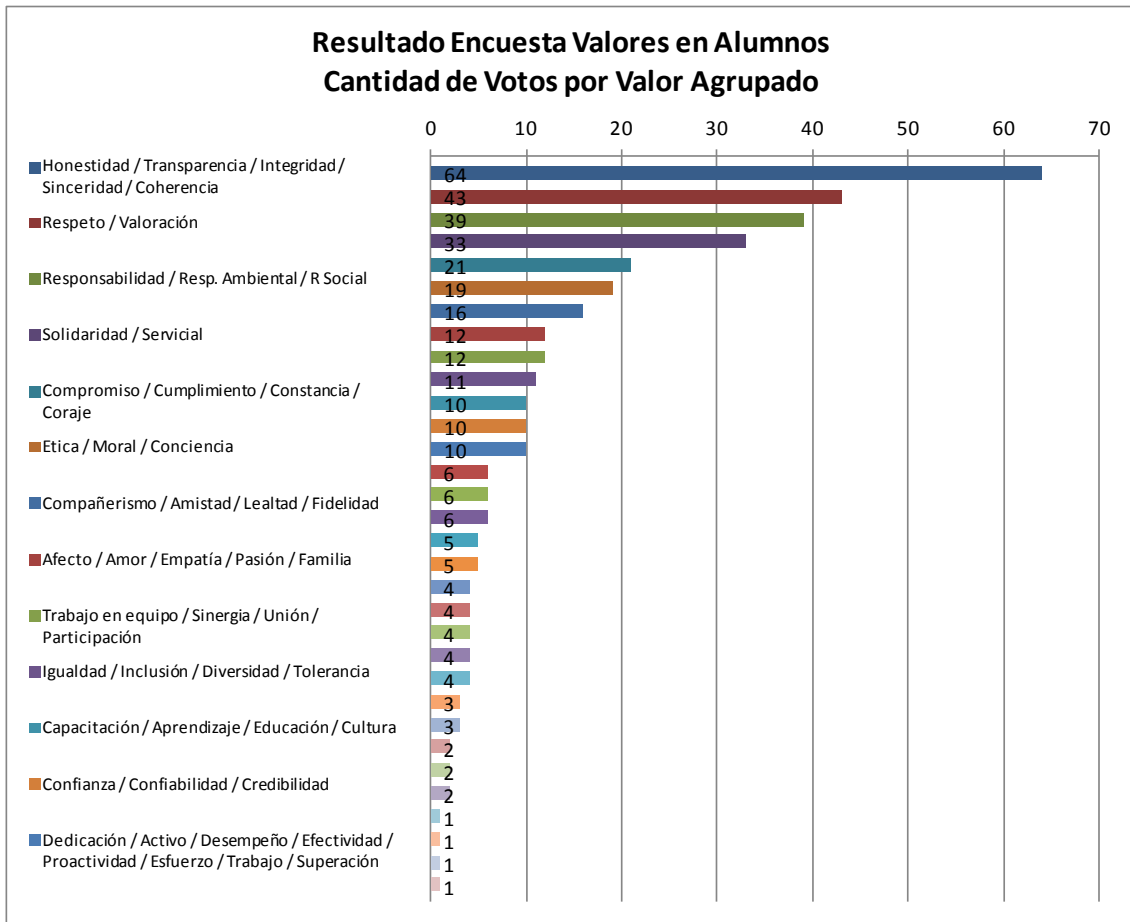
TABLA A

| RANKING DE LOS VALORES POR LA CLASIFICACIÓN SELECCIONADA | | |
|--|--------------------------|------------------|
| VALORES PERSONALES | VALORES ORGANIZACIONALES | VALORES SOCIALES |
| Honestidad | Responsabilidad / RSE | Respeto |
| Respeto | Respeto | Solidaridad |
| Solidaridad | Compañerismo | Compromiso |
| Ética/Moral | Compromiso | Igualdad/Equidad |
| Responsabilidad | Transparencia | Ética/Moral |

ANEXO 1 Tabla de resultados encuesta a alumnos.

| Grupos de Valores | Votos | % |
|---|--------------|-------------|
| Honestidad / Transparencia / Integridad / Sinceridad / Coherencia | 64 | 17,6% |
| Respeto / Valoración | 43 | 11,8% |
| Responsabilidad / Resp. Ambiental / R Social | 39 | 10,7% |
| Solidaridad / Servicial | 33 | 9,1% |
| Compromiso / Cumplimiento / Constancia / Coraje | 21 | 5,8% |
| Ética / Moral / Conciencia | 19 | 5,2% |
| Compañerismo / Amistad / Lealtad / Fidelidad | 16 | 4,4% |
| Afecto / Amor / Empatía / Pasión / Familia | 12 | 3,3% |
| Trabajo en equipo / Sinergia / Unión / Participación | 12 | 3,3% |
| Igualdad / Inclusión / Diversidad / Tolerancia | 11 | 3,0% |
| Capacitación / Aprendizaje / Educación / Cultura | 10 | 2,7% |
| Confianza / Confiabilidad / Credibilidad | 10 | 2,7% |
| Dedicación / Activo / Desempeño / Efectividad / Proactividad / | 10 | 2,7% |
| Ayudar / Caridad / Colaboración | 6 | 1,6% |
| Ecología / Ambiente / Cuidar / Salud | 6 | 1,6% |
| Humildad | 6 | 1,6% |
| Bondad / Buen Trato / Humanización | 5 | 1,4% |
| Generosidad / Filantropía | 5 | 1,4% |
| Adaptabilidad / Apertura | 4 | 1,1% |
| Comunidad / Convivencia | 4 | 1,1% |
| Creatividad / Innovación / Desarrollo | 4 | 1,1% |
| Nobleza | 4 | 1,1% |
| Perseverancia / Progreso | 4 | 1,1% |
| Comunicación / Escuchar | 3 | 0,8% |
| Justicia / Justicia Social / Equidad | 3 | 0,8% |
| Libertad | 2 | 0,5% |
| Orden | 2 | 0,5% |
| Racionalidad | 2 | 0,5% |
| Liderazgo | 1 | 0,3% |
| Optimismo | 1 | 0,3% |
| Patriotismo | 1 | 0,3% |
| Rentabilidad | 1 | 0,3% |
| TOTALES DE VOTOS PARA 105 ENCUESTADOS | 364 | 100% |

ANEXO 2



ANEXO 3: Base de la información relevada en la encuesta a docentes a través de procesador digital

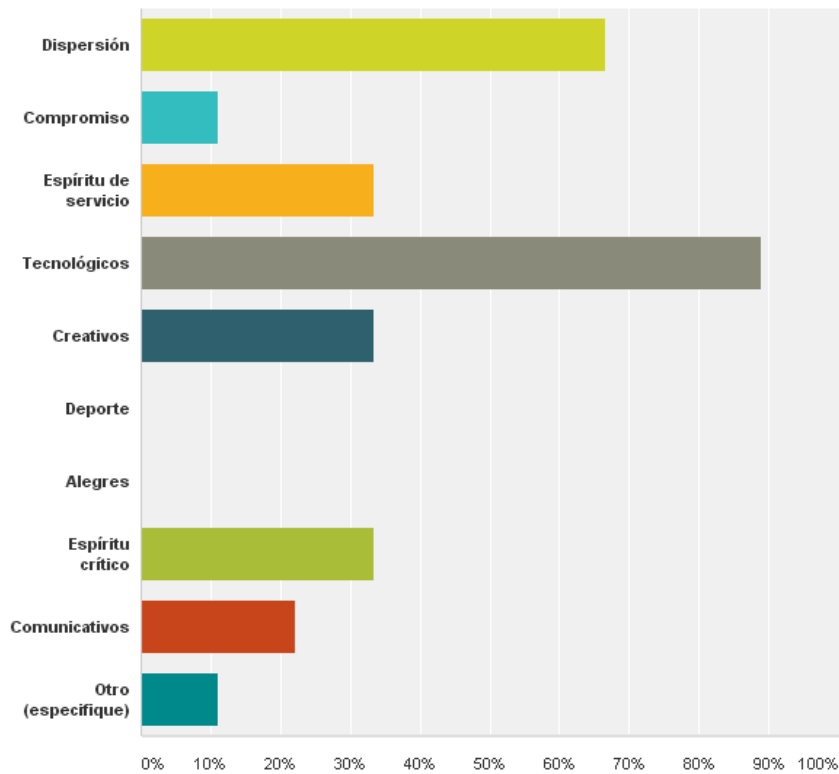
| |
|---|
| ENCUESTA A DOCENTES |
| Apellido y nombre |
| Universidad a la que pertenece |
| Materia a cargo del dictado |
| Trabaja profesionalmente? de ser positiva su respuesta, lo hace en una |
| A.- Empresa Pyme |
| B Gran Empresa |
| C Empresa del estado |
| D ONG |
| E Otra |
| 1.- Cuales son los principales cambios en las características, los intereses, las motivaciones, diferencian a los jóvenes actuales de los de las generaciones anteriores. |
| A.- Dispersión |
| F.- Deporte |
| B – Compromiso |
| G Alegres |
| C Espíritu de servicio |
| H Espíritu critico |
| D.- Tecnológicos |
| I.- Comunicativos |
| E.- Creativos |
| Otras..... |
| 2.-En que ha modificado esto sus estrategias áulicas ej. Uso de tecnología, nuevas dinámicas Comentar |
| 3.- Cuales son a su criterio las principales deficiencias (comunicacionales, de relaciones personales, intelectuales, etc.) que usted percibe en estos grupos. |
| 4 .- Cuales son las características positivas mas importantes que los diferencias de otras generaciones. |
| 5.- Como cree que deberían prepararse las universidades para recibir a los alumnos que actualmente cursan el |

| | | | | | | | | | | |
|--|---|---|---|---|-----------------------|---|---|---|---|----|
| secundario | | | | | | | | | | |
| 6.- Como impactara el ingreso a su criterio de esta generación en las organizaciones futuras. | | | | | | | | | | |
| 7.- Las actuales generaciones que están terminando el secundario o comienzan sus estudios universitarios tienen mayor conciencia medioambiental que las generaciones pasadas Indique esta de acuerdo con la siguiente afirmación:. | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Nada de acuerdo | | | | | Totalmente de acuerdo | | | | | |
| 8 Considera que en su ambiente laboral se tiene en cuenta el medio ambiente ala hora de tomar decisiones. | | | | | | | | | | |
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| NUNCA | | | | | SIEMPRE | | | | | |

Tabla de resultados encuesta docentes.

¿Cuáles son los principales cambios en las características, los intereses, las motivaciones, que diferencian a los jóvenes actuales de los de las generaciones anteriores?

Respondido: 9 Omitido: 3



¿En qué ha modificado esto sus estrategias áulicas? Ej: Uso de tecnología, Nuevas dinámicas.

- Uso tecnologías; incorporación de videos, juegos, nuevas formas de evaluación.
- Incorporar más variedad de actividades.
- En intentar motivar el estudio a través del uso de herramientas tecnológicas combinadas con casos de actualidad.
- Incorporación de los teléfonos como herramienta de trabajo, En las facultades con sala de computación, utilizar las mismas para el armado de balances, o ejercicios en Excel directamente, trabajar con casos para que los alumnos aprendan haciendo, pedirles que expongan y hagan ellos los recortes de la información relevantes, pedirles que creen o armen

juegos con los contenidos de las asignaturas, hacerles devoluciones para que exista mejora continua, en cursos no muy numerosos, esto resulta más efectivo, trabajar con nota de concepto para motivarlos, trabajar con la adquisición de habilidades de exposición, de lectura, de trabajo en equipo, de ayudar a otros, de comprensión y elaboración de consignas por ellos mismos.

- Utilizamos un soporte virtual mucho más presente para adelantar contenidos y en la clase se busca discutir sobre estos contenidos en lugar de sólo transmitir la información.
- Uso de tecnología medios visuales en clase. Uso de foros virtuales fuera del aula.
- Incorpore nuevas tecnologías.

¿Cuáles son a su criterio las principales deficiencias (comunicacionales, de relaciones personales, intelectuales, etc.) que usted percibe en estos grupos?

- No perciben los estilos comunicativos propios de los diferentes ámbitos, social, personal, íntimo. No saben esperar.
- Son más distraídos e inconstantes.
- No hay un alto grado de compromiso al entendimiento de la materia y su utilización en la vida real. Se toma como "teoría sin aplicación".
- Concepción utilitaria de los conceptos a aprender, poca capacidad de comprensión de textos. Tienen poco vocabulario.
- Pensamiento crítico e intelectual.
- Los impactos de la interpretación en la comunicación – superficialidad.
- Dificultad de trabajo en equipo.
- Ninguna
- No percibo este tipo de deficiencias.

¿Cuáles son las características positivas más importantes que los diferencian de otras generaciones?

- Son más curiosos y más abiertos, no temen preguntar o ensayar respuestas.
- Son más directos y frontales.
- El avance en los temas es mucho más nutrido al tener desde más jóvenes experiencias laborales constructivas.
- Son más visuales, pueden aprender de un tutorial de internet, si lo necesitan, son creativos.
- Estar bastante convencidos de que pueden hacer lo que se propongan.
- Sintonía con la tecnología - permitirse cuestionar.
- Velocidad en el procesamiento de la información
- Creatividad.
- Más comprometidos con proyectos de sustentabilidad y RSE La tecnología ocupa una parte importante de sus vidas.

¿Cómo cree que deberían prepararse las universidades para recibir a los alumnos que actualmente cursan el secundario?

- Cursos de inducción con estrategias de aprendizaje, manejo del tiempo, auto-percepción. Materias introductorias orientadas al desarrollo del pensamiento lógico deductivo y crítico. Equipamiento: disposición áulica con mesas de trabajo, pizarrones digitales, acceso a web, etc.
- Repensar métodos didácticos y cambiar planes de estudio.
- El traspaso de estos dos medios educativos suele ser brutal para los alumnos. De allí la necesidad de vincular el estudio con realidades alineadas a las ideas que traen.
- Con más tecnología, dónde los alumnos puedan intervenir en lo que se está explicando, ayudándolos a crear contenidos y sobre todo, comprender lo que leen. Acompañar a los profesores facilitándoles y ayudándoles con la creación de contenidos interactivos,
- Deberían dar medios a los docentes para desarrollar estrategias para comprometer más a los estudiantes con el proceso de aprendizaje. Un trabajo más personalizado y menos enfocado en preparar para examen.
- Des estructuralmente - con foco en la interpretación de los hechos y los textos,

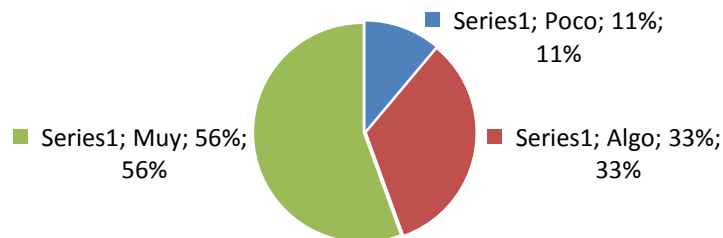
coadyuvando a la comprensión.

- Con un plan de estudios actualizado.
- Con mayor y diversa oferta.
- Incluyendo nuevas tecnologías Promoviendo proyectos de sustentabilidad.

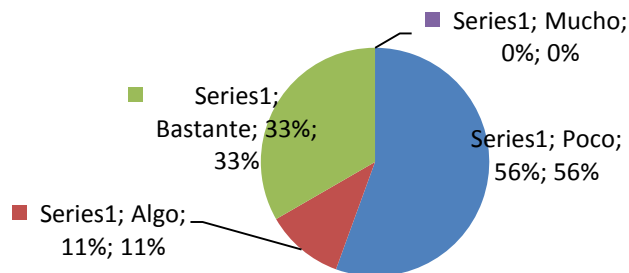
¿Cómo impactará, a su criterio, el ingreso de esta generación en las organizaciones futuras?

- Positivamente, las transformarán en organizaciones más versátiles y ágiles.
- Mejorar esfuerzos en la retención.
- El cambio creo será positivo dado que se muestra un alto nivel de intención de cambio, de querer asumir roles participativos.
- Es posible que ellos creen organizaciones que funcionen de acuerdo a las habilidades que traen, la transición puede ser caótica, o no.
- Las organizaciones se adaptarán a los recursos disponibles, habrá un rango de edad mayor entre los profesionales contratados.
- Como todo cambio de paradigma, con gran potencial. El desafío será la volatilidad del conocimiento colectivo en la organización.
- Muy positiva.
- Más pausado.
- Tienen características similares a la generación anterior, no creo que generen un gran cambio.

¿En qué medida está de acuerdo con la siguiente afirmación?: "Las actuales generaciones que están terminando el secundario o comienzan sus estudios universitarios tienen mayor conciencia medioambiental que las generaciones pasadas".



¿En qué medida considera que en su ambiente laboral se tiene en cuenta al medio ambiente a la hora de tomar decisiones?



Los tres conjuntos de valores más relevantes

PERSONALES

- Respeto, Verdad, Equidad.
- Mérito, oportunidad, capacidad
- La libertad, Los valores familiares y la igualdad
- Honestidad - Responsabilidad - Compromiso
- Integridad. Libertad. Compromiso.
- Honestidad - Humildad - Compromiso
- Ética, Responsabilidad Social, Profesionalismo
- Equidad
- Ética Profesional, Honestidad, Compromiso

ORGANIZACIONALES

- Responsabilidad, Ética, Compromiso
- Rentabilidad, competencia, responsabilidad
- El respeto laboral, el desarrollo profesional y la cooperación
- Responsabilidad - Cooperación - Capacitación
- Servicio. Transparencia. Innovación Responsable.
- Respeto - cuidado del capital humano - diversidad
- Ética, responsabilidad social, responsabilidad Respeto de RRHH
- Altruismo

SOCIALES

- Justicia, Libertad, Honestidad.
- Justicia, seguridad, empleo
- La solidaridad, la tolerancia y la comunicación
- Honestidad - Cooperación - Buena Gente
- Pluralidad. Tolerancia. Espíritu Crítico.
- Empatía - participación - pertenencia
- Ética, responsabilidad social,
- Derecho a voz

REFLEXIONES SOBRE EL CONCEPTO DE OPORTUNIDAD EDUCATIVA

Pérez, Stella M. (IIESS-UNS)
Santillán, Martín (UNS)
Walker, Verónica (UNS)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo surge de las reflexiones emergentes durante el trabajo de campo de un PDTs financiado por el CONICET y dirigido por Silvia London cuyo objetivo es conocer el potencial endógeno de una comunidad de la ciudad de Bahía Blanca para hacer efectivo el derecho a la educación y elaborar estrategias para que la misma se involucre más en la labor de una ONG peticionaria del proyecto. En este contexto se entiende que las oportunidades educativas suponen un actor social enfrentado a un abanico de oportunidades de mayor o menor dimensión, sobre el cual dicho individuo “elige” una opción. Entrevistados los principales referentes de las instituciones del barrio sobre el que trabajamos, la conceptualización de dichas oportunidades reviste otros matices que cuestionan a la definición utilizada como punto de partida. Es verdad que ni el equipo de investigación ni varios de los agentes entrevistados responden al perfil propio de los habitantes del barrio (etapa que se encuentra en desarrollo) pero la evidencia hasta el momento recolectada lleva a preguntarse hasta qué punto las personas “eligen” u “optan” por determinada cuestión relacionada con la educación propia o de sus hijos. Si la realizan, ¿lo hacen apelando al sentido práctico o configurándose como elección racional? Más allá de la orientación teórica implícita en el PDTs, este trabajo propone cuestionar cuál de estos conceptos se corresponde mejor con lo planteado por los entrevistados y si, de alguna manera, ambos términos pueden articularse para comprender las prácticas de los actores y las oportunidades educativas a las que se enfrentan.

PERSPECTIVAS DE ABORDAJE ¿DISTINTOS RESULTADOS?

En el trabajo de campo realizado por el PDTs se abordó el objeto de estudio desde distintas metodologías para poder obtener un “perfil” de las familias de una zona geográfica de la ciudad de Bahía Blanca, en particular, sobre aquellas en las que la ONG “Red de Voluntarios” tiene influencia. La primera en aplicarse corresponde al relevamiento de datos sociodemográficos mediante la realización de encuestas a hogares de la población a estudiar cuyo objetivo principal es poder caracterizar el estado actual de esta comunidad con respecto a cuestiones de ingresos, estabilidad laboral, condiciones habitacionales, clima escolar y otros indicadores de educación y acceso a los servicios básicos de salud y transporte. La segunda herramienta utilizada para la recolección de información fueron las entrevistas realizadas a los agentes institucionales que se consideraban claves (integrantes de la Sociedad de fomento, directores de escuela, etc.), ampliándose luego la selección a otros actores que emergían del relato de los primeros. Este método cualitativo propone descifrar la manera en que piensan dichos actores para poder contextualizar la información ya obtenida por métodos cuantitativos y con ello poder explicar la dinámica interna de dicha comunidad.

A la hora de analizar sobre cómo los agentes institucionales “optan” u “eligen” sobre sus oportunidades educativas en base a la información recolectada por ambos métodos notamos la importancia que para el equipo de investigación ha tenido el trabajo interdisciplinar y la retroalimentación positiva que tiene esta ida y vuelta de

métodos a tal punto que nos pareció interesante volver a retomar la discusión sobre las diferencias y puntos en común que tienen la Economía y la Sociología ya que “ambas tratan de explicar el comportamiento humano, aunque desde diferentes enfoques, ambas se interesan por el problema del consumo desde distintas perspectivas y se preocupan por las instituciones sociales desde diversas concepciones” (Reyes Pedrero, 2009: 231).

A partir de la consolidación del capitalismo mercantil a finales del siglo XVIII, los pensadores denominados clásicos como Adam Smith y David Ricardo principalmente, no se interesaban en la Economía como un objeto de estudio específico y abstracto, sino que la visión expuesta en sus trabajos fue más bien global en la que los problemas económicos eran parte de un todo, aunque sentaron las bases para estudiar esta disciplina como ciencia al abstraer e indagarse sobre posibles “leyes” que den respuestas a los acontecimientos económicos y las relaciones que subsisten a partir de los determinados fenómenos sociales.

Años más tarde, el estudio de los hechos económicos de manera aislada ha dado lugar al establecimiento de lo que, en términos kuhnianos, se conoce como “paradigma”, y que dan comienzo a la separación de ésta con las distintas ciencias sociales pero “...la separación... se hace mucho más visible con el giro introducido en la Economía por Jevons, Marshall y Pareto, al integrar la formalización matemática a la construcción teórica en Economía” (Reyes Pedrero, 2009: 232) que corresponden a los movimientos marginalistas y utilitaristas durante el siglo XIX. En éstas, se parte del comportamiento individual para extrapolar y así explicar los fenómenos sociales y “al convertir a la utilidad en el concepto central de la economía, se profundiza el individualismo original y atomístico de la economía” (Meda, 1998 en Golovanesky 2012: 7)

Sobre éstas últimas líneas de abordaje, Davern (1995) hace énfasis en que “la Economía, por su parte, se ha orientado hacia la abstracción y la construcción de modelos lógicos con un énfasis empírico más débil, pero fuertemente soportados en deducciones matemáticas” (Davern, 1995 en Reyes Pedrero, 2009: 233). Esta falta de empirismo tiene como contrapartida aceptar determinadas suposiciones acerca de las conductas de los individuos a partir de las cuales se desarrolla toda la teoría neoclásica. Los ya mencionados clásicos presentan al principio de la racionalidad “como un dato invariable de la naturaleza humana, como un hecho cotidiano y banal de la experiencia que remite a un “a priori” no histórico o transhistórico” (Godelier, 1975: 15). A pesar de las críticas que ha tenido el caracterizar las acciones como estrictamente racionales, la teoría neoclásica ha evolucionado en la flexibilización de este supuesto incorporando aspectos tales como: a) disponibilidad de información, b) límites cognoscitivos de la mente humana, c) el tiempo disponible para tomar decisiones (Simon: 1955).

Para Elster (1986) una alternativa más interesante “es la visión de que la acción humana debe ser comprendida en términos de normas sociales más que de racionalidad individual” pero concluye que “el continuo predominio de la teoría neoclásica está asegurado por el hecho de que no se puede derrotar a algo con nada” (Elster 1986 en Golovanesky, 2012: 10) Es por eso que hoy por hoy, en la formación del economista, el individualismo metodológico no es aportado como una alternativa metodológica, sino como la única metodología posible (Golovanesky, 2012:10), relegando así a otras corrientes alternativas de pensamiento como son la escuela Marxista, Historicista, Socialista e Institucionalista entre las más destacadas.

Sin embargo, el enfoque interdisciplinario del PDTs sobre el que se basan estas reflexiones, permite incorporar metodologías cualitativas que recuperan la perspectiva de otras disciplinas como la Sociología.

Desde esta disciplina, se trabaja con la interpretación de la práctica desarrollada por el actor. Esto quiere decir recuperar los sentidos que estos otorgan a sus propias acciones y reconociendo a las prácticas como inmersas en redes de dependencia mutua (Bauman 1994, 18) y al sentido de las mismas como propio de la conciencia o sentido práctico (Giddens: 1995; Bourdieu: 1998). En ese sentido la Sociología se rescata al individuo como agente socializado que produce sus prácticas y es resultado de las mismas (Gutiérrez, 2005: 18). Para Bourdieu, hablaríamos de fuerzas dentro de un campo, pero también se reconocería la importancia fundamental asignada por el autor al habitus.

Tanto la posición ocupada en el campo como el habitus definen las prácticas sociales, entendiendo a las mismas como estrategias guiadas por un interés orientado a la maximización del beneficio material o simbólico. No se habla de una prosecución conscientemente planificada sino del “desarrollo activo de líneas objetivamente orientadas que obedecen a regularidades y forman configuraciones coherentes y socialmente inteligibles” (Gutiérrez, 1995: 28).

En el mismo sentido, Giddens (1995) plantea que la agencia social depende de la capacidad de los actores para modificar algún aspecto de la producción de resultados, independientemente de que pretendan esos resultados o no, resaltando así, la índole activa y reflexiva de la conducta humana. Con estos postulados refuta al mismo tiempo el determinismo definitivo y la libertad irrestricta. Lo fundamenta en un sentido doble: en toda relación social la llegada a los medios (recursos) es dispar, lo que permite a los agentes influir en la conducta de los demás (o sea nadie es enteramente autónomo) y, por otro lado, la libertad de agencia depende de la diversidad de actividades que un agente puede desarrollar con competencia (o sea nadie posee libertad absoluta para dominar todas las prácticas sociales).

En el contexto del presente trabajo, lo antes mencionado posibilita retomar las prácticas de los propios agentes para reconocer desde allí cuáles son las oportunidades educativas a las que se enfrenta y cómo constituye su propio curso de acción.

Muchas de las prácticas sociales son llevadas a cabo por los actores sin una motivación inmediata, por lo que las acciones humanas se ven sorprendidas por consecuencias imprevistas, no buscadas. El entendimiento de estas prácticas radica en la *conciencia práctica*¹, por lo que la agencia no es la finalidad expresa, sino la capacidad de intervenir en los acontecimientos. Por lo tanto, como se señaló con anterioridad, las acciones humanas estarán condicionadas pero no determinadas completamente por la estructura social. De esta manera, es imposible para la Sociología desentenderse de las condiciones estructurales en que las prácticas se inscriben y reproducen. No se puede desconocer que las características estructurales del orden socioeconómico son recuperadas por los agentes como (al menos) “horizontes” para la acción.

En el apartado siguiente, planteamos algunas de las cuestiones que la metodología cualitativa permite poner de relieve en la comprensión de las prácticas educativas y las elecciones inscriptas en ellas.

¹ Se entiende por conciencia práctica a “lo que los actores saben (creen) acerca de condiciones sociales, incluidas en especial las condiciones de su propia acción, pero que no se pueden expresar discursivamente; sin embargo, ninguna barrera de represión protege a la conciencia práctica, a diferencia de lo que ocurre con el inconsciente” (Giddens, 1995: 394)

“IR A LA ESCUELA” ¿ES UNA OPCIÓN?

Al hablar de oportunidades educativas estamos pensando en que posibilidades se enfrenta un individuo al momento de definir prácticas o cursos de acción. En este sentido, la teoría económica tiende a entender que en cada “oportunidad” hay opciones a las que se enfrenta un decisor. Dicho de otra manera, se piensa a una persona frente al menos dos alternativas y a su decisión como algo racional. Esta situación implicaría, para el caso de la educación, a un niño eligiendo entre estudiar o trabajar; o a un padre eligiendo si manda a su hijo a la escuela o no; o prefiriendo una institución escolar sobre otra.

La metodología cualitativa, propia de disciplinas como la Sociología o la Antropología, permite recuperar las perspectivas de los actores y la noción de *agencia humana humana* (Sautú, 2003: 56), comprendiendo así el significado que los sujetos otorgan a sus prácticas y la forma en que integran (o no) ciertas opciones como oportunidades válidas de acción. Esta metodología es considerada como el único camino que produce datos y teoría a partir de las experiencias de la propia gente, tal como se puede advertir en la siguiente cita: “Construir teoría, por su misma naturaleza, implica interpretar los datos, pero los datos deben ser conceptualizados y los conceptos relacionados para formar una rendición teórica de la realidad (una realidad que no puede ser conocida, pero que es siempre interpretada)” (Strauss y Corbin, 1991: 10).

Al analizar, lo que los propios actores nos dicen, se pone de manifiesto que varios de los elementos supuestos por la Economía, no responde a la situación empírica abordada:

Van a llegar a la casa y por ahí muchos chicos no tienen una silla, un lugar donde sentarse a hacer deberes, entonces mandarlo a hacer una actividad a la casa, no lo va a hacer, o no va a estar el papá que va a estar viendo cómo hace ella, (habla de la maestra) "Bueno a ver ¿Qué hiciste hoy?, ¿Que falta hacer? ¿Completamos las actividades?" (Ent. 4)

1. Las decisiones se toman dentro de un entramado mayor: la familia, el nivel socioeconómico, la situación del hábitat, etc. Con esto importa señalar, no a grupos de pertenencia, sino al amplio entretendido social, lo que implica pensar a las personas no como “individuos” sino como “sujetos” a una serie de relaciones sociales que los sostienen, habilitan y condicionan, afectando directamente las elecciones.
2. La “elección” se basa en opciones que remiten no sólo deben existir, sino también ser reconocidas por el actor como tales. Puede que la “silla” esté pero que no se entienda a ese espacio como de estudio, sino como de ocio, comida o trabajo. Lo que es seguro es que, de estar, no necesariamente se lo utilizará para estudiar.
3. Los actores reconocen diferentes horizontes temporales y su uso difiere entre los mismos. En una situación de opciones restringidas “terminar la tarea” o colaborar en su finalización implica relegar otras actividades más urgentes: atención de niños más pequeños, preparación de alimentos, calefacción de los hogares, etc. “Invertir el tiempo en educación” se constituye en una configuración electiva propia de quien tiene resuelta la situación presente:

Atienden a distinto público... Claro... No porque ellos sean menos, sino porque no tuvieron las mismas posibilidades. O los papás no tuvieron... - Herramientas... - Sí... pero, es discutible. Porque mi suegro y mi suegra eran del campo, uno en el medio de La Rioja, y sin embargo hicieron todo lo posible para que él estudie y... no lo mandaron a jardín pero cuando entró a primer grado mi marido hacía palitos y las letras...Ahora no saben qué

hacer con eso, lo único que saben es jugar, no tienen ingenio para que...
hacerle volver la creatividad a los chicos. (Ent.4)

4. También hay cuestiones vinculadas al “tiempo” pero de corte macro o “epocales”. La comparación con lo que sucedía hace 40 años en el campo también obliga a pensar el tema del papel de los medios de comunicación y la tecnología, no sólo en educación sino en la socialización en su conjunto. Los espacios que antes se destinaban al juego y a la creatividad han disminuido. En los hogares de pocos recursos, la falta de sustitutos “electrónicos” tienen un efecto doble: se perdió el estímulo tradicional y a su vez el nuevo tampoco existe, generando al inicio de la escolarización desigualdades de muy difícil superación.

CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES

A modo de síntesis podrían señalarse una serie de ítems que emergen como fruto del diálogo entre Economía y Sociología:

-El feedback que genera la recolección de datos en las entrevistas permite una profundización de la relación con los habitantes del barrio y una recuperación de sus perspectivas, por ejemplo, al distinguir a los actores más influyentes del territorio en cuestión.

-Por otro lado, pone de relieve la existencia de múltiples formas de habitar el barrio, lo cual es un importante insumo a la hora de proponer acciones de intervención ya que implica evitar “generalizaciones” y conflictos que sólo son recuperados en su especificidad en el análisis cualitativo.

- Un modelo de elecciones donde un actor se enfrenta a determinadas opciones recrea sólo la perspectiva del investigador. La metodología cualitativa, al trasladar el centro de la atención, al entrevistado, permite la detección de problemas puntuales, necesidades, relaciones y vínculos por cada barrio, para la correcta elaboración del “mapa”

- La heterogeneidad que presenta el territorio en cuanto a trabajos colectivos hace que, los actores en vez de unirse para aumentar el capital social, lo disminuyan. En otras palabras, las acciones colectivas tienden a divergir atendiendo cada grupo menor, sus propias necesidades casi sin importar lo que les sucede a sus pares, aunque, en términos económicos, tal vez sea beneficioso para el grupo entero. Esto refuerza la idea de que cada grupo tiene un propio “sentido de la acción”, determinado no por una voluntad individual en la que cada individuo maximiza sus beneficios, sino que es condicionado por el entorno en el que se encuentra inmerso.

- La presencia y persistencia de institucionales informales muchas veces rompen las lógicas de mercado lo cual retrasa o disminuye la posibilidad de “ascenso social” que puedan llegar a tener los individuos. A su vez, un mercado con estas características atenta contra la eficacia del análisis económico tradicional. Creemos que en situaciones como la de la presente investigación aspectos que normalmente acaban bajo la categorización de “ceteris paribus” lejos están de tener un papel secundario o irrelevante, sino que también en algunos casos podrían ser determinantes con respecto al conjunto de elecciones que los individuos tienen.

Cómo reflexión final, la mirada conjunta e interdisciplinaria pone de manifiesto una interpretación más acabada de la oportunidad educativa tal como es vivenciada por los propios actores sociales. Las elecciones implícitas a las que se enfrentan los sujetos responden a una lógica y a alternativas concretas muy diferentes a las señaladas inicialmente por la teoría. En este sentido, se concluye acerca de la importancia de la

complementación de los métodos y no tanto a la rivalidad entre las distintas miradas. Una visión que se precie a sí misma de “purista” descuidará el enfoque interdisciplinario por poner el énfasis en las diferencias y no en el enriquecimiento mutuo. Estos ejemplos, que salen de una práctica concreta de investigación, nos hacen pensar acerca de la importancia y significatividad que tiene el análisis de este tipo de cuestiones mediante el uso de diferentes métodos y perspectivas teóricas, para reflexionar sobre conceptos centrales en cada una de nuestras disciplinas científicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Baumann, Z. (1994). *Pensando Sociológicamente*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Nueva Visión.
- Bourdieu, P. (1998). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, España: Editorial Taurus.
- Giddens, A. (1995). *La constitución de la sociedad*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu editores.
- Golovanevsky, L. (2012). “Individualismo metodológico, racionalidad y economía”. *Documento de Trabajo* Nº 13. San Salvador de Jujuy, Argentina: SIMEL Nodo NOA/FCE/UNJu; en: www.fce.unju.edu.ar/simel
- Gutiérrez, A. (1995). Pierre Bourdieu. Las prácticas sociales. Posadas, Argentina: Editorial Universitaria/ Universidad Nacional de Misiones- Dirección General de Publicaciones/ Universidad Nacional de Córdoba.
- Reyes Pedreros, M. (2011). “Sobre la Sociología Económica como un campo interdisciplinar por conocer”. *Sociedad y Economía*, (17), 229-241.
- Sautú, Ruth (2003). *Todo es teoría. Objetivos y métodos de investigación*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Lumiere.
- Simon, H. A. (1955). “A behavioral model of rational choice”. *The quarterly journal of economics*, 69 (1), 99-118.
- Strauss, A. y Corbin, J. (1991). *Basics of Qualitative Research*. Sage Publications, London. Inglaterra. (Traducción de la Maestría en Metodología de la Investigación. Universidad Nacional de Entre Ríos).

SECCIÓN HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y
DESARROLLO ECONÓMICO

EL VALOR DE LAS OBRAS DE ARTE: EL VACÍO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

Aldama, Catalina (FCE – UBA, IDAES – UNSAM)

LAS OBRAS DE ARTE COMO MERCANCÍA

Lo que hoy denominamos arte y reconocemos como una esfera autónoma, distinguida de cualquier otro tipo de creación humana, no siempre en la historia de la humanidad ha respondido a cánones, reglas y fines determinados por el propio desarrollo de la producción artística. En efecto, tal como señala Walter Benjamin, “las obras de arte más antiguas nacieron, al servicio de un ritual que fue primero mágico y, en un segundo tiempo, religioso” (Benjamin 1989 [1936]: 19).

La transición que ha experimentado el arte, desde su nacimiento ligado al culto hasta su producción y distribución como mercancía, no ha sido un proceso rápido. La forma particular que toma el arte a partir del Renacimiento se corresponde, ni más ni menos con las fases iniciales del despliegue de la mercancía como relación social general y la formación del sistema capitalista. A partir de esta etapa, la producción y reproducción material se organiza de manera creciente alrededor del mercado y la forma en la que se produce el arte, por tanto, también sufre modificaciones.

De manera estilizada, podemos situar en el *Quattrocento* italiano¹, el período en el que el arte proclama para sí un ámbito propio y, por ende, constituye un punto de partida para trazar un breve recorrido de la producción artística. Las grandes obras de arte que se conservan de dicha época fueron producidas por encargo, sólo piezas menores se adquirirían sin comisión previa. La relación entre artista y comitente era, principalmente, de carácter comercial, aunque en ciertos casos trascendía dichos límites. El comitente, que tanto podía ser un miembro de la aristocracia, un comerciante acaudalado o un representante de la Iglesia², pagaba al artista por su trabajo, habitualmente por pieza, aunque algunos eran contratados por un período determinado a cambio de su manutención y la de su familia. En los contratos de comisión, particularmente en el caso de la pintura, se estipulaba la fecha de entrega del trabajo, la calidad de los materiales que se debía utilizar y un detalle, más o menos pormenorizado, de lo que debía ser pintado (tema, personajes, disposición de las figuras, etc.). En este sentido, el vínculo artista-comitente podría clasificarse como una relación proto-salarial en un contexto de despliegue del capitalismo comercial. La

¹ Fue Italia, particularmente las ciudades comerciales de Florencia y Siena, el epicentro del movimiento cultural que se conoce como Renacimiento y que, entre los siglos XIV y XVI se expandió a toda Europa Occidental. Asimismo, en estas ciudades italianas la actividad comercial tuvo un crecimiento sostenido anterior al siglo XIV que se intensificó en los siglos que marcan los albores del capitalismo.

² Tal como aclara Baxandall (2016 [1972]), es problemático distinguir entre los clientes privados (monarcas, miembros de la aristocracia y comerciantes) y los públicos (la Iglesia u organizaciones gubernamentales) ya que, los encargos de comitentes privados solían tener destinos públicos.

figura del artista libre, que decide sobre su trabajo y cuya producción surge como una manifestación de su propia subjetividad, es una construcción posromántica que describe con mayor aserto la dinámica actual de la producción artística, pero poco tiene que ver con dicha actividad en la época del Renacimiento (Baxandall, 2016 [1972]).

Durante los siglos XV y XVI prevalece la relación entre artista y comitente, e incluso algunos artistas renombrados llegan a administrar sus propios talleres. Es recién en el siglo XVII, en Holanda, cuando las comisiones dejan de ser la única forma en la que se articula la producción artística. En la Holanda protestante e iconoclasta de la época, las comisiones encargadas por la Iglesia o con motivos religiosos eran menos frecuentes que en Italia. Sí abundaban los pedidos de retratos de la nobleza y de la burguesía. Sin embargo, aquel artista que no tenía un talento para los retratos no podía depender únicamente de estos encargos (Gombrich, 2010 [1950]).

El mercado comienza a ser un ámbito de socialización del arte. Esta etapa aún no se había disociado del momento de producción material de las obras de arte, en tanto la dinámica de las comisiones garantizaba la demanda de la obra en la propia acción del encargo. Con esta transición, la realización del arte como producto social pasa a ser de carácter condicional, puesto que así lo supone la puesta a la venta en el mercado.³

Esto no quiere decir que en el siglo XVII los trabajos por comisión desaparecieran. Pero, lentamente, esta forma de producción comenzó a convivir con un esquema de más identificado con aquel que caracteriza a la sociedad mercantil. Es aquí que podemos ubicar los inicios del mercado de arte que hoy conocemos. Bajo este esquema de producción, el artista no tiene asegurada la cambiabilidad de su creación y, es recién en el mercado, cuando pone en oferta el fruto de su trabajo, que puede saber si éste es aceptado por la sociedad como un valor de uso social. En palabras de Marx, las obras de arte también dan el “salto mortal de la mercancía”.

En lo que concierne a la producción, distribución y recepción de las obras de arte, se forja un nuevo escenario en el que se plantea una libertad que se instaura a ambos lados de la relación artífice/comitente o demandante. Del lado de la oferta, la principal implicancia es la libertad de los artistas para elegir no sólo, el estilo, la técnica, el soporte, sino además los temas y motivos de su producción. En este sentido el propósito del arte comienza a ser cada vez más difuso. Del lado de la demanda, la libertad conlleva a una incertidumbre similar y, por tanto, no está desembarazada de cavilaciones y cuestionamientos. La emancipación de los mandatos del patrón y, con

³ Una de las particularidades de la sociedad capitalista reside en que la mercancía, al ser el vínculo que articula la organización social, impone de forma generalizada un modo de producción en el cual el momento de transformación técnico material que lleva a la creación de un producto, se encuentra escindido del momento en el que este producto deviene social. Si entendemos la producción de forma genérica, estando conformada por estos dos momentos, podemos ver que, en la sociedad capitalista –y en la producción de mercancías, en general- el momento de la producción en el que el trabajo opera junto con las fuerzas naturales para elaborar un producto, se realiza de manera aislada, a espaldas del mercado. El momento del intercambio mercantil es el único momento en el que el trabajo privado deviene trabajo social. Pero el devenir de un objeto en valor de uso social, implica que este se realice como mercancía, es decir, que en el mercado sea demandado y convalidada su utilidad para la sociedad.

mayor relevancia, de las exuvias religiosas y, por tanto, de la unidad que caracterizaba a la producción artística al tener un fin último ajeno al propio quehacer del arte, genera una fuerte inquietud acerca del propósito de esta actividad y serias discusiones al respecto del atributo que ha caracterizado al arte desde la Antigüedad, la belleza. La imposibilidad de someter a la producción artística bajo leyes universales que expliquen su funcionamiento y que, permitan clasificar esta producción y realizar un juicio cierto acerca de lo que es bello, se manifiesta en la relevancia que pasa a tener el problema del gusto en la filosofía del arte en el siglo XVIII.

EL VACÍO DE LA ECONOMÍA POLÍTICA EN LA EXPLICACIÓN ACERCA DEL VALOR DE LAS OBRAS DE ARTE

Podríamos decir que, desde el advenimiento del reino del capital, la producción social prácticamente no tiene sentido si no se legitima como valor de uso social a través del mercado. Aunque libre de la religión, la producción artística que clama su autonomía, responde a una lógica que tampoco le pertenece, que es la del mercado. Se encuentra en una disyuntiva que no puede evitar, pero tampoco resolver: el arte no puede ser, sin recibir la legitimación que la sociedad proporciona a través de la demanda, pero, si suponemos que el arte posee un fin en sí mismo que lo distingue del resto de las prácticas y que le confiere estatuto de autonomía, tampoco puede cumplir con él si únicamente responde a la tirana pretensión mercantil. Esta dicotomía insalvable en la que se encuentra la producción artística en la era del capital, iguala al arte con cualquier otro tipo de producción.

Aunque las obras de arte siempre han sido objeto de reproducción y ha habido técnicas que han propiciado dicha multiplicación – la fundición, la acuñación, la xilografía y el grabado, entre otros- el arte se ha constituido en la modernidad como un ámbito de producción basado en la originalidad. Esto ha determinado a la inventiva y a la autenticidad como atributos inequívocos y necesarios de las obras de arte. Incluso luego de la masificación de las técnicas artísticas reproductivas, con la aparición de la fotografía y el cine, la rareza y el aura de las obras de arte⁴ son un rasgo de la creación artística que no ha perdido su peso aún hoy (Cometti 2014: 7-8).

En suma, el arte, como sucede con la ciencia y la filosofía, por mencionar otras actividades *poiéticas*⁵, no se encuentra exento de las instancias de mercantilización, lo cual no quiere decir que, dicha circunstancia, lo determine unívocamente como mercancía. Sin embargo, en tanto mercancía, las obras de arte se distinguen por su unicidad; así su precio se monta sobre esta característica.

Adam Smith prácticamente no distingue entre las mercancías reproducibles y no reproducibles, ni tampoco hace mención a las obras de arte en su investigación acerca

⁴ El aura para Benjamin es una carga que acompaña sobre todo a las obras de arte no reproducibles y que se encuentra estrechamente relacionada con la irrepitibilidad de su existencia. A pesar del proceso de secularización que ha atravesado el arte y a la supuesta consolidación de su autonomía, el aura no parece abandonar a las obras de arte, aún en un contexto en el que la reproductibilidad técnica ha irrumpido en la escena artística de la mano de la fotografía y el cine, entre otros (Benjamin, W.1989 [1936]).

⁵ Llamaremos producción *poiética* a toda actividad productiva, no reproducible, capaz de transformar la cultura humana de manera social y general (Levin, 2012: 25).

del valor, como principio rector del intercambio y de la producción en el sistema capitalista. Ricardo, en cambio, considera que el valor de cambio de una mercancía presenta dos fuentes: la escasez y la cantidad de trabajo que requiere producirla (Ricardo 1973 [1817]). Ahora bien, existen algunos bienes cuyo valor de cambio se encuentra únicamente determinado por su escasez. Este es el caso, según Ricardo, de todos aquellos bienes cuya oferta no puede ser aumentada por ningún trabajo, puesto que lo que dota a estos bienes de valor es, justamente su rareza. Entre estos bienes se encuentran las obras de arte.

Sin embargo, el interés de Ricardo no se posa sobre estos raros objetos, sino en aquellos que sí pueden ser reproducibles por medio del trabajo, ya que son éstos, los que representan la abrumadora mayoría de las mercancías. Es así que, Ricardo concentra su análisis sobre el valor de cambio en los bienes multiplicables, dejando de lado aquellos cuyo valor de cambio depende únicamente de su escasez. En los bienes multiplicables, la escasez opera generando variaciones en los precios únicamente coyunturales.

Marx, por su parte, sintetiza las nociones del valor de la Economía Política, al plantear:

Es sólo la cantidad de trabajo socialmente necesario, pues, o el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de un valor de uso, lo que determina su magnitud de valor (Marx, 2011[1867]: 48).

El concepto de valor que introduce Marx, entonces, contempla las condiciones normales de producción de las mercancías en la determinación del valor, en tanto, el trabajo socialmente necesario se encuentra determinado por el desarrollo de las fuerzas productivas que haya alcanzado la sociedad y por el grado social medio de destreza o intensidad de trabajo que exista.

Aunque Marx no distingue, tal como hace Ricardo, entre el valor de las cosas reproducibles y no reproducibles, al definir que la magnitud de valor se encuentra determinada por el trabajo socialmente necesario, podría deducirse que se refiere a aquellas cosas que pueden ser aumentadas en cantidad por medio de un trabajo concreto con un nivel de técnica específico. En este sentido, aquellas cosas que no pueden ser multiplicadas por medio de un trabajo que se encuentre estandarizado, de tal forma que, el tiempo de trabajo que conlleva su realización pueda ser, al menos, comparado con el “tiempo socialmente necesario” para llevarlo a cabo, no se inscribe dentro de la definición del valor que aporta Marx.

En efecto, Pablo Levín señala que, “el concepto verdadero de que el valor de un producto está determinado por las condiciones de su reproducción es [prácticamente] ignorado por Marx en su exposición general de la teoría de la forma del valor, sin justificación alguna” (Levín, 2008: 243-244). A su vez, en un trabajo posterior, define al “valor” como una “propiedad de los bienes reproducibles, por la que éstos, y sólo éstos, considerados en calidad y cantidad determinadas, representan una cantidad determinada de trabajo social general: la necesaria para reproducirlos.” (Levín, 2012: 25).

En suma, para Ricardo, las obras de arte, y todos aquellos productos cuya oferta no

puede ser aumentada por medio de un trabajo determinado, deben su valor de cambio a la escasez, es decir, al hecho de ser únicos e irreproducibles. Para Marx, la magnitud del valor –la cual se expresa en el valor de cambio- depende del tiempo de trabajo socialmente necesario para producir –o más bien reproducir- la mercancía. Al no poder ser multiplicadas las obras de arte, en términos de Marx, no poseen valor, puesto que, a pesar de ser valores de uso y productos del trabajo humano, no son frutos de un trabajo concreto que pueda ser determinado en términos de un trabajo socialmente necesario. En este sentido, los objetos artísticos se intercambian como mercancías y poseen un precio en el mercado, a pesar de no poseer un valor. Este precio, ajeno a la “ley del valor”, queda determinado únicamente por las condiciones del mercado, es decir, por la dinámica de la oferta y la demanda.

EL PROBLEMA DEL GUSTO

El debate acerca del gusto aparece en el siglo XVIII como una discusión acerca de las normas y valores que gobiernan el ámbito particular del arte ante su adquirido estatuto de autonomía en las sociedades modernas. Las reflexiones de los principales autores que investigaron acerca de este problema, David Hume e Immanuel Kant, no reflejan el descubrimiento de un criterio del gusto concluyente que pueda servir de regla objetiva para emitir un juicio estético y poder distinguir aquello que es bello de lo que no lo es. Por lo contrario, los dos autores coinciden en que la belleza no es una propiedad inherente a los objetos, sino que es una propiedad relacional que concierne al sentimiento del sujeto al “experimentar” dicho objeto y que es por ello que no se puede establecer una regla objetiva como criterio de lo bello.

La incapacidad de establecer una ley universal lleva a Hume a considerar que, aunque todos los hombres son capaces de poseer experiencias estéticas, sentir placer y emitir opiniones, sólo algunos entendidos, hombres calificados con ciertas aptitudes adquiridas y entrenadas, pueden emitir juicios estéticos certeros (Hume, 2003 [1757]). Kant, por su parte, reconoce la falta de objetividad que inevitablemente conlleva la determinación de un criterio del gusto, pero no entiende que el terreno del juicio estético sea uno de absoluto relativismo. El autor, en un primer momento proclama al juicio estético como un juicio que es universalmente subjetivo y que se basa en el placer de la experiencia estética y en un segundo momento supedita el juicio estético a la percepción de la forma, y a cómo se adecua dicha forma al fin de la obra de arte (Kant, 2005 [1790]).

Las aproximaciones a un criterio en lo referido al gusto, depende ya no de un juicio estético derivado únicamente del sentimiento y la sensación. En el caso de Hume requiere que la sociedad reconozca a unos pocos expertos como autoridad en dicha materia y, en el caso de Kant, de la identificación del fin de la obra de arte y de las reglas objetivas que adecuarían mejor la obra a ese fin. En ambos casos parecieran requerirse ciertas calificaciones, determinado conocimiento, un tipo de análisis más profundo, para poder emitir un juicio estético que pueda ser considerado verdadero y universal. Aunque el gusto se proclama como una manifestación de la medida del placer que genera la contemplación de lo bello, la operatividad del gusto como criterio común pareciera recaer en el discernimiento de aquellos individuos que poseen un mayor entendimiento de la obra, del arte en general, cierta práctica en la experiencia estética y, una sensibilidad particular a este tipo de manifestaciones sensibles.

COMENTARIOS FINALES

Las obras de arte son mercancías particulares. Su valor de uso es impreciso y, en lo que refiere a su valor de cambio, la Economía Política, y la Ciencia Económica en general, no ha podido ir más allá de la explicación que arroja la vieja Ley de la Oferta y la Demanda. En este sentido, las obras de arte tienen precio, mas no valor, y la determinación de su precio se encuentra asociada a su rareza. Tal como se encargan de aclarar Smith, Ricardo y Marx, todo efecto que pueda tener la escasez en el valor de cambio de una mercancía es contingente, depende únicamente de las condiciones de mercado y de las preferencias de los compradores. En caso de haber una demanda de una gran magnitud, la escasez de la oferta podría elevar indefinidamente el precio de mercado de una obra de arte.

Bajo estas circunstancias, el precio de las obras de arte puede encontrarse determinado por la presión que la demanda ejerce sobre la oferta escasa. Pero la magnitud de la demanda e, incluso, la misma existencia de ella, se encuentra fuertemente vinculada al juicio estético que se haga de la obra de arte en cuestión. En efecto, que una obra de arte sea catalogada como bella podría garantizar la demanda de la obra y, eventualmente, de toda la producción de ese artista legitimado por el criterio del gusto común.

Ahora bien, la construcción de ese criterio no se basa en características objetivas y observables de los objetos que son susceptibles a ser juzgados. En cambio, el gusto y el juicio estético conciernen al placer que el sujeto experimenta ante la obra en cuestión, y, por tanto, son inherentemente subjetivos. Un juicio estético válido, entonces, no puede ser emitido por cualquiera, no es una opinión, una expresión del sentimiento de placer que despierta la obra de arte, sino que es una valoración informada, para la cual se requiere cierto conocimiento específico y determinadas aptitudes que permitan realizar un análisis que traspasa la mera identificación de un sentimiento. Que los juicios estéticos valorados por la sociedad como un criterio justo y certero pertenezcan a aquellos que logran reunir estas condiciones, otorga cierto poder en el mercado a los agentes que se ubican en alguna etapa de la producción y distribución de arte como conocedores y expertos, puesto que son sus juicios estéticos los que pueden apuntalar o bien desincentivar aquello que resulta determinante en la formación de los precios de las obras de arte, que es la demanda.

BIBLIOGRAFÍA

- Baxandall, M. (2016). *Pintura y vida cotidiana en el Renacimiento. Arte y experiencia en el Quattrocento*. Buenos Aires: Ediciones Ampersand.
- Benjamin, W. (1989 [1936]). "La obra de arte en la época de la reproductibilidad técnica". En: *Obras – Libro I/Volumen 2*. Madrid: Abad Editores.
- Cometti, J. P. (2014). "El retorno del aura. Dispositivos culturales y prácticas institucionales". *Boletín de Estética*, Nro. 28, Buenos Aires, Centro de Investigaciones Filosóficas, pp. 7-22.
- Gombrich, E. H. (2010 [1950]). *The Story of Art*. Londres: Phaidon.
- Hume, D. (2003 [1757]). "Del criterio del gusto". En: *De la tragedia y otros ensayos sobre el gusto*. Buenos Aires: Editorial Biblos, pp. 47-70.
- Kant, I. (2005 [1790]). *Crítica del juicio*. Buenos Aires: Losada.

- Levín, P. (2008). El capital tecnológico. Buenos Aires: Editorial Cooperativa.
- Levín, P. (2012). "Esquema de la Ciencia Económica". Revista de Economía Política, Buenos Aires.
- Marx, K. (2011, [1867]). El Capital. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Ricardo, D. (1973[1817]). Principios de Economía Política y Tributación. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Rubin, I. I. (1989 [1929]). A History of Economic Thought. Londres: Pluto Press.
- Smith, A. (1999 [1776]). The Wealth of Nations. Londres: Penguin Books.

UNA MIRADA CRÍTICA SOBRE LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Arana, Horacio Miguel (h). (FCE-UAI)

INTRODUCCIÓN

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) son la nueva agenda de la Organización de Naciones Unidas (ONU) para 2030. Se define la agenda como un “plan de acción en favor de las personas, el planeta y la prosperidad” (Naciones Unidas: 2015 a, 2) y reconoce como principal desafío la erradicación de la pobreza extrema entendida como aquellas personas que viven con menos de 1,25 u\$s por día. Además se propone combatir la desigualdad en y entre países, proteger los Derechos Humanos, lograr la igualdad entre géneros y el empoderamiento de las mujeres y garantizar la protección del planeta y los recursos naturales.

Entre los supuestos de los cuales parte esta agenda figuran el gran problema del desempleo, sobre todo entre los jóvenes, el agotamiento de los recursos naturales, la degradación del medio ambiente, la escasez de agua dulce, la pérdida de biodiversidad y el cambio climático.

En sus enunciados menciona que existen tres dimensiones del Desarrollo Sostenible: económica, social y ambiental, a partir de las cuales se busca que el progreso económico, social y tecnológico se den en armonía con la naturaleza a través de los que denominan consumo y producción sostenibles.

Un cambio importante respecto de los ODM es que en los ODS se tiene en cuenta al sector privado y las organizaciones de la sociedad civil y filantrópicas como partícipes importantes de la agenda.

ANTECEDENTES DIRECTOS

Los primeros antecedentes sobre la idea del desarrollo sostenible pueden encontrarse hace por lo menos 45 años. En efecto en 1972 a instancias del Club de Roma se publicó “Límites al crecimiento”, en donde se vaticinaba que en aproximadamente cien años se alcanzarían los límites máximos al crecimiento debido al aumento de la población, la contaminación, la industrialización y el agotamiento de los recursos naturales. También en 1972 se desarrolló la 1ª Conferencia de Naciones Unidas sobre ambiente humano.

En 1987 se utiliza por primera vez el término desarrollo sostenible en el Informe Brundtland al definirlo como “el desarrollo que satisface las necesidades del presente

sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades” (Sachs, 2015, pos 408). En 1992 se realizan el Rio Earth Summit: Conferencia de Naciones Unidas sobre Ambiente y Desarrollo, la convención sobre el cambio climático y la Convención sobre la diversidad biológica. En el año 2000 las Naciones Unidas publican los Objetivos de Desarrollo del Milenio. En 2006, a pedido del gobierno británico se publica el Informe Stern sobre el impacto del cambio climático y el calentamiento global. Al cumplirse los 20 años del Rio Earth Summit, en 1992 se realiza el Rio+20 Summit: conferencia de Naciones Unidas sobre el Desarrollo sostenible y en 2015 finalmente se logran los acuerdos Transformar nuestro mundo: agenda 2030 para el Desarrollo sostenible el Acuerdo de París: Convención marco sobre el cambio climático.

PRINCIPALES IDEAS

Jeffrey Sachs, uno de los principales impulsores de esta agenda, considera el desarrollo sostenible como el principal desafío de la época ya que la pobreza continúa acosando comunidades y familias, el cambio climático amenaza la subsistencia, se profundizan las desigualdades y aumentan los conflictos (Sachs, 2015, pos 274).

El aspecto normativo está dado por cuatro objetivos básicos: prosperidad económica, inclusión y cohesión social, sostenibilidad ambiental y buena gobernanza (Sachs, 2015, pos 390).

Según Sachs, si bien inicialmente el concepto de justicia intergeneracional era fundamental, la definición actual apunta más al entramado de tres vías de desarrollo económico, inclusión social y sostenibilidad ambiental.

También dice que es una ciencia de sistemas complejos, ya que la economía es un sistema de millones de individuos y hombres de negocios unidos en mercados, contratos, leyes, servicios públicos y regulaciones (Sachs, 2015: pos. 434).

Por lo menos son cinco los puntos referidos a la distribución del bienestar: pobreza extrema, desigualdad, movilidad social, discriminación y cohesión social. Según su concepción, una buena sociedad es no únicamente próspera económicamente, sino también inclusiva, ambientalmente sostenible y bien gobernada.

Indica que “La primer gran lección de la historia reciente es que el primer pilar del desarrollo sostenible –prosperidad lograda a través del crecimiento económico- es alcanzable en gran escala, y de hecho está siendo alcanzada a través de grandes partes del planeta” (Sachs, 2015: pos749) y sostiene que la pobreza extrema “debe ser entendida en términos más generales como la inhabilidad de alcanzar necesidades humanas básicas de alimento, agua, sanidad, energía segura, educación y subsistencia.” (Sachs, 2015: pos 827).

Afirma que la actividad económica está cambiando el clima, el ciclo del agua y del nitrógeno, así como la química de los océanos (Sachs, 2015, pos 901). La humanidad está usando tanta tierra que expulsa a otras especies llevándolas a la extinción.

El documento de los ODS plantea la imposibilidad de lograr los objetivos sin una

Alianza Mundial que debe estar compuesta por los gobiernos, la ONU, el sector privado y la sociedad civil y debe movilizar todos los recursos disponibles. La agenda de Addis Abeba plantea las formas de financiación de los ODS y pone como objetivo principal “poner fin a la pobreza y el hambre y lograr el desarrollo sostenible en sus tres dimensiones mediante la promoción del crecimiento económico inclusivo, la protección del medio ambiente y el fomento de la inclusión social”, “sistema económico mundial equitativo”, “La participación de los países en desarrollo en el comercio mundial se ha incrementado y, si bien la carga de la deuda persiste, en muchos países pobres ha disminuido. Estos avances han contribuido a una reducción sustancial del número de personas que viven en la pobreza extrema y a notables progresos hacia el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio” (Naciones Unidas, 2015 b: 2), para lo cual propone siete ámbitos de acción:

1. Recursos nacionales públicos: los gobiernos deben estar en capacidad de realizar políticas fiscales anticíclicas, para lo cual deben mejorar la recaudación impositiva y lograr sistemas impositivos modernizados con una amplia base tributaria e imposición progresiva.
2. Actividad comercial y financiera privada nacional e internacional: menciona la importancia de las políticas públicas para mejorar y lograr un buen entorno de negocios y reconoce que “La insuficiencia de las inversiones obedece en parte a la falta de planes de infraestructura y de proyectos adecuadamente preparados, junto con estructuras de incentivos del sector privado que no son necesariamente adecuadas para la inversión en muchos proyectos de largo plazo, y percepciones de riesgo de los inversores” (Naciones Unidas, 2015 b: 18).
3. Cooperación internacional para el desarrollo: Destaca el papel de la financiación pública nacional e internacional a través de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) no sólo como proveedor de fondos para la iniciativa sino también como catalizador de la movilización de otros recursos públicos y privados. Considera que los países desarrollados deben aportar el 0,7% de su Ingreso Nacional Bruto (INB) a la AOD para los países en desarrollo y entre 0,15% y 0,20% para los países menos adelantados.
4. Comercio internacional como motor del desarrollo: reconoce su importancia y propone evitar toda forma de proteccionismo
5. Deuda y sostenibilidad de la deuda: menciona la importancia de los préstamos para financiar la infraestructura necesaria pero indica que se debe mejorar el sistema para evitar casos de endeudamiento insostenible.
6. Tratamiento de las cuestiones sistémicas: evitar las situaciones de crisis y contagio internacionales que ponen en riesgo el sistema financiero y de las cuales culpa al sector privado desconociendo el papel de los Bancos Centrales es la generación de las burbujas crediticias.
7. Ciencia, tecnología, innovación y creación de capacidad: propone programas de apoyo desde el sector público e interacción con el sector privado.

CRÍTICA

Llama la atención que, a pesar de no lograr los objetivos planeados, las agendas de las Naciones Unidas sistemáticamente vuelvan sobre los mismos errores. En todos los documentos sobre los ODS, así como en el libro de Sachs se da una importancia preponderante a la AOD, a pesar que ya en 1972 Peter Bauer había realizado una crítica demoledora sobre este punto. En este trabajo explica que el sistema de ayudas

es una limosna y que “El argumento de que la ayuda exterior es indispensable para el progreso del mundo subdesarrollado significa que sin un sistema de limosnas, los países pobres tienden a estancarse (...) porque la pobreza de los países subdesarrollados impide la formación de capital” (Bauer, 1996, 19).

Encuentra que la AOD tiene efectos adversos ya que favorece la suposición de gratuidad de los prerequisites del desarrollo, alienta la idea de que los recursos deben ser aportados por otros, desvía la atención de las causas de la pobreza, estimula políticas que reducen el nivel de ingreso e interfiere en el mercado. Además muchas veces los países que aportan la ayuda ponen barreras a los productos provenientes de los países a los que ayudan (Bauer, 1996: 126).

La diferencia entre utilizar recursos locales y extranjeros recibidos gratuitamente es el proceso de generación de los mismos que desarrollan a la vez las cualidades personales y los marcos institucionales necesarios para el progreso. “Es mucho más probable que el capital sea productivo cuando es utilizado por aquellos grupos y personas que lo acumularon, porque la acumulación y el uso eficiente requieren las mismas habilidades, motivación e instituciones.” (Bauer, 1996: 129).

Critica la concepción de que la infraestructura es una condición previa al desarrollo debido a que

“Si están presentes todas las condiciones para el desarrollo menos el capital, éste en seguida se formará a nivel local, o el gobierno y las empresas privadas podrían disponer del mismo en términos comerciales, procedente del extranjero, financiándolo mediante unos mayores ingresos fiscales o a partir de los beneficios de las empresas. Sin embargo, si las condiciones para el desarrollo no existen, entonces la ayuda –que es estas circunstancias será la única fuente de capital exterior- necesariamente será improductiva y por tanto ineficaz. En consecuencia, si los determinantes del desarrollo están presentes, el progreso material se dará incluso sin ayuda exterior. Si los mismos no existen, éste no se dará ni siquiera con ayuda” (Bauer, 1996: 121-122).

Además sostiene que “Si existe inanición en algunos países subdesarrollados esta tiene que significar que parte de la población no puede ganarse la vida, bien porque carece de la capacidad de hacerlo, o bien, porque mediante factores institucionales tales como barreras organizadas de entrada al empleo asalariado o restricciones en el acceso a la tierra le impiden hacerlo. (...) la ayuda exterior no tiene que ver con el alivio de la inanición.(...) beneficia principalmente a los sectores más acomodados de la población de los países perceptores, y estos actores ciertamente no están amenazados por la inanición” (Bauer, 1996: 160-161).

Respecto de la redistribución impositiva internacional explica que “El supuesto básico y el objetivo primordial que hay detrás de la redistribución impositiva, sea en el plano internacional o en el nacional, es que mejora la situación material del pobre. Pero hacer pobre al rico no hace rico al pobre. A menudo hace al pobre más pobre” (Bauer, 1996, 151) y “(...) cuando la redistribución interna no se lleva a cabo hasta el punto de aliviar la inanición, la redistribución internacional es improbable que llegue a beneficiar a los grupos más pobres, puesto que se canaliza a través de los gobiernos de estos países” (Bauer, 1996: 164).

El premio Nobel de Economía Angus Deaton, por su parte, dice “La desigualdad es, frecuentemente, una consecuencia del progreso” y “La ausencia de libertad es la pobreza, la privación y la salud precaria”. (Deaton, 2015: 17).

Critica también a la AOD hablando de la ilusión de la ayuda a la que define como:

“(…) la creencia errónea de que la pobreza global podría ser eliminada si tan solo la gente rica o los países ricos donaran más dinero a la gente pobre o los países pobres (…) lejos de ser una receta para eliminar la pobreza, la ilusión de la ayuda es en realidad un obstáculo para mejorar la vida de los pobres” (Deaton, 2015, 299-300).

Hablando de la pobreza dice “Si la pobreza no es el resultado de la ausencia de recursos o de oportunidades, sino de instituciones pobres, un gobierno pobre y una política tóxica, es probable que dar dinero a los países pobres –particularmente donar dinero a los gobiernos de los países pobres- perpetúe y prolongue la pobreza en lugar de eliminarla” (Deaton, 2015: 304).

Respecto de la situación en África comenta que “El crecimiento disminuyó constantemente mientras que la ayuda aumentó constantemente. Cuando la ayuda decayó, después del fin de la Guerra Fría, el crecimiento repuntó (…)” (Deaton, 2015: 316).

Al referirse a la idea de que la AOD puede reemplazar la inversión nos dice:

“La correlación entre la ayuda (como porcentaje del ingreso nacional) y el crecimiento continua siendo negativa aun cuando se hayan tomado en cuenta otras causas importantes del crecimiento (…) Cuando estudios similares analizan el efecto de la inversión (…) es muy fácil ver el efecto en el crecimiento. Evidentemente, la ayuda no funciona como la inversión” (Deaton, 2015: 319).

Además menciona que tanto las ONG como el BM y las agencias de la ONU tienen incentivos para exagerar los éxitos y ocultar los fracasos ya que se dedican a recabar y asignar fondos y “Muchas personas (…) no se preocupan de evaluar la ayuda analizando sus efectos en el crecimiento económico. Para ellos, la ayuda es un asunto de proyectos (…)” (Deaton, 2015: 312).

En un trabajo de 1998 Seth Norton nos dice que el análisis empírico muestra que los altos niveles de desarrollo humano están asociados a la mejor definición de propiedad, la pobreza es mayor en lugares donde los derechos de propiedad no están bien especificados y que los derechos de propiedad ejercen una influencia muy fuerte en el bienestar de los más pobres, el Índice de Pobreza Humana se reduce drásticamente donde los derechos de propiedad son fuertes (Norton, 1998: 238-239).

Norton y Gwartney en 2008 mencionaban: “Los países con mayor libertad económica crecen más rápidamente y alcanzan niveles superiores de renta per cápita”, lo que debería generar también reducción de la pobreza, lo que se puede verificar de acuerdo con los datos empíricos, tanto en medidas pecuniarias como en calidad de vida. De allí surge que una forma de reducir la pobreza es “promover instituciones y políticas favorecedoras de la libertad económica en el mundo menos desarrollado” (Norton y Gwartney, 2008: 49).

Si bien es esperable que reformas hacia una mayor libertad económica mejore el bienestar de los pobres, también es esperable que pase algún tiempo hasta que se note el efecto, ya que antes hay que lograr credibilidad para las inversiones. “(...) tanto un mayor nivel inicial como un mayor incremento de la libertad económica reducen la tasa de pobreza. Por tanto, los países que avanzan hacia una mayor libertad económica alcanzan progresivamente menores tasas de pobreza (Norton y Gwartney, 2008: 53) .

Ya que para reducir la pobreza hay que aumentar el crecimiento, es necesario entender el proceso de crecimiento. Alto crecimiento y baja pobreza dependen de las ganancias del comercio, la actividad empresarial y la inversión (Norton y Gwartney, 2008: 55).

“[L]as ganancias no se producen espontáneamente, son el resultado de instituciones y políticas favorecedoras de la libertad económica. La incertidumbre respecto de la protección de los derechos de propiedad, la aplicación sesgada de la ley, las restricciones comerciales y las reglamentaciones que restringen la entrada a los mercados e imponen fuertes costos a las empresas socavan estas ganancias” (Norton y Gwartney, 2008: 55).

Ludwig von Mises por su parte nos recuerda que

Los impuestos ciertamente son necesarios. Ahora bien, la política fiscal discriminatoria –aceptada universalmente hoy bajo el equívoco nombre de tributación progresiva sobre las rentas y sucesiones- dista mucho de constituir verdadero sistema impositivo. Más bien se trata de una disfrazada expropiación de los empresarios y capitalistas más capaces.

La mayor parte que los elevados ingresos que las cargas impositivas cercenan hubiérase dedicado a la formación de capital adicional. En cambio, si el estado aplica lo recaudado a atender sus gastos, la acumulación de nuevos capitales disminuye. (...) El progreso técnico se paraliza; la cuota de capital invertido por obrero en activo disminuye; el incremento de la productividad se detiene y se impide la elevación real de los salarios. Obvio resulta, por tanto, que la tan difundida creencia de que la política fiscal confiscatoria sólo daña al rico –o sea a la víctima inmediata- es errada. (Mises, 1968: 968-969).

Al hablar de las medidas para promover la igualdad señala que las medidas tendientes a lograrla reducen el crecimiento del capital en el mejor de los casos aunque puede incluso impedir su formación y destruir el existente, lo que paralizará el desarrollo y llevará a la pauperización de la gente (Mises, 1968: 1015).

Rothbard, coincidiendo con su maestro nos señala la pérdida de incentivos que suponen los impuestos progresivos. “El aumento de los gravámenes incrementa los recursos y los ingresos (e inclusive el número) de quienes viven fuera de la producción, mientras que *disminuye* la base productiva de la cual los productores extraen su sustento.” (Rothbard, 2013: 431).

Además nos enseña que:

El impuesto a los ingresos, al gravar el ingreso proveniente de las inversiones, daña el ahorro y la inversión porque reduce la renta de los inversores por debajo de lo que habrían determinado las preferencias temporales en el mercado. (...) los ahorros e inversiones marginales

cuando el rendimiento era mayor quedarán ahora valorados por debajo del consumo y ya no se realizarán (Rothbard, 2013: 433).

CONCLUSIONES

A pesar de las advertencias y de la gran cantidad de bibliografía en contra, los organismos multilaterales continúan ofreciendo soluciones ficticias basadas en las mismas recetas que ya fracasaron. Proponen políticas económicas intervencionistas, como paquetes de estímulo, salarios mínimos y redistribución, desoyendo otras voces.

Resulta paradójico que, por una parte se critique el consumismo y al mismo tiempo se recomienden medidas que incentivan el consumo presente en detrimento del ahorro imprescindible para lograr el consumo y producción responsable que los mismos organismos pregonan.

Si se revisan los índices de Desarrollo Humano, Libertad Económica, Doing Business y Percepción de la Corrupción se observa que los primeros puestos son ocupados prácticamente por los mismos países.

La conclusión es clara, para lograr un mayor desarrollo, combatir la pobreza, lograr la igualdad ante la ley y combatir del desempleo es necesario abrirse al comercio, lograr marcos institucionales sólidos, respeto del orden legal y sobre todo respeto de los derechos de propiedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Bauer, Peter T. (1996). *Crítica de la teoría del desarrollo*, Barcelona: España, Ediciones Folio
- Chauffour, Jean P. (2011). *¿Qué es lo importante para el desarrollo, la libertad o los derechos sociales?* En: *Libertad económica en el mundo. Informe 2011*. Cato Institute, recuperado el 23 de junio de 2016.
- Mises, Ludwig von. (1968). *La Acción Humana. Tratado de Economía*. 3ª edición. Madrid: España, Sopec
- Naciones Unidas, Asamblea General (2015). *Agenda de Addis Abeba de la Tercera Conferencia Internacional sobre Financiación para el Desarrollo (Agenda de acción de Addis Abeba)*, 17 de agosto de 2015, documento A/RES/69/313, recuperado el 23 de mayo de 2016
- Norton, Seth W. (1998). *Poverty, property rights and human wellbeing: a cross-national study* Cato Journal, vol. 18, N° 2, Fall, recuperado el 23 de junio de 2016
- Norton, Seth W. y Gwartney, James D.(2008). *La libertad económica y la pobreza en el mundo en Libertad Económica en el mundo*. Cato Institute, recuperado el 23 de junio de 2016
- Rothbard, Murray N.(2013). *El hombre, la economía y el estado. Volumen II*. Buenos Aires: Argentina, Unión Editorial de Argentina.
- Sachs, Jeffrey D. (2015). *The age of sustainable development*, New York: Estados Unidos, Columbia University Press, Kindle Edition.

EL CONTROL JURISDICCIONAL DE LA ECONOMÍA POLITICA: COMPETENCIA, ESPECIALIZACIÓN Y TRANSNACIONALIZACIÓN

Arana, Mariano (Idel-UNGS, FCE-UBA)

INTRODUCCIÓN

En su estudio sobre el origen y desarrollo de las profesiones, Andrew Abbott (1988) encontró aspectos comunes de las explicaciones dominantes que llamó la *teoría sintética*; aquella en la que los ocupantes de la disciplina realizan diversas formas de control y validan su *expertise* resaltando los valores de racionalidad, eficiencia y ciencia. Para el autor esta teoría presenta varios problemas. Por un lado, indica que el cambio es por etapas o fases y por lo tanto unidireccional, resalta la estructura y cultura por sobre *lo que se hace* en la profesión y por último, retrata homogeneidad al interior de las profesiones, donde las diferencias internas solo reflejan tensiones contingentes de un proyecto común. En su lugar, sostiene que la *jurisdicción* se establece como el vínculo entre la profesión y el trabajo, mediante el control y uso del conocimiento abstracto aplicado a casos particulares, donde se definen los problemas y las tareas en relación y diferencia a otras profesiones.¹ Por el contrario y para el caso particular de los economistas, Fourcade (2006) plantea la hipótesis que es la transnacionalización -y no la competencia entre disciplinas-, la que actúa como mecanismo de control jurisdiccional. Incluso, en lugar de competir con otras jurisdicciones, compiten en su interior, reconstruyéndola y creando condiciones para el crecimiento de otras disciplinas.

Contra lo sostenido por Abbott, distintas experiencias de formación de economistas evidencian una disminución de la competencia jurisdiccional con el Derecho y la Contabilidad sobre el saber económico hacia fines de la década de 1950 (Guillebaud 1958). A partir de allí, el desarrollo de la Economía de postguerra produce un proceso sostenido de diversificación y especialización de saberes y el debate se concentra al interior de la disciplina. Pese a que la hipótesis de transnacionalización es principalmente histórica e incorpora el desarrollo especializado del saber, soslaya *la secuencia* de los cambios ocurridos al interior de la Economía. Por ello, en este trabajo se indaga sobre dos problemas relegados por estos trabajos de Abbott y Fourcade: por un lado, se valúa la aceleración de las especializaciones en Economía desde la década de 1940; para esto se comparan los cambios en la forma de clasificar lo que ocurre al interior de la disciplina² y se da cuenta de la complejidad que adquiere a través del tiempo. En segundo lugar, se indagan marcos teóricos diferenciados que normalmente se conoce con la distinción entre Economía y Economía Política y que provocan una tensión jurisdiccional. Ambos problemas no pretenden oscurecer la relevancia del contexto externo a la academia, sino que actúan como complementos de las tesis en cuestión.

¹ Al observar la competencia inter-profesional, como el modo en que cada una ejerce el poder y se diferencia sobre otras, Abbott dice que "...el control del conocimiento y sus aplicaciones significa dominar a los externos que atacan ese control." (p. 2).

² El código JEL (*Journal of Economic Literature*) y está orientado a gestionar información de diversos medios (tesis, libros, artículos, etc.) para los economistas.

LA HIPÓTESIS DE TRANSNACIONALIZACIÓN REVISADA

Fourcade (2006) señala que los economistas fueron definiendo su campo de manera progresiva en términos globales. Los economistas actuaron como agentes de la globalización y recrearon los saberes económicos y el control jurisdiccional, tanto en el centro como en la periferia. Su principal crítica apunta al proceso de difusión sostenido por la idea isomorfismo (modelo similar al original) que explica la difusión de modelos nacionales a través del globo (entrenamientos, certificaciones, organizaciones profesionales, etc.).³ El problema -según Fourcade- es que la forma en que se difunde, en este caso conocimiento global sobre la economía, constituye uno de los elementos centrales del cambio institucional. Este proyecto no pretende abandonar el isomorfismo, pero precisa indagar cómo éste se reconstruye con lógica global. Para ello, en lugar de observar el desarrollo profesional como un proceso nacional y delimitado por las regulaciones estatales, propone explorar tres mecanismos de expansión transnacional: a) el denominado “Mercados Comunes de Profesionales” que, a partir de la transnacionalización de regulaciones que homogeneizan prácticas a través de distintos países (ej. Unión Europea); b) el proceso que emerge directamente como “Jurisdicción Internacional” como los casos de arbitraje comercial y c) el proceso de “Destrucción Creativa” relacionada la circulación internacional del capital que redefine los espacios locales y sostienen la ventaja profesional extranjera (ej. normas y prácticas de la Inversión Externa Directa, como vehículos de internacionalización de *expertise*).

El objetivo de su trabajo es comprender cómo estos mecanismos influyen en la reconstrucción de la profesión sobre sus propias bases a través de la emergencia de nuevas prácticas que permiten la expansión de sus actividades más allá de sus países de origen. Entre ellas identifica tres factores críticos que habilitaron la institucionalización de la Economía a escala global: a) una retórica universalista, basada en matematización, la construcción de modelos y el conocimiento abstracto, independientes del tiempo y el espacio geográfico; b) la transformación de la Economía en técnica de gobierno, mediante el ascenso de tecnocracias estatales vinculadas a bancos centrales, ministerios, etc. que requirieron el uso de complejas herramientas técnicas en un contexto donde la Economía se volvió central para la reconstrucción nacional al tiempo que las naciones se volvieron más económicas luego de la segunda posguerra y c) el dominio de los Estados Unidos en las representaciones ideológicas a través del constante flujo de estudiantes a sus universidades, de la internacionalización de las reputaciones académicas (premios nobel, *journals*, etc.) y las redes políticas construidas alrededor de diversas instituciones internacionales (FMI, Banco Mundial, OCDE, Organización Mundial del Comercio, Naciones Unidas, etc.).

Problemas asociados a la hipótesis

La hipótesis refuerza la retroalimentación entre los economistas como agentes de la globalización y la propia transnacionalización del capital, tanto en el centro, como en las periferias. Asimismo, esas asimetrías centro-periferia quedan desdibujadas a la

³ Un caso reciente de este tipo de estudios lo constituyen Colander y Nopo (2007), al estudiar la formación de los economistas latinoamericanos entre los opuestos esquemas de formación en economía global, (concentrada en la ciencia) y tradicional (orientada a la aplicación política), donde identifican una serie de demoras en la adopción de la forma global típicamente difundida por los programas y entrenamientos estadounidenses.

hora de caracterizar la disputa jurisdiccional. No se trata de volver al esquema de difusión lenta (moderno vs. tradicional) presentado para América Latina por Colander y Nopo (2007), sino de aprovechar el reconocimiento del carácter regional de la disciplina para profundizar los efectos de estas asimetrías. En segundo término, una parte central de estas explicaciones tiene que dar cuenta cuales son efectivamente los mecanismos de control y de poder. La hipótesis permite asociar las formas adoptadas por los economistas en términos generales, vincularlas al poder económico, pero no entrega una explicación de dónde proviene el poder del discurso económico. Un argumento complementario aparece en Heredia (2015), que trabaja la emergencia del desorden económico como elemento de control y consolidación de los economistas en Argentina. Su investigación se concentra en el período posterior a 1975 y agrega a la internacionalización de las ciencias sociales (guiada principalmente por la norteamericanización de la Economía y el selectivo fondeo foráneo de temas), la controversia global sobre la inflación que medió en el conflicto entre “ortodoxos” y “heterodoxos” y su relato local a partir del *Rodrigazo* (p. 70). Por otro lado, Markoff y Montecinos (1994) agregan que es necesario tener presente la incertidumbre alrededor de la gestión económica y el poder que la ansiedad entrega, al demandar a los que enuncian profesionales con el conocimiento capaz de diluirla.

La hipótesis de la transnacionalización tiene la fortaleza de contraponer el tiempo histórico al tiempo abstracto y establecer una sintonía con el contexto económico desde la década de 1970 -sobre todo- con los cambios en los mecanismos de expansión. Sin embargo, éstos existían en diversas formas durante el período de formación de las instituciones de Bretton Woods desde 1944. El contexto internacional donde la Economía se distancia finalmente de otras disciplinas y se expande desde sus bases, es fácilmente ubicable en el giro provocado desde el período de entreguerras. Las ideas que hegemonizaron el discurso económico y parte importante de las instituciones internacionales, no se orientaron inicialmente a la transnacionalización del capital sino a la represión financiera y a distintas regulaciones y programaciones de la actividad económica sumamente complejas: desde la planificación macroeconómica, la planificación indicativa o la planificación soviética, que fueron legitimados por crecientes grados de *expertise*.

EL SABER CLASIFICADO

La *American Economic Association* (AEA) utilizó diversas formas de clasificar las actividades e intereses de los economistas que sufrieron modificaciones y -sobre todo- ampliaciones a lo largo del siglo pasado. Cherrier (2017) advierte que los cambios teóricos y de trabajo aplicado en Economía durante ese período se ven reflejados en los cambios ocurridos en el código JEL. Identifica cuatro fases clasificatorias y las utiliza como fuente para comprender los cambios en la evaluación del trabajo de los economistas, la naturaleza de lo que publican y las controversias teóricas generadas.

Entre su primera clasificación que va desde 1911 hasta 1948 contabilizó pocas categorías, típicamente divididas tres bloques: 1) teoría, técnica e historia; 2) economías nacionales y 3) especialidades sectoriales. Sin embargo, la Economía de posguerra combinó nuevos campos de estudios con crecimiento el general de las ciencias sociales; esto se reflejó en la clasificación JEL de 1956 que incluyó la preocupación por el desarrollo económico dentro de los ámbitos nacionales y regionales y la proliferación de la técnica en la econometría, el análisis de insumo producto y los modelos de crecimiento. El núcleo de investigación teórica pasó de enunciar simplemente “la teoría” antes de 1948 al reconocimiento de la teoría del precio por un lado y la del ingreso por otro, anticipando la separación micro y macroeconomía que gobernaría el núcleo disciplinar posterior a la década de 1970. La década de 1960 revivió el auge editorial de la década anterior y vio los resultados

institucionales de la creación de las carreras, los *journals* y especializaciones.⁴ Esto se combinó con los novedosos modelos de equilibrio general y las técnicas econométricas con usos computacionales. Tanto en la revisión de JEL de 1967, como en una encuesta publicada el año anterior de la *National Science Foundation*, se nuclearon los problemas teóricos del equilibrio general y la microeconomía. La estructuración de la disciplina se encontró en cinco ejes: la teoría e historia (esta última con un papel subsidiario), el desarrollo y los sistemas económicos, las técnicas, la política pública y las especializaciones sectoriales.

Las clasificaciones JEL de 1986 y 1991 consolidaron el núcleo disciplinar en torno a la división micro-macroeconomía. Señala Cherrier, que a medida que la disciplina creció, su unificación alrededor de este núcleo estuvo vinculada a un proceso de fragmentación y especialización. Kim, Morse y Zingales (2006) se preguntaron sobre los temas de interés en Economía desde 1970 y encontraron un cambio desde las indagaciones teóricas hacia las empíricas, mayormente publicadas en instituciones estadounidenses y relevancia en contribuciones metodológicas y econométricas. Temas de econometría y finanzas lideraron la lista, seguidos por micro y macroeconomía y luego de crecimiento y desarrollo. Backhouse y Cherrier (2014) sugieren que la Economía cambió radicalmente en 1970 volviéndose “más aplicada” y menos teórica de la mano de la transformación computacional y sus efectos en la forma de trabajar de los economistas.

Recapitulando, parece que las tensiones en la clasificación JEL no solo se encuentran en los debates teóricos, sino en la vinculación de los distintos roles ocupados por los economistas en su trabajos (investigadores, docentes, programadores, políticos, gerentes, etc); de lo que se sabe y de lo que se hace respectivamente. Por otro lado, estas tensiones también estuvieron conectadas a las demandas externas, principalmente de agencias públicas (gobierno federal y agencias científicas). Si bien el trabajo de Cherrier (2017) resalta la fragmentación disciplinar, la especialización como diferenciador al interior de la disciplina y se sugiere una dilución del núcleo micro-macro en el futuro de cara a una nueva clasificación JEL, deja de lado la mirada sobre otro de los aspectos internos a la Economía, que debería analizar cómo y quienes disputan actualmente el conocimiento abstracto. Como se mencionó anteriormente, Abbott (1988) entiende que la jurisdicción es un espacio de competencia permanente entre quienes controlan ese conocimiento abstracto y “los de afuera”. Señala que solo mediante esa competencia es que se logra dicho control. Sin embargo, este enfoque está centrado en las relaciones inter-profesionales, normalmente construidas desde los Estados nacionales. En lo sucesivo se reflexiona brevemente acerca de la competencia intra-disciplinar, haciendo abstracción de las particularidades geográficas.

Saber o no saber

Entre los esfuerzos en identificar la competencia disciplinar en el ámbito del conocimiento abstracto, Colander (2000) afirma que lo separa las aguas entre la economía neoclásica y el *mainstream* actual, no es el contenido, sino su método. Colander et. al. (2003) insisten en que el método utilizado es quien delimita la

⁴ Coats (1971) señaló el gran impacto de las publicaciones en *journals* a partir de la década de 1950. Liebowitz y Palmer (1984) examinaron a los principales *journals* mediante el *Science Citation Index* y sus resultados mostraron un mercado de ideas concentrado en escasas publicaciones norteamericanas y británicas. Hay que resaltar que el ranking de *journals* tiende a ser relativamente estable entre los trabajos que los estudian, principalmente por el uso de la base de datos *Social Science Citation Index* como su medida de éxito. Puede consultarse una crítica de dicha base de datos en Klein y Chiang (2004) y una crítica del uso de citas como medida de relevancia en Economía en Lee (2009).

pertenencia a la *elite* de la economía. También Lawson (2012) pone énfasis (crítico) en los modelos matemáticos como la base ideológica que sostiene la creencia de neutralidad y da sustento científico a la economía que de cualquier modo, según dice, "...es un espacio altamente heterogéneo y en constante cambio." (2013, p. 950). Por su lado, Lavoie (2004) no sólo identifica usos de metodos diferenciados, sino categorías distintas entre los paradigmas enfrentados la escuela neoclásica y su heterodoxia. Sin embargo, como señala Dequech (2007), el término *Mainstream* refiere a un cuerpo de teorías que domina el saber, algo diferente de la ortodoxia, que se dirige a la sujeción de determinadas ideas (es decir, que pone énfasis en el aspecto teórico asociado a la economía neoclásica). Por su parte, Lee (2009), utiliza la oposición *mainstream*-heterodoxia y señala que no sólo es posible describir la unidad teórica de un enfoque alternativo, sino que también existe una historia comunitaria que refleja su identidad.

En el plano de las identidades académicas, Pieters y Baumgartner (2002) usaron las citas para conocer el impacto y la comunicación existente entre *journals* de distintas disciplinas (Economía, Psicología, Historia, etc.) e identificaron el dominio de la Economía como fuente de conocimiento en ámbito de las ciencias sociales, junto a la falta de reciprocidad en las comunicaciones de ésta con el resto de las disciplinas. Encontraron tendencias a la concentración de *journals* que conformaron centros y periferias de las preocupaciones sociales, orientadas mayormente a temas teóricos y metodológicos. Aistleitner et. al. (2017) utilizando indicadores cuantitativos, afirmaron que la Economía es una disciplina estratificada, que responde mejor que otras a los incentivos institucionales de citas y que la concentración de enfoques resulta en un sistema altamente auto-referencial, por lo tanto, configura un proyecto intelectual que bloquea el acceso a los externos.

CONCLUSIONES

A partir de la pregunta sobre el control de la Economía se revisaron tanto las tesis de la competencia de profesiones como la de la falta de ella debido al proceso de transnacionalización económica. Este trabajo deja rastro de dos tendencias anteriores a dicho proceso: por un lado, las tensiones en sus intentos unificadores reflejadas en la conformación del código JEL y la tendencia a la fragmentación y especialización de la Economía; por otro, la disputa sobre el conocimiento abstracto y la búsqueda de identidad de los rivales del *mainstream*, no sólo en cuanto a los aspectos teóricos que hacen a la conformación de categorías y métodos, sino en la identidad de comunidades diferenciadas en los contextos académicos. Parece claro que, lejos de conformar una unidad homogénea disciplinar las cuestiones del método, objeto y conformación comunitaria actuaron en la competencia jurisdiccional.

También se reconoce que los cambios y las competencias al interior de la disciplina de ningún modo se pretenden autónomos de otros contextos, en este caso actúan como un complemento. Por un lado, ayudan explicar cómo se pudo competir para controlar la Economía sin necesidad de ponerla en conflicto con otras disciplinas (no por una simplificación teórica, sino simplemente porque no ocurrió). Al mismo tiempo, permite mostrar que no fue necesaria la intervención de la compleja mundialización post-1970 para que la Economía se transforme sobre sus bases y legitime su conocimiento experto, acreciente su difusión, poder y autonomía. Esto ocurrió desde mediados del siglo XX, precisamente cuando el desarrollo económico y el creciente uso de técnicas se dirigieron al interior de los espacios nacionales.

BIBLIOGRAFÍA

Abbott, Andrew (1988). *The system of professions. An essay on the division of expert*

- labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Aistleitner, Matthias, Kapeller, Jakob y Steinerberger, Stefan (2017). *Citation Patterns in Economics and Beyond: Assessing the Peculiarities of Economics from Two Scientometric Perspectives*. Working Paper, ICAE Working Paper Series.
- Backhouse, Roger y Cherrier Béatrice (2014). «Becoming Applied: the Transformation of Economics after 1970.» CHOPE Working Paper N° 2014-15, Center for the History of Political Economy, Duke University.
- Cherrier, Beatrice (2017). «Classifying Economics: A History of the JEL Codes.» *Journal of Economic Literature* 55, n° 2, 545–579.
- Coats, A. W (1971). «The Role of Scholarly Journals in the History of Economics: An Essay.» *Journal of Economic Literature* 9, n° 1, 29-44.
- Colander, David (2000). «The death of neoclassical economics.» *Journal of the History Economic Thought* 22, n° 2, 127-143.
- Colander, David y Nopo, Hugo. «The Making of a Latin American Global Economist.» n° 0705. Middlebury: Department of economics. Middlebury College, 2007.
- Colander, David, y Ric y Rosser, Barkley Holt (2003). «The Changing Face of Mainstream Economics.» n° 0327. Middlebury: Department of economics. Middlebury College.
- Dequech, David (2007). «Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox Economics.» *Journal of Post Keynesian Economics* 30, n° 2, 279-302.
- Fourcade, Marion (2006). «The construction of a global profession: the transnationalization of economics.» *American Journal of Sociology* 112, n° 1, 145-194.
- Guillebaud, C. W. y varios (1958). *Las Ciencias Sociales en la enseñanza superior. Ciencias Económicas*. Madrid: UNESCO. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Heredia, Mariana (2015). *Cuando los economistas alcanzaron el poder (o cómo se gestó la confianza en los expertos)*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Kim, Han E., Morse, Adair y Zingales, Luigi (2006). «What has mattered to economics since 1970.» *The Journal of Economic Perspectives* 20, n° 4, 189-202.
- Klein, Daniel B y Chiang, Eric (2004). «The Social Science Citation Index: A Black Box—with an Ideological Bias?» *Econ Journal Watch* 1, n° 1, 134-165.
- Lavoie, Marc (2004). *La economía postkeynesiana. Un antídoto del pensamiento único*. Barcelona: Icaria Antrazyt.
- Lawson, Tony(2012). «Mathematical Modelling and Ideology in the Economics Academy: competing explanations of the failings of the modern discipline.» *Economic Thought (World Economic Association)* 1, n° 1 3-19.
- _____(2013). «What is this "school" called neoclassical economics?» *Cambridge Journal of Economics*, n° 37: 947-983.
- Lee, Frederic (2009). *A History of Heterodox Economics. Challenging the mainstream in the twentieth century*. New York: Routledge,.
- Liebowitz, S. J. y Palmer, J. P. (1984). «Assessing the Relative Impacts of Economic Journals.» *Journal of Economic Literature* 22, n° 1, 77-88.
- Markoff, John y Montecinos, Verónica (1994). «El irresistible ascenso de los economistas.» *Desarrollo Económico* 34, n° 133, 3-29.
- Pieters, Rik y Baumgartner, Hans (2002). «Who Talks to Whom? Intra- and Interdisciplinary Communication of Economics Journals.» *Journal of Economic Literature* 40, n° 2, 483-509.

EL CONCEPTO DE INNOVACIÓN: DE MARX A SCHUMPETER A TRAVÉS DE LA METAFÍSICA

Benchimol, Pablo (UBA-FCE-IIE-CEPLAD, UNLaM, CONICET)

INTRODUCCIÓN

El rol y el alcance del concepto de innovación han sufrido grandes transformaciones en la transición acaecida entre Marx y Schumpeter. En efecto, el horizonte de análisis de Marx apunta a hallar el hilo conceptual que explica no solamente la ley que rige el movimiento de las innovaciones en el sistema capitalista, sino también el desarrollo de las fuerzas productivas con prescindencia de su época histórica. Schumpeter representa un brusco giro en este sendero. El rechazo a los proyectos que se proponían alcanzar leyes generales universales fue evidente; así, las búsquedas vinculadas a la comprensión del “sentido de la historia” fueron tachadas de místicas y metafísicas.

El presente trabajo procura indagar en esta transición clave de la Historia del Pensamiento Económico entre Marx y Schumpeter haciendo eje en el seguimiento del concepto de innovación (y en el de desarrollo de las fuerzas productivas, como su par genérico). Para ello: i) apuntaremos a reconstruir el pensamiento metafísico presente el abordaje marxiano; ii) recapitularemos la forma en que es detectado y rechazado por Schumpeter; y iii) nos adentraremos en la discusión acerca del rol que juega la metafísica en el desarrollo conceptual de la Ciencia Económica y de la Ciencia en general.

LA INNOVACIÓN Y SU LUGAR EN EL SISTEMA MARXIANO: LA PRESENTACIÓN DE LA METAFÍSICA

En la obra de Marx, el proceso continuo de transformaciones técnicas y, particularmente, de despliegue de innovaciones es puesto en el centro del sistema. Asimismo, la recapitulación del problema de las innovaciones tecnológicas presenta la dificultad adicional de que el propio Marx abordó el problema en diferentes momentos e instancias de su obra y la manera en que estas distintas instancias se enlazan no es evidente ni lineal.

En este marco, nuestra estrategia para abordar el problema será la siguiente: procuraremos reconstruir conceptualmente la obra de Marx “en sus propios términos” a lo largo de sus distintas etapas y posteriormente discutiremos algunos de los puntos que encontramos más conflictivos. Comenzaremos, entonces, reconstruyendo la exposición del *Das Kapital* (DK), como versión sistemática más madura.

Marx denominará *plusvalía relativa* al proceso a través del cual se reduce la parte de la jornada de trabajo que apropia el obrero que, *ceteris paribus*, implica un incremento de las horas de trabajo excedente que se convertirán en plusvalor. En este marco, deben mejorarse las capacidades productivas vigentes vinculadas directa o indirectamente a la producción de los medios de subsistencia de la fuerza de trabajo. Así, se incorpora el *desarrollo las fuerzas productivas* como parte de un proceso *necesario* que pone en movimiento el mecanismo más potente del capital para crear y apropiar una mayor cuantía de plusvalor, que le permitirá valorizarse crecientemente. Ahora bien, ¿de qué modo se lleva a cabo este despliegue de la plusvalía relativa?

Marx expondrá entonces principalmente dos grandes componentes que permiten el desarrollo del plusvalor relativo. En primer lugar, se incorpora aquí el desarrollo de la

ciencia, como forma de pensamiento necesaria para la comprensión y dominio de las fuerzas naturales puestas al servicio de su aplicación al proceso productivo. El segundo componente es la centralización del capital. En el marco de la competencia entre capitales, Marx plantea que “operará la atracción” entre fracciones de capital ya formados, que convierte a muchos capitales pequeños en pocos capitales de mayor tamaño. Lo que implica este movimiento es que se organizan y planifican cuotas de trabajo social cada vez más amplias, de modo que las fuerzas productivas se desarrollan crecientemente sobre esta base, extendiendo también la escala con la que operan estos capitales centralizados, respecto de sus antecesores fragmentados. Sin embargo, la plusvalía relativa no será sino “la forma capitalista” de llevarse a cabo el desarrollo de las fuerzas productivas como proceso que opera en términos genéricos. Marx ofrece los principales trazos de éste en el DK sobre el final del Tomo I, al discutir en el cierre del capítulo XXIV “*La tendencia histórica de la acumulación capitalista*”. Al estudiar esta tendencia se detecta claramente el momento genérico del desarrollo de las fuerzas productivas, que no se ciñe estrictamente ahora al mecanismo específicamente capitalista de la plusvalía relativa, sino que atraviesa también estadios históricos previos y, se proyecta a, posteriores. Sin embargo, esta ampliación del ámbito en que opera el principio expuesto viene de la mano con la intromisión de elementos metafísicos que complementan el desarrollo conceptual, tal como se puede notar en expresiones que denotan la existencia de “fuerzas” que están latentes, o bien, en argumentos que indican que el modo de producción pretérito “debe ser aniquilado y se lo aniquilará” (Marx, 2004: 951).

Sobre esta base, surgen legítimas y fundamentales preguntas: ¿cómo se explican estas “fuerzas”? ¿De dónde surgen? ¿Se mantiene inalteradas y operan independientemente del estadio histórico que se trate? En efecto, el sistema de Marx parece mostrar aquí algunas manifestaciones de su fase metafísica: la *causa incausada* acerca del movimiento y transformación del sistema se postula y así constituye la piedra fundamental del edificio que luego se erige sobre esa base. Dicho de otro modo, la *causa incausada* se presentaría como el “contenido” a partir del cual se expresan las formas y procesos históricos particulares que le corresponden. Sin embargo, en este marco la *causa incausada* no termina de ser integrada conceptualmente, sino que mantiene su estatus de elemento externo; como una cuestión que se encuentra “más allá”, como una entidad metafísica.

Sin embargo, donde encontramos la versión marxiana más nítida, y también más cruda, del *concepto de historia* asociado al despliegue de las fuerzas productivas es en “La ideología alemana”. La noción que prevalece aquí es la siguiente: las fuerzas productivas, accesibles para la sociedad en una determinada época, condicionan el estado social y, por tanto, la “historia de la humanidad”. De esta manera, se enlaza el fundamento material de la “producción de la vida” con el devenir de la historia humana (Marx y Engels, 1974: 30). Nuevamente, el término que juega el rol activo en esta relación es justamente la forma en la que se organiza dicha “producción de la vida”, cómo se vinculan y cooperan socialmente los miembros de esta sociedad.

También en la “Contribución a la crítica de la Economía Política”, se presenta un abordaje análogo. En efecto, Marx expone de manera categórica cómo las *relaciones de producción* (o las relaciones de propiedad) se “corresponden” a un cierto *estadio del desarrollo de las fuerzas productivas*. Ahora bien, la vinculación entre ambos polos (las relaciones de producción, encarnadas en las relaciones de propiedad, y las fuerzas productivas) puede entrar en conflicto: en cierto estadio del desarrollo de las fuerzas productivas, éstas dejan de tener la potencialidad de desplegarse plenamente que tenían y, sobre esta base, se dan los “trastocamientos” en las relaciones de producción que desencadenan una época de revolución social, de tal manera que vuelva a poner a ambos polos de la relación en una fase estable. Es decir, una fase en la que las relaciones producción (y sus relaciones jurídicas y políticas asociadas) no se

vuelvan una atadura para el desarrollo de las fuerzas productivas (Marx, 2013), 4). En definitiva, lo que de aquí se obtiene es que el norte está claramente puesto, en última instancia, en el mentado desarrollo de las fuerzas productivas¹.

Sobre esta base, durante más de un siglo, tanto seguidores² como detractores³ de Marx interpretaron el materialismo histórico como una nueva versión de la Filosofía de la Historia; una Filosofía ahora materialista de la Historia, cuyo motor sería el Progreso técnico (Tarcus, 2008: 3).

SCHUMPETER Y LA REACCIÓN CONTRA LA METAFÍSICA

Mientras que la doctrina neoclásica omitía o minimizaba en términos generales el problema de la innovación del centro de la discusión teórica, surgieron autores que comienzan a considerar el problema como una cuestión central de la disciplina, sin la cual difícilmente se iban a poder comprender la gran cantidad de cambios que le esperan al capitalismo de la época. Uno de los autores más reconocidos en este ámbito fue Schumpeter, quien se erigió como el exponente más reconocido en la investigación de las innovaciones tecnológicas fuera de la doctrina marxiana.

Sin embargo, para entender cabalmente el abordaje Schumpeter al respecto debemos reconstruir una noción clave que ya hemos discutido y que ahora vuelve a aparecer en su obra: la metafísica. En efecto, Schumpeter no pasará por alto la relevancia del pensamiento metafísico y, particularmente, el rol que juega en la explicación en torno al “sentido” y “evolución” de la historia. En este aspecto, tendrá una percepción muy crítica sobre el pensamiento metafísico que buscan dar cuenta del progreso de diferentes procesos, como la historia misma: “*Toda búsqueda de un ‘sentido’ de la historia va ligada estrechamente con la concepción metafísica previa*” (Schumpeter, (1957: 68). El descontento con este formato argumentativo -sostiene Schumpeter en su “*Teoría del Desarrollo Económico*”- está fuertemente desacreditado en distintos campos de la ciencia y, particularmente en “nuestro campo” económico, donde se hacen acusaciones de “misticismo acientífico y anticientífico”, por estas ideas. Es por ello que muchos, incluido el mismo Schumpeter, hayan “perdido la paciencia” con este tipo de “generalizaciones superficiales” (Schumpeter, (1957: 68).

Teniendo en cuenta este rechazo a la metafísica, ¿cómo abordar entonces su objeto de estudio? ¿Cuál es la estrategia para exponer los conceptos de innovación y de desenvolvimiento económico? Schumpeter plantea un recorte claro y deliberado de su objeto de estudio: lo que quede fuera de “lo económico” no se explicará ni tampoco buscará ser explicado, dado que simplemente se encuentra fuera de su alcance. En sus palabras:

Cuando logramos hallar la relación causal definida entre dos fenómenos, nuestro problema se resuelve si el que juega el papel de causa no es económico. En tal caso

¹¹ Otro elemento fundamental que se encuentra presente en buena parte de la obra de autores marxianos doctrinarios fue la adhesión a una concepción universal y secuencial de la historia, organizando a las distintas épocas históricas de progreso en base a la formación económica de la sociedad. Se trataba entonces de etapas históricas por las cuales todos los países debían atravesar tarde o temprano. Esta interpretación estaba fundada también en fragmentos escritos por el propio Marx, como, por ejemplo, en el recordado Prólogo de la primera edición en alemán del DK, donde Marx presentaba la imagen del futuro de los países menos desarrollados en la actualidad de los países más desarrollados. Sin embargo, esta idea sería posteriormente matizada por el propio Marx en sus conocidos escritos sobre la comuna rural rusa. Ver Marx y Engels (1980).

²² Ver Cohen (1986).

³ Ver Furet (1988).

hemos realizado ya como economista el papel que nos corresponde, y debemos ceder el paso a otras disciplinas. Si, por otro lado, el factor causal es económico por naturaleza, debemos continuar nuestro esfuerzo explicativo hasta que demos con un terreno no económico.” (Schumpeter: 18-19)

Con esta “premisa metodológica” *in mente* Schumpeter buscará explicar lo que denomina *desenvolvimiento económico*. El desenvolvimiento económico será entonces la “puesta en práctica de *nuevas combinaciones*” de los elementos necesarios para el despliegue de la producción. La noción expuesta en términos generales se asociará fuertemente a la creación de nuevos productos y también a la de nuevos métodos de producción. De esta forma, Schumpeter pone en el centro de la escena de su aparato conceptual sobre el desenvolvimiento económico al problema de la *innovación*, clave para el movimiento de la maquina capitalista.

Sin embargo, para completar la caracterización de su sistema, Schumpeter necesita de la colaboración de un componente adicional clave: el empresario. En efecto, el empresario será el encargado de llevar adelante “las nuevas combinaciones”, pero para hacerlo deberá estar dotado de una serie de cualidades psicológicas que le permitan sortear todos los obstáculos que su tarea le impone⁴. Su intuición, su capacidad de liderazgo, su voluntad de conquista y su gozo creador formarán parte de las condiciones que lo caracterizan⁵.

En definitiva, Schumpeter dispone el recorte del objeto y se avoca a la parte del campo que definió extrínsecamente como propia de su disciplina madre, dejando el resto de los problemas vinculados fuera de discusión, sin aspirar a integrarlos en un cuerpo teórico que los comprenda en su totalidad. De este modo, emprende el estudio de una serie de problemas de gran relevancia para el sistema en su conjunto (la dinámica del movimiento del capitalismo y la forma en que se despliegan las innovaciones a nivel agregado), pero, luego de reducir el problema a su ámbito “económico puro”, como es el cambio de métodos de producción, debe recurrir a la creación de un personaje particular -el empresario schumpeteriano- con una psicología ad-hoc respecto de la cual no se conoce ni discute su génesis, ni su necesidad, dado que caerá en el campo de una disciplina externa. Teniendo en cuenta la premisa metodológica propuesta, nada le corresponderá hacer al economista allí. En definitiva, los elementos metafísicos que habían sido rechazados y barridos debajo de la alfombra aparecen nuevamente ante el primer traspie conceptual.

RECAPITULACIÓN: ANÁLISIS DE LA METAFÍSICA Y SU ROL

Habiendo reconstruido el modo en que aparece la metafísica en la obra de Marx y la manera en que es objetada por Schumpeter, es menester que revisemos el camino emprendido, particularmente en torno al rol de la metafísica en el desarrollo teórico.

⁴ Por razones de espacio, no incluiremos aquí la discusión en torno a las rupturas y continuidades en la obra de Schumpeter entre su fase temprana (TDE) y su fase tardía (particularmente encarnado en “Capitalismo, Socialismo y Democracia”). Entendemos que esta dimensión puede agregar matices, aunque no trastocar por completo el planteo aquí expuesto.

⁵ La mentada figura del empresario schumpeteriano ha generado distintas discusiones en la literatura económica. Se ha discutido si la racionalidad presupuesta para este personaje se corresponde con la realmente vigente en el capitalismo contemporáneo. Teniendo en cuenta que sus cualidades psicológicas no se corresponden con la media, se presenta como un problema la caracterización y pertinencia de la misma. En ese sentido, se encuentran opiniones que ven en el empresario schumpeteriano a una especie de caballero andante del medioevo, que poco se vincula con el personaje moderno que se busca retratar (Rojas: 10-9) y (Heilbroner: 162).

Las nociones del desarrollo de las fuerzas productivas y del progreso técnico -tomadas en su versión más cruda y esquemática como elemento fijo sobre el cual se “mueve” la historia humana- nos conducían a pensar en un destino teleológico que se convierte en la *explicación última* de todos los fenómenos aparentes que se presentan históricamente. Se erigía una estructura de pensamiento que culmina en una verdad última que no se discute ni que puede, por tanto, ser removida. Se encuentra *más allá* de la naturaleza, o más allá de la física: de aquí que se trate de una base metafísica.

Sin embargo, cabe pensar en el problema en el sentido inverso: ¿podemos prescindir totalmente de este tipo de pensamiento metafísico para el despliegue de una teoría significativa en nuestros días? Si no hay principios que puedan captar el movimiento de los fenómenos, nos enfrentaríamos a la pura contingencia, a la simple descripción de las circunstancias, a la inexistencia de la explicación y del concepto. La necesidad de un “punto fijo” desde el cual desplegar el resto del sistema no es una cuestión evidente ni trivial: si nos quedamos en la metafísica, alcanzamos una explicación con las limitaciones propias de un pensamiento semi-religioso. Y si no contamos con ningún tipo de metafísica, reina la mera descripción fenoménica. Entonces, ¿podemos prescindir de la metafísica? Y si la necesitáramos, ¿cuál es su lugar en el desarrollo conceptual de la Economía Política?

No pretendemos aquí agotar de manera completa estas preguntas, que exceden largamente los límites de este trabajo, aunque sí aspiramos a discutir un esbozo de lo que puede ser un camino a desarrollar. Una pista para dar con el antídoto contra las doctrinas que aspiran a consagrar *principios últimos* puede buscarse al mostrar en qué *contexto* esos principios últimos tienen vigencia, cuáles son las limitaciones que presentan y cómo se vuelve necesaria una ampliación del contexto inicial estudiado. Así reconstruye Skidelsky (2012, [2008]) el modo en que la escuela de Marburg entiende el “avance” de la ciencia. En este sentido la escuela de Marburg insistía en que la *ciencia progresa*. Ese progreso no podría ser justificado a la manera positivista, al contrastar cada nueva teoría y su predecesora frente a un cuerpo independiente de hechos. Este *progreso* venía dado, en cambio, por la pauta que indica que cada nueva teoría incorpora a su predecesora como un caso especial, de modo de establecer su propia mayor generalidad. Lo que guía a este proceso de subsunción progresiva es precisamente la idea de la cosa en sí como el objetivo de la ciencia. Cada teoría aspira al estatus de conocimiento absoluto y es a la luz de esa aspiración común que el reemplazo de una teoría por otra es entendido como progreso (Skidelsky, (2012: 31).

En este marco, en el “Esquema de la Ciencia Económica” (Levín: 2012) encontramos también un intento de avanzar en esta dirección, en principio, para la Ciencia Económica. Interpretamos al “*Esquema*”, no como una corsé definitivo ni acabado, sino como una propuesta de reconstrucción de la historia de la Teoría Económica que procura recrear las contribuciones de las distintas doctrinas económicas, a lo largo de la historia del capitalismo. Reconocemos aquí una pista que entendemos puede ser fértil para reconstruir el concepto de innovación en la Historia del Pensamiento Económico, asimilando los elementos metafísicos heredados en un contexto conceptualmente fértil que debe seguir siendo desarrollado.

En la exposición del *Esquema* encontramos las leyes de equilibrio que le son propias a las dos primeras teorías generales, que se avocarán al mercado y al sistema de reproducción social, respectivamente. Sin embargo, cada teoría irá mostrando en su propio despliegue las preguntas que bajo dicha configuración conceptual no puede eludir, pero que tampoco puede responder, de tal modo que para hacerlo exige una ampliación del objeto de estudio, un nuevo contexto en el que el concepto (transformado) cobre un nuevo sentido y vuelva a ser fértil para el desarrollo conceptual posterior. Así, los conceptos que encontraremos en la tercera teoría (como el de innovación e Historia) se desplegarán en leyes de una naturaleza diferente que

en las dos primeras: ya no serán *leyes de equilibrio*, sino que se tratará de *leyes de transformación*.

COMENTARIOS FINALES

A partir de la reconstrucción de los conceptos de innovación y de desarrollo de las fuerzas productivas en el sistema marxiano, pudimos distinguir sus contribuciones teóricas y sus limitaciones metafísicas. El rechazo schumpeteriano a la metafísica y la propuesta de su propia “pauta metodológica” para abordar del concepto de desenvolvimiento económico nos mostraron también las dificultades que de ella surgen.

En este marco, nos propusimos (re)abrir la delicada discusión en torno al rol de la metafísica en el desarrollo conceptual de ciencia económica: ni abrazarla ni desecharla abstractamente nos conduce a un buen puerto. Las pistas aquí expuestas respecto de la necesidad de discutir los distintos contextos en que una configuración de pensamiento metafísica cobra vigencia son solo el puntapié inicial para proseguir la labor conceptual; labor que, sin dudas, debe ser proseguida y profundizada en futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Cohen, G. (1986,) [1978]. *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*. Siglo XXI, Madrid.
- Furet, F. (1988). *Marx and the French Revolution*. The University of Chicago Press, Chicago.
- Heilbroner, R. (1999). *The worldly philosophers: the lives, times, and ideas of the great economic thinkers*. Ed Simon and Schuster.
- Levín, P. (2010). “Esquema de la Ciencia Económica”. *Revista de Economía Política de Bs. As.*, Año 4, Vols. 7 y 8, Buenos Aires.
- Marx, K. (2013,) [1859]. *Contribución a la crítica de la Economía Política*. Siglo XXI, México.
- _____(2004,) [1867]. *El capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires.
- Marx, K. y Engels, F. (1974,) [1859], *La Ideología alemana*. Coedición Ediciones Pueblos Unidos, Montevideo, y Ediciones Grijalbo S.A., Barcelona.
- _____(1980), “Escritos sobre Rusia. Escritos sobre el porvenir de la comuna rural rusa”, Ed. Siglo XXI, *Cuadernos pasado y presente*, México DF.
- McCraw, T. (2007). *Prophet of innovation. Joseph Schumpeter and Creative Destruction*. Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, and London, England.
- Rojas, M. (2013), *Recordando a Joseph Schumpeter. Una introducción a la obra de Schumpeter a 130 años de su nacimiento*. Serie de Ensayos de la Biblioteca Virtual, Nro. 15.
- Schumpeter, J. (1957,) [1912], *Teoría del Desenvolvimiento Económico*. Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- _____(2006,) [1954], *History of Economic Analysis*. Allen & Unwin (Publishers) Ltd.
- Skidelsky, E. (2012,) [2008], *Ernst Cassirer. The Last Philosopher of Culture*. Princeton University Press.
- Tarcus, H. (2008). “¿Es el marxismo una filosofía de la historia? Marx, la teoría del progreso y la ‘cuestión rusa’”, *Andamios*, vol. 4, no. 8, México.

ESTUDIO PRELIMINAR DE LOS APORTES DEL COOPERATIVISMO A LA LUZ DE LA EVOLUCIÓN RETROSPECTIVA DEL OBJETO DE ESTUDIO DE LA HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO.

Bonelli, Florencia (CEPLAD-IIE-FCE-UBA)¹

El presente trabajo propone ser una foto instantánea de una incipiente exploración acerca del propósito, fundamento, alcances y límites de la Economía Social (en adelante, ES) en relación con el objeto de estudio de la Economía Política (en adelante, EP) en particular y de la Ciencia Económica (en adelante, CE) en general. La propuesta de este trabajo pretende formular o dejar planteadas preguntas acerca de cómo concebimos como economistas al objeto de estudio de la CE y de cuáles son los lazos, si es que los hay, que se tienden entre la ES y la EP para repensar a aquella. Los fundamentos, las bases filosóficas y científicas que guían este trabajo forman parte de un proyecto común de investigación acerca del rol transformador de la Historia del Pensamiento Económico en la CE en particular -y en la ciencia y en la filosofía en general- que se viene cultivando cuidadosa y osadamente por los investigadores integrantes del CEPLAD, motorizado en sus inicios por Pablo Levín.

1. INTRODUCCIÓN

Por lo general el abordaje del campo cooperativo no ha sido objeto de estudio predilecto por los economistas; más bien ha sido analizado desde una mirada sociológica o antropológica. Una de las fuentes posibles de aquel desinterés ha sido que la Economía Política (EP) nació como la ciencia que estudia la forma de producción capitalista y con ella, su unidad representativa: la empresa de capital tradicional. Sin embargo, ya comenzado el siglo XIX, esta forma de organización empresarial comenzó a mostrar signos de agotamiento como modelo de empresa que representaba los ideales de progreso y civilización de la revolución burguesa. Como reacción a ello, nació la empresa cooperativa, bajo los ideales de justicia social, con el propósito de reorganizar a los trabajadores excluidos del progreso social capitalista.

Si bien las ideas cooperativistas nacieron de aquella reacción, fue León Walras quien introdujo la noción de Economía Social (ES), definida como la ciencia de la justicia y la reforma social, como la disciplina encargada de abordar el modelo cooperativo. Si bien pretendía formar parte del objeto de estudio de la Ciencia Económica Walras la presentó separada de las leyes económicas “científicas” de la entonces Economía (en sus palabras, de la “economía pura”).

¹ Becaria Doctoral UBA.

¿Cuál es, si acaso lo hay, el vínculo entre la EP y la ES? ¿Es la cooperativa un germen de una nueva estructura económica superadora del capitalismo o, más bien, un modo alternativo de organizar la producción al interior de la firma? ¿Son compatibles los principios cooperativos con el capitalismo? ¿En qué sentido los ideales cooperativos apuntan a repensar el objeto de estudio de la Ciencia Económica? Nos valdremos de la dimensión retrospectiva de la Historia del Pensamiento Económico para reinterpretar los aportes del cooperativismo de manera programática.

2. ORIGEN DE LA COOPERATIVA: SU CONTEXTO HISTÓRICO Y SU ABORDAJE ACADÉMICO.

2.1 La cooperativa

La empresa de capital tradicional se constituyó históricamente como una asociación de personas con fines de lucro cuyo objetivo busca la maximización de la ganancia y el beneficio individual (Beker & Mochón: 2008; Varian: 1993; Marshall: 1890) y cuya estructura de planificación y toma de decisiones interna es jerárquica y responde a la proporción de capital aportado por los socios (Laville: 2016; Carricart: 2012). Sin embargo, durante el siglo XIX, en la fase de consolidación del capitalismo industrial europeo, mientras esta forma de organización empresarial ostentaba elevados niveles de eficiencia y productividad, mostraba su agotamiento como modelo de empresa que propugnaba y estimulaba el progreso y bienestar de sus trabajadores (Drimer y Kaplan de Drimer: 1975).

Como reacción a esta situación, nació la empresa cooperativa, bajo los ideales de justicia social y con el propósito de organizar, reinsertar (o insertar por primera vez) a los trabajadores desocupados, explotados y excluidos del progreso social capitalista (Coraggio: 2011; Lombardo, et al: 2009). A su vez, la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), constituida en 1895, define a la empresa cooperativa como una asociación voluntaria y autónoma de personas que buscan satisfacer mutuamente sus necesidades económicas, sociales y culturales mediante la propiedad colectiva gestionada y controlada de forma democrática; es decir, todos los asociados tienen el mismo poder en la toma de decisiones (un socio, un voto) (Coraggio: 2016).

Si bien las ideas y los movimientos cooperativistas nacieron de aquella reacción, fue León Walras (1896), quien introdujo la noción de ES, definida como la ciencia de la justicia social (Walras: 1896). La misma iría consolidándose como campo de discusión académico encargado de integrar el modelo cooperativo a partir de las sucesivas experiencias de autoorganización que tenían lugar en aquel entonces.

A partir de la publicación del libro de Walras el concepto de cooperativa ha quedado comprendido entonces dentro del campo de la ES que es aún una categoría difusa (Vuotto: 2003; Elgue: 2015) y cuya definición y propósito son objeto de debate. El mismo término se emplea para aludir a la economía “informal”, “sector autogestionado”, “economía social y solidaria” o asistencialista de las clases sociales marginales (Elgue: 2015). Otros autores retoman el cometido de la ES como defensa de la clase trabajadora, pero la abordan desde una perspectiva más amplia, como germen de una nueva estructura económica basada en relaciones sociales fundamentadas en principios de cooperación y solidaridad mutua (Bageneta, et al.: 2016; Coraggio: 2011;). A la vez, el

término “tercer sector”² comprende a aquellas entidades de gestión democrática (no concernientes al sector privado lucrativo) y autónomas ante el Estado (Gómez: 1998; Levín: 2004). Englobando estos diferentes puntos de vista, en términos más generales se concibe a la ES como la *acción social basada en la cooperación* (Vuotto: 2003), de allí que la cooperativa sea su figura representativa porque en sus principios se evoca la participación y control democrático (Chávez Ávila, et al.: 2013). Asimismo, la cooperativa ha sido considerada como alternativa no capitalista a la forma en que, por lo general, se coordinan las decisiones dentro de las unidades económicas del sistema capitalista (Olivera: 1973).

2.2 La Economía Social como disciplina autónoma.

Aunque la ES pretendía formar parte del objeto de estudio de la Ciencia Económica, Walras la presentó separada de las leyes económicas generales *científicas* de la entonces Economía (en sus palabras, de la “economía pura” o la teoría de la riqueza social).

El abordaje de la cooperativa y de la empresa de capital tradicional corresponderá a ámbitos separados de la CE. Por una lado, Walras hará sus aportes *científicos* a la EP, definiéndola como “la teoría de la determinación de los precios bajo un hipotético régimen de competencia perfecta” (Walras: 1896), es decir, basada en las premisas de la sociedad civil³, donde los individuos son tomados como agentes iguales, que compiten libremente y de manera autónoma, dejando de lado los conflictos políticos, entre clases sociales, eso no es un problema que debiera resolver o dar cuenta la teoría económica. Walras criticaba a los autores clásicos antecesores de la teoría económica, por ejemplo a Adam Smith, por servirse del estudio y demostración de las verdades económicas para explicar conductas morales⁴ (Walras: 1896/ trad. Vuotto, 2003). En palabras de Walras:

El carácter de ciencia propiamente dicha es la indiferencia total respecto a las consecuencias, ventajosas o perjudiciales, que se derivan de la búsqueda de la verdad pura...Decir que el objeto de la economía política es proporcionar a la gente unos ingresos abundantes y al Estado unos ingresos suficientes es como decir que la geometría tiene por objeto construir casas sólidas y que la astronomía tiene por objeto navegar con seguridad por los mares. Esto es, en una palabra, definir a la ciencia por sus aplicaciones. (Walras,1986: 140-141)

Es decir, la EP pura no tenía que dar cuenta de las consecuencias políticas del capitalismo. Por eso Walras redefine a la EP como una “ciencia pura” que debe encarar los asuntos económicos como variables cuantificables, en pos de explicar el

² En la década de 1990 se le agrega el término “solidaria” Cuando se hace referencia a la ESS (Economía Social y “Solidaria”) se incluyen además de cooperativas y mutuales organizaciones de voluntariado, economía popular y familiar y emprendedores (Elgue, 2015)

³ Para un mayor desarrollo de este concepto ver Levín, Pablo y Cazenave, Ariadna (2017), “Ciencia y filosofía. Problemas de Economía Política. Adam Smith: el capitalismo y su frustrado proyecto de civilización”, capítulo del libro *Universidad, ciencia, tecnología y política: un debate interdisciplinario*, editado por la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ) y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

⁴ Este propósito que le imprime Smith a la Economía Política es abordado por Pilar Piqué en su tesis doctoral aún no publicada titulada “La obra de Adam Smith en el estudio y en la enseñanza de la historia del pensamiento económico”.

funcionamiento del capitalismo mediante la formulación de un sistema de ecuaciones matemáticas⁵.

Por otro lado, sus aportes *políticos* los hará en la ES, cuyo fundamento quedará definido como algo “práctico”, apartado o en paralelo a las leyes generales de funcionamiento de la Economía. En palabras de Walras, esta disciplina se encarga de la distribución de la riqueza. La ES tomará en parte la responsabilidad de estudiar los desastres visibles del capitalismo, de proponer solución a los problemas que no se pueden resolver por el funcionamiento de la empresa capitalista ni por el sector público.

A partir del confuso propósito que se le imprime a la cooperativa y del alcance explicativo de la ES nos preguntamos y apuntamos a desarrollar: ¿Es la cooperativa un germen de una nueva estructura económica superadora del capitalismo o, más bien, un modo alternativo de organizar la producción al interior de la firma? ¿Son compatibles los principios cooperativos con el capitalismo?

Nos preguntamos por las potencialidades y los límites de la cooperativa de presentarse como un modelo alternativo en un doble sentido: al interior de la gestión productiva de una empresa y como alternativa productiva que reemplaza las relaciones sociales generales de la actual producción social capitalista. Es decir, ¿la cooperativa se presenta como alternativa *en* el sistema o *al* sistema? ¿O, por qué no, como ambas?

3. LA ORIGINALIDAD DE LA COOPERATIVA COMO ALTERNATIVA: ¿EN EL SISTEMA O AL SISTEMA?

Dado que en sus orígenes la propuesta de ser una alternativa al sistema capitalista no resultó, el objetivo de la ES el de mejorar las condiciones de vida de sus miembros (Elgue: 2015) pero sí generó un marco jurídico e institucional para promover una relación productiva diferente, al interior de la empresa, teniendo la potencialidad de convertirse en un nuevo modelo de producción hacia el que tienda el sistema en su conjunto.

El *espíritu* cooperativo se fundamenta formalmente en los valores que la Alianza Cooperativa Internacional ha definido como aquellos que representan su identidad, como la ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, transparencia. Para poner en práctica el propósito de la cooperativa, su organización interna se define sobre la base de:

a) los principios básicos que la conforman: adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática; participación económica de los asociados; autonomía e independencia; educación; formación e información; cooperación entre cooperativas y preocupación por la comunidad.

b) la estructura y definición de roles establecidos en el estatuto: Autoridades, Consejo de Administración (Presidente, Secretario, Tesorero), Gerencias, Asambleas.

Ahora bien, ¿se realizan dichos principios en el funcionamiento cotidiano de la cooperativa? En muchos casos, la experiencia práctica de los cooperativistas revela que

5 Junto a los autores que conformarán luego la corriente marginalista, estas leyes científicas tendrán el propósito de armonizar la teoría económica.

el propósito formal no se condice en su funcionamiento práctico ¿Cuáles son las causas de esta común incongruencia?

Dentro de las distinciones fundamentales que existen entre la cooperativa y la empresa de capital tradicional, la *democracia* se establece como el principio fundamental del espíritu cooperativo y formalmente se implementa en las *asambleas*. En éstas cada socio tiene un voto en la definición de políticas y en la toma de decisiones tanto productivas como de los cargos que ocupan los asociados en la dirección y administración de la cooperativa. ¿Con qué criterio se toman las decisiones en las asambleas? ¿Es el único momento de *participación* de los asociados? ¿Cuál es la vinculación entre lo productivo y lo político, entre la participación económica y de gestión de los asociados? A su vez se plantea como principio fundamental la *autonomía e independencia* de la cooperativa pero, ¿de qué manera se relaciona la cooperativa con otros actores del entramado social? ¿Es suficiente el control de la gestión interna para sostener la autonomía?

En términos generales, y si bien usualmente no se atienden en la práctica todos los principios cooperativos ni las formas de gestión interna establecidas en el estatuto, los requisitos y características formales ofrecen una plataforma inicial para que los asociados se relacionen productivamente de otra manera y puedan establecer sus propias reglas políticas y técnicas que guíen la toma de decisiones, responsabilidades y la consecución de objetivos de la cooperativa. La reflexión acerca de estos principios al interior de la cooperativa, como la motivación política de constituir una relación productiva diferente pueden ser un paso inicial para establecer compromisos concretos de gestión democrática, de autoeducación y de autogestión. Pero ¿Basta con ello para considerar a la cooperativa como una alternativa productiva viable, que reemplace la organización eficiente de la empresa de capital tradicional? ¿cuál es la posibilidad de extender la organización cooperativa al sistema?

4. LA ALTERNATIVA DE LA COOPERATIVA A LA LUZ DEL DESARROLLO DE LA TEORÍA ECONÓMICA.

La Teoría Económica puede ofrecernos un marco fértil para explicar aquellas preguntas, acerca del propósito y alcance originales de la cooperativa en el contexto actual de acumulación capitalista que se avizora desde de la segunda mitad del siglo XX. Se ha desplegado una nueva configuración de la organización de la producción mundial donde los capitales se diferencian intrínsecamente (Levín: 1997). A partir del descubrimiento de la génesis del dinero de Marx, la premisa fundamental en la que descansaba la Economía definida en los términos de Walras⁶, a saber, la ausencia de poder en la sociedad civil se cae. Es decir, el desarrollo del concepto mismo de mercancía muestra que el poder brota de la sociedad civil al reconocer que en el intercambio simple de mercancías una tiene la intercambiabilidad directa, es decir, una tiene poder sobre la otra. El dinero corrompe las premisas de la sociedad civil y a partir del desarrollo de este concepto⁷ aquella imagen del

⁶ Las dos primeras teorías de la Economía (Política) descansan en esta premisa (Levín: 2010)

⁷ Ver Levín, P. (2010). Esquema de la ciencia económica. Revista de Economía Política de Buenos Aires, (7 y 8), 247–289.

capitalismo basado en la competencia de empresas individuales autónomas se subvierte⁸ (Levín: 1997): deja de ser tomado como una simple agregación de comportamientos aislados de capitales y se reconoce la existencia de desigualdad y poder entre las empresas. A partir de una innovación exitosa que trajo con ella una ganancia extraordinaria y por lo tanto una mejor condición para volver a innovar, las empresas que adquieren esta capacidad configuran subsistemas de acumulación (Levín, 1997; Levín, 2001), definidos como una organización jerárquica entre empresas que desbordan las fronteras nacionales y en los cuales figuran relaciones de subordinación y planificación entre los diferentes capitales a su interior⁹, condicionando a los capitales de la base, llamados simples, en su capacidad de planificación y diferenciando exorbitantemente su tasa de ganancia.

4.1 ¿Qué lugar ocupan las cooperativas en este esquema?

Si bien una propuesta de la cooperativa es la de proponerse como alternativa autónoma a la empresa de capital tradicional, principalmente diferenciada en su gobierno interno y en la toma de decisiones democráticos, ¿Cómo se vinculan en el contexto presente de acumulación y planificación capitalistas? El proceso de diferenciación de capital revela que ni las cooperativas ni las PyMEs compiten de igual a igual con el resto de los capitales en el mercado. Esto no significa que la cooperativa se presenta débil frente a la empresa de capital sino que la relación de planificación del capital subsume y hasta suprime las particularidades y diferencias que puede haber entre distintos tipos de empresas (PyMEs, cooperativas, empresas de capital tradicional, etc.). En este esquema, algunas cooperativas son utilizadas para subcontratar procesos productivos, condicionando su capacidad de innovar mientras que otras, de manera más excepcional, funcionan como empresas de capital potenciado que planifican a otras¹⁰. Es decir, las cooperativas se diferencian incluso entre ellas.

¿Se mantienen vigentes los principios cooperativos en la planificación capitalista? ¿A qué debilidades debe responder la cooperativa? ¿Qué posibilidades puede ofrecer para desarrollar la democracia, la autogestión y la autoeducación?

⁸ El desarrollo de la teoría de la diferenciación intrínseca del capital parte del aporte científico de la génesis del dinero de Marx, al explicar cómo desde las propias entrañas de la sociedad civil, nace el poder.

⁹ Levín (1997) propone una taxonomía de empresas según el lugar que ocupan en un subsistema. Empresas de tipo I o de capital indiferenciado: pequeñas empresas tradicionales, varias familiares, que sobreviven al margen de los procesos de innovación; Empresas de tipo II o de capital diferenciado reducido o simple: empresas que se han tecnificado, adoptando innovaciones producidas por otras. Suelen ser licenciatarias de tecnología; Empresas de tipo III o de capital tecnológicamente potenciado: empresas de gran tamaño que logran dominar y poner a su servicio la investigación tecnológica. Se apropian así de una tasa de ganancia superior al resto de los capitales. Tienen por ello la capacidad de planificar no sólo su producción sino también la del subsistema que configuran. Tanto sus proveedores como sus clientes deberán ajustarse a las condiciones que estas empresas impongan ya que su posición en la negociación es francamente superior enfrentada a los restantes tipos de empresas; Empresas de tipo IV o de capital tecnológica: empresas generalmente pequeñas, de organización informal y su producto es la propia innovación tecnológica. Raramente logran transformarse en empresas de tipo III ya que generalmente son subsumidas por éstas o se constituyen en prestadoras de servicios externos para ellas (tercerizadas).

¹⁰ Tomando como ejemplo el subsistema lechero, Fonterra, es una cooperativa láctea de Nueva Zelanda, integrada por 10.500 productores, y es la mayor exportadora de lácteos a nivel global, líder del subsistema y establece alianzas con diversos grupos económicos según sus planes estratégicos. Por ejemplo, se ha asociado con empresas que prestan servicios tecnológicos (empresa de tipo IV) para crear productos farmacéuticos a base de lactosa.

Por lo general, las cooperativas se encuentran en la base de los subsistemas¹¹ y en ese escenario, deben hacer frente a la dificultad de conjugar sus principios con un sistema de producción que se muestra jerárquico y atravesado por relaciones de poder, a la vez que debe equiparar la eficiencia productiva a la de una empresa de capital contra quien compite. En términos de la vigencia o no de sus principios, permanece una independencia formal entre las empresas, pareciendo respetar los principios de autonomía de la empresa cooperativa. Pero lo cierto es que es esta independencia formal es utilizada por las empresas que ocupan la cúspide dado que de esta manera pueden desacumular capital; en vez de comprar empresas y volverlas propias a la firma, la tercerización de la producción es una de las maneras de reducir riesgos y de delegar la inversión de capital en las empresas subordinadas. Es decir, prevalece una dependencia económica atravesada por relaciones de poder en la cual los demás principios son difíciles de sostener. Como respuesta a esta situación, por lo general las integraciones de cooperativas en asociaciones de mayor grado (como las federaciones) son la forma que naturalmente encuentran las cooperativas para poder tener una mejor posición en los subsistemas. Pero en su mayoría esta integración es una herramienta de defensa frente a las debilidades a la cual se exponen las cooperativas que se encuentran en la base de los subsistemas.

4.2 La mirada de la ES a partir de la evolución del objeto de estudio de la EP.

A modo de establecer primeras hipótesis y preguntas acerca de los lazos que se pueden tender entre la ES y la EP, y asumiendo la posibilidad de considerarse prematuros o inapropiados, en este escenario nos preguntamos acerca de cómo es abordado el rol de la cooperativa por la ES. En este sentido, no podemos decir que la ES nace como una subdisciplina de la EP, porque no logra integrarse a los conceptos fundamentales de la misma. Más bien es un complemento a aquella definición de Economía, es decir, necesaria para mejorar la asignación de recursos y para que el intercambio mercantil confluya en un equilibrio social sano, armonioso.

En el contexto de la diferenciación intrínseca del capital, ¿le cabe a la ES el rol de “completar” una armonía de la sociedad? La planificación capitalista desde la mirada de la ES, aquella separación entre lo científico y lo político hecha por Walras se sigue manteniendo doctrinariamente en la ES. Es decir, se estudia a la cooperativa como parte de un *tercer sector*, que no es ni empresarial ni estatal, para poder mantener aislados los principios cooperativos, pero ello en términos prácticos la vuelve dependiente de la política pública. A su vez, la cooperativa se ve inmerso en el ritmo frenético de la acumulación compulsiva del capital, que subsume a todas las formas de asociación productiva. En este caso queda como un sector subordinado, que por lo tanto necesita también del Estado para sobrevivir.

A modo de aportar una discusión más al debate de los propósitos y definiciones de la ES, podemos decir que la ES tiene un doble significado, por un lado se la piensa como disciplina que tiene por objeto de estudio al sector que involucra la cooperativa, por otro, se presenta la ES como la institución encargada de llevar adelante la promoción de políticas públicas dedicadas al sector. En este sentido se comprende que el sector cooperativo, dado que se compone fundamentalmente de empresas que ocupan las

11 Tomando la forma de empresas tipo I y II.

bases de los subsistemas (empresas de tipo I y II), necesita de impulsos y promoción del Estado para poder insertarse y/o sobrevivir en la planificación capitalista. Entonces por un lado, la ES establece vínculos estrechos con el Estado como forma de planificar el sector, pero a su vez el Estado también se presenta como un agente más disputando un poder en la planificación capitalista; es un poder entre poderes.

¿Qué posibilidades de desarrollo autónomo y democrático existen? En el contexto de la planificación capitalista, por un lado, la ES se adapta a la relación de poder existente entre el Estado y las empresas de capital potenciado y podemos decir que unilateralmente la ES no está en condiciones de realizar una transformación radical en la sociedad (Elgue, 2015). Pero esto no significa menoscabar su impronta de asociativismo y su identidad cultural, ni desconocer el rol que ocupa en la búsqueda de una sociedad más justa y las potencialidades que puede ofrecer para el cultivo de relaciones democráticas en la planificación capitalista.

En este sentido, los desarrollos alcanzados por la ES en un proyecto nacional de desarrollo integrado pueden servir de herramienta para la inserción y el desarrollo de la democracia. Además, a modo de repensar los aportes de la ES a la CE, puede ofrecer posibilidades de inserción exitosa de la cooperativa en los subsistemas y empezar a pensar en la posibilidad de una planificación de la sociedad, pero no capitalista.

5. CONSIDERACIONES FINALES.

En un contexto histórico y político caracterizado por vínculos de dependencia antidemocráticos, insolidarios, y de acelerada competencia tecnológica ¿Cuáles son las estrategias posibles para desarrollar la viabilidad económica de la empresa cooperativa conjugada con su espíritu solidario, democrático y autoeducativo?

En el contexto del subsistema de capital, la forma de organización cooperativa ofrece ventajas para la exitosa inserción mediante la planificación integral al interior de la unidad productiva y entre cooperativas. Así, existe la posibilidad de formar redes, federaciones, promovida por uno de los principios fundamentales del cooperativismo (la cooperación entre cooperativas) apuntalando la autogestión e independencia (económica). Es decir, la cooperativa cuenta con el marco institucional para crear verdaderas interrelaciones económicas estratégicas entre cooperativas que mejoren el posicionamiento de las mismas en un subsistema y su eficiencia en términos de gestión.

Es decir, el principio de cooperación entre cooperativas, además de ser una estrategia de defensa frente a capitales más poderosos es una herramienta práctica para potenciar el crecimiento y desarrollo económicos de cada cooperativa individual y como conjunto. Posibilita grandes beneficios en relación al acceso y obtención de crédito comercial y financiero, reducción de costos, momentos de falta de flujo de caja, etc., dando la posibilidad de constituir subsistemas de planificación cooperativos que fomenten la innovación tecnológica y promuevan los mecanismos de gestión democráticos. A manera propositiva, para que la definición de la ES como la acción social basada en la cooperación avance en pos de tener una connotación más concreta, se debería apuntalar aún más la creación de redes e integraciones entre cooperativas de diversos sectores y entre los mismos sectores para que puedan fortalecerse y desarrollarse como subsistemas para poder dar una pelea más potente a las empresas que planifican la producción actual.

En términos generales y a modo de enfocar futuras investigaciones, además de las diferencias que comúnmente señalamos con la empresa tradicional de capital, en relación a su finalidad y gobierno interno, la cooperativa se diferencia por su alcance de planificación, específicamente, por su potencial autoeducativo y democrático. La formación que promueve la empresa de capital tradicional a los trabajadores es meramente técnica, parcial y fragmentaria, llamada usualmente *capacitación*. La cooperativa posibilita una planificación *integral* al apostar a los principios de solidaridad y democracia y a una autoeducación de los trabajadores no unilateralmente técnica, sino más bien, política. Aquí los lazos que se tienden con la CE son tremendamente potentes, porque al estudio de la evolución de la producción social humana le incumbe preguntarse por el progreso cultural, que va mucho más allá que el progreso técnico (Levín: 2010).

Para fomentar esta potencialidad de la autoeducación es necesario promover la creación de mecanismos de gestión transparentes y democráticos, tanto para la administración del capital como para la viabilidad política y moral de la misma. La gestión democrática y la formación integral del trabajador ofrece una nueva perspectiva para repensar el objeto de estudio de la CE y concebir una relación productiva que no sea meramente técnica o productiva (en términos estrictamente económicos) sino que contemple una mayor parte de la experiencia del hombre y que pueda ser un germen de una nueva relación social general, alternativa a la existente. La tarea que recae al economista entonces comprende un campo de estudio mucho mayor al que convencionalmente estamos acostumbrados y, particularmente, la tarea del economista científico comprende “retomar la ciencia allí donde sus precursores la dejaron, para llevarla algo más lejos, allí donde sus sucesores, a su turno, la tomarán” (Walras: 1896/ trad. Vuotto, 2003).

BIBLIOGRAFÍA

- Bageneta, J. M., Arce de, A., & Mateo, G. (. (2016). *Entre la economía social y el mercado*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Intercoop.
- Beker, V. A., & Mochón Morcillo, F. (2008). *Economía. Principios y aplicaciones. 4ta edición*. México D.F: S.A. de C.V.
- Carricart, P. (2012). “Procesos de territorialización y desterritorialización en el mundo cooperativo”. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*.
- Chávez Ávila, R., Monzón, J. L., & Zaragoza Pascual, G. (2013). “La economía social: concepto, macromagnitudes y yacimiento de empleo para el Trabajo Social”. *Cuadernos de Trabajo Social*, 26(1): 19-29.
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía Social y Solidaria: el trabajo antes que el capital*. Quito: Abya-Yala
- Drimer B. y Kaplan de Drimer, A. (1975). *Las cooperativas: fundamentos, historia, doctrina*. Buenos Aires: Intercoop.
- Elgue, M. C. (2015). *La Economía Social del siglo XXI. Ideas y experiencias Argentinas y Latinoamericanas*. Buenos Aires: CORREGIDOR.
- Laville, J. L. (2016). “La Economía Social y Solidaria frente a las políticas públicas”. En: J. L. Coraggio, I. Farah, L. Guridi, I. Hillenkamp, J. Jiménez, J. L. Laville, S. Vega, *Economía Social y Solidaria: Conceptos, Prácticas y Políticas Públicas*. (pp. 41-63). Bilbao: UPV/EHU.
- Levín, P. (1997). *El Capital Tecnológico*. Buenos Aires: Catálogos.
- _____(2001). “An Introduction to the Essays on Capital Subsystems”. *Documentos del CEPLAD*. Año 3, artículo N° 2.
- Levín, P. y Cazenave, A. (2017), “Ciencia y filosofía. Problemas de Economía Política.

Adam Smith: el capitalismo y su frustrado proyecto de civilización”, capítulo del libro *Universidad, ciencia, tecnología y política: un debate interdisciplinario*. editado por la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ) y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO)

- Lombardo, P., Ravina, N., Tort, M., & Siolotto, R. (2009). “Crisis cooperativa y reconversión institucional”. *Revista Facultad de Agronomía UBa*, N° 29 , 69-79.
- Marshall, A. (1890). *Principios de Economía Política*.
- Olivera, J. H. (1973). “Teoría Económica y Sistema Cooperativo”. *Realidad Económica*, 25-36.
- Piqué, Pilar (2017). “La obra de Adam Smith en el estudio y en la enseñanza de la historia del pensamiento económico”. Tesis doctoral del Doctorado de ciencias económicas de la FCE-UBA. .
- Varian, H. R. (1993). *Análisis Microeconómico*. España: Antoni Bosch.
- Vuotto, M. (2003). *Economía Social: precisiones conceptuales y algunas experiencias históricas*. Buenos Aires: Altamira.
- Walras, L. (1896). *Estudios de Economía Social: Teoría del reparto de la riqueza social*.

TRABAJO COMANDADO Y MEDIDA DEL VALOR EN SMITH: CÓMO ROMPER LOS LÍMITES DE LA ALDEA SIN CAER EN SISTEMAS ABSTRACTOS

Haberfeld, Leandro (UBA-FCE–IIEP Baires–CEPLAD)

INTRODUCCIÓN

Existe la arraigada convicción entre los economistas que sitúan a Adam Smith entre los Clásicos y como principal antecedente del enfoque ricardiano, de que la teoría del valor que expone para una economía pequeña, basada en intercambios que daban cuenta de las “penas y fatigas” que involucraba la producción de las mercancías implicadas, es abandonada cuando debe explicarse su funcionamiento para una economía mercantil desarrollada, donde existe la acumulación del capital y ya se ha producido la apropiación privada de la tierra¹ (Marx: 1969; Meek: 1956; Rubin: 1989; Screpanti and Zamagni: 2005; Olivera: 1957, entre otros)

La búsqueda de una mercancía que funcione como medida invariable del valor, que permita dar cuenta de las variaciones ocurridas en el valor de cambio de las mercancías tanto para una economía pequeña como para mercados a escala nacional e internacional, es señal para algunos autores de que Smith cuenta con una teoría que funciona para comunidades en las que todos conocen aproximadamente el esfuerzo que representa la producción de todas las mercancías que allí son transadas pero que no puede asegurar su vigencia generalizada en la sociedad capitalista, en la medida en que no se posea un instrumento que permita en la práctica verificar la vigencia del principio del valor en economías donde ha operado en profundidad la división social del trabajo, en la que los individuos han perdido la capacidad de producir autónomamente casi todo aquello que consumen. Esto es, carecen de la experiencia que los lleve a considerar que en la práctica el intercambio mercantil se encuentra regulado por el esfuerzo humano representado en cada mercancía. Aún si todos estuvieran convencidos de ello, se trataría de una explicación abstracta, imposible de ser probada sin una mercancía que funcione como estándar de valor.

Desde esta perspectiva, la necesidad teórica de una mercancía que sea medida invariable de los valores es el síntoma del carácter abstracto de la ley del valor de los clásicos, de la imposibilidad práctica de representación objetiva del valor mercantil en una economía capitalista y, en el caso específico de Smith, de su vigencia puramente local, para mercados de tamaño reducido (Levin y Cazenave: 2017).

En oposición a este enfoque, en el presente trabajo se sostiene que Smith buscó evitar la construcción de sistemas teóricos que no pudieran ser convalidados por la experiencia práctica y el sentido común de las personas y que, justamente, con la elección de la mercancía trabajo como estándar de valor se expresa su compromiso en favor del desarrollo de una teoría que pudiera dar cuenta en términos concretos de

¹ La mirada opuesta es la de la tradición interpretativa que comienza con Robert Malthus (2010), que concilia los dos momentos –la aldea y la sociedad capitalista– a través de una teoría aditiva de remuneración de los factores de la producción en la que al trabajo, único factor existente en el estado rudo y primitivo de la sociedad, se agregan las del capital y la tierra en la explicación de los precios para una economía desarrollada.

la forma en que se regula y se encuentra articulado el trabajo social en el capitalismo. Asimismo, se observa que con el mecanismo de ajuste de los precios de mercado a los precios naturales, Smith describe la forma en que los individuos, siguiendo cada uno su interés particular y sin ponerse de acuerdo entre sí, convalidan en la práctica precios empíricos cercanos a los determinados por su teoría del valor.

En suma, entendemos, por un lado, que no puede acusarse a Smith de la construcción de una teoría abstracta del valor y, por el otro, que con la descripción que realiza de mecanismos de mercado y de los efectos de la movilidad de factores entre ramas de la producción, que tienen lugar aún ante su desconocimiento por parte de los agentes económicos, se superan los límites locales que impone la vigencia consciente del principio del valor y demuestra que en una sociedad, como la capitalista, en la que reina la ajenidad recíproca, con individuos guiados por el interés propio y cuyo vínculo productivo ocurre a través del intercambio mercantil, se corrobora que la estructura de precios lejos de ser un hecho fortuito, fruto de las cantidades ofrecidas y demandadas, se encuentra gobernada por leyes generales que la determinan.

EL PAPEL DEL ESTÁNDAR DE VALOR EN LA TEORÍA DE SMITH Y EL TRABAJO COMANDADO

En la medida en que se va desarrollando la relación mercantil, se amplían los mercados y los vínculos comerciales se van haciendo más estables, se sientan las bases para la profundización de la división social del trabajo y el incremento de la riqueza de la nación y de los individuos que la componen. Los hombres, al producir sólo una pequeña parte de los bienes que consumen (o quizás ninguno) deben recurrir al intercambio de su excedente para hacerse de todo aquello que necesitan para vivir. En este sentido, cada individuo se transforma de hecho en un comerciante y necesita de la cooperación de miles de otros hombres, coordinados por el mercado, para adquirir las mercancías que, mediante su consumo, lo harán disfrutar de su existencia. En este sentido, la mercancía como relación social iguala a los hombres, proclama su libertad para contratar y, al generalizarse, sienta las bases para el nacimiento del concepto de "Humanidad". Pero, simultáneamente, cada persona se torna absolutamente dependiente de los demás para asegurar su subsistencia, como nunca antes en la historia. Por tanto, cada individuo necesitará de los demás, del producto del trabajo de los otros, para abastecerse de todo aquello que necesita y lo logrará a través del intercambio mercantil. Cada mercancía que pone en oferta tiene para él la utilidad de permitirle alcanzar las cosas que desea o necesita para su consumo personal. Sus mercancías son un medio para ello, le permiten directa o indirectamente la movilización del trabajo ajeno en pos del interés propio.

The value of any commodity, therefore, to the person who possesses it, and who means not to use or consume it himself, but to exchange it for other commodities, is equal to the quantity of labour which it enables him to purchase or command. Labour, therefore, is the real measure of the exchangeable value of all commodities. (Smith, 1991: 26).

Por consiguiente, al ser las mercancías la representación de trabajo humano, de las "penas y fatigas" que su producción comporta, es lógico que Smith encuentre en el trabajo los fundamentos del valor de la mercancía y lo erija en la medida real del valor de cambio. Sin embargo, no se refiere directamente al esfuerzo que la producción de la mercancía que se ofrece requirió, sino a la capacidad que tiene ésta de adquirir, atraer, comandar, el trabajo de los demás a través del intercambio (Meek, R. 1956).

En una economía pequeña, donde todos sus integrantes poseen la experiencia de haber producido alguna vez las mercancías que se encuentran en oferta, no existe

diferencia entre el trabajo representado en la mercancía y el que ésta puede comandar, pues de lo contrario nadie aceptaría igualar en el intercambio mercancías que han costado esfuerzos de distinta magnitud. Pero esa no es la sociedad que Smith busca explicar y, justamente, por ello la noción de *labour commanded* se torna clave para transitar del ejemplo de la “aldea”, donde el autor apela a la experiencia y al sentido común del lector, al más complejo caso de la sociedad capitalista, donde nadie se representa el intercambio mercantil en términos de cantidades de trabajo y mucho menos como una nueva forma en que se estructura el trabajo de la sociedad, sin necesidad de que sus miembros sean conscientes ex ante del resultado general.

Smith comprende el problema del carácter abstracto del trabajo representado por las mercancías, reconoce que la experiencia del comerciante le permite conocer el valor de cambio de su mercancía en términos de otra mercancía, y que esto representaría una limitación para la validez empírica de su teoría del valor, dado que todas las mercancías están sujetas a variaciones en las cantidades de trabajo que se requieren en su producción. Por ello, necesita encontrar una mercancía (no un instrumento externo) cuyo valor resulte invariable a través del tiempo.

The greater part of people too understand better what is meant by a quantity of a particular commodity, than by a quantity of labour. The one is a plain palpable object; the other an abstract notion, which, though it can be made sufficiently intelligible, is not altogether so natural and obvious. (Smith, 1991: 27).

Smith reconoce que en todo tiempo y lugar, iguales cantidades de trabajo representan para los hombres similares costos en términos de renuncia o limitación de su felicidad y libertad, más allá de que a cambio del mismo se obtengan más o menos bienes. Por tanto, el trabajo, en este caso como mercancía, es el estándar de valor, la herramienta práctica que permite la convalidación en términos empíricos de su explicación del valor de cambio de las mercancías. Esto significa que, por ejemplo, a cambio de un día de trabajo siempre se darán un conjunto de mercancías que deberán representar un mismo valor, más allá que a lo largo del tiempo los aumentos de productividad determinen un incremento de la remuneración medido en términos de riqueza material.

El foco con el que Smith desarrolla su teoría no se mueve: su interés sigue centrado en comprender cómo se organiza y se moviliza el trabajo a través del intercambio de mercancías (Meek: 1956), cómo, a pesar de no ser conscientes de ello, los individuos cooperan entre sí persiguiendo su propio interés, cómo se distribuye el poder – *purchasing power*- en el capitalismo. En este sentido, el *labour commanded* es la llave para medir y cuantificar estos fenómenos. Permite estimar con rapidez la cantidad de trabajo que puede adquirirse con lo que se ha obtenido a cambio de la mercancía. Y como en el corto plazo, sostiene Smith, el valor de los metales preciosos permanece estable, o sea que comandan la misma cantidad de trabajo, representan una buena medida de los valores de las mercancías, permiten la estimación de sus variaciones de año en año. En cambio, cuando se procura comparar cambios en los precios relativos a lo largo del tiempo –de siglo en siglo- los metales preciosos dejan de ser un buen sustituto del trabajo, debido a que la cantidad de trabajo que pueden comandar experimenta grandes variaciones en el largo plazo. Para estos casos, Smith recurre a los cereales dado que la subsistencia del trabajador será cubierta por una misma cantidad de los mismos sin importar el período al que se haga referencia. En estas circunstancias, las variaciones en las proporciones en que se cambian las mercancías con respecto a los cereales a lo largo del tiempo serán la mejor expresión de los cambios ocurridos en sus valores (Smith: 1991; Malthus: 2010).

Por tanto, su medida del valor es un instrumento tangible, práctico y concreto, que le permite transitar desde el laboratorio constituido por el “estado rudo y primitivo de la sociedad” al capitalismo del siglo XVIII. Desde un principio su teoría elude la

permanencia en las sombras de las abstracciones y dota a sus categorías de un sentido práctico. A las claras, no recurre a la construcción teórica de un estándar de valor porque ha desarrollado una teoría de la determinación de los precios que no puede constatar empíricamente sino que, por el contrario, es muy cuidadoso desde el comienzo en que su explicación no se constituya en un sistema desvinculado del saber que brota de la experiencia de los propios actores. En todo caso, sostener aquello es atribuir a Smith los problemas que en verdad desvelan a Ricardo: que el carácter abstracto de su teoría del valor necesita de una medida invariable del mismo que la constata, aunque se reconozca su inexistencia en la economía real. Para Smith ese problema se encuentra resuelto desde un primer momento, su construcción teórica siempre tiene un ojo puesto en su verificación práctica.

Ahora bien, este apego metodológico lo conduce al desarrollo de una teoría (para nosotros) inconsistente, que no logra conciliar medida y determinación del valor en el marco de la sociedad capitalista, que es la que desea explicar. Obviamente, este es un punto que no puede dejar pasar la revisión crítica de su obra, pero en ningún modo resulta una limitación o una contradicción de la que haya sido consciente².

El mecanismo de ajuste clásico como reaseguro de un sistema de precios gobernado por el principio del valor. Su papel en la redistribución del trabajo de la sociedad.

La medida del valor permite, según Smith, observar los cambios intertemporales ocurridos en los valores de las mercancías y que los intercambios se encuentran regulados por el principio de que “At all times and places that is dear which it is difficult to come at, or which it costs much labour to acquire; and that cheap which is to be had easily or with very little labour” (Smith, 1991: 29).

Sin embargo, en la sociedad capitalista la multitud de individuos que concurren al mercado en calidad de productores o consumidores no conocen ni las cantidades totales que se van a ofrecer de cada mercancía ni las que van a ser demandadas y, por tanto, sería absolutamente casual que los precios pudieran ser gobernados por el principio del valor. Más bien habría que inclinarse por la idea del carácter totalmente fortuito de las cantidades ofrecidas y demandadas y, por tanto, de la estabilidad de los precios.

Smith reconoce que el trabajo que comanda la mercancía debe remunerar no sólo la participación de los trabajadores sino también la de quienes adelantan los medios de subsistencia para éstos y aportan los instrumentos para la producción –capitalistas- y la de quienes por ser dueños de la tierra reclaman una parte de lo producido para habilitar su uso –terratenientes-. El valor de cambio de la mercancía siempre se resolverá finalmente en salario, ganancia y renta. En cada sociedad las proporciones en que se realiza la distribución pueden variar, dependiendo de múltiples factores, tales como el carácter progresivo, estacionario o declinante de la economía, la fertilidad de la tierra, etc. Sin embargo, en cada una de ellas existe una tasa promedio de retribución de los factores a las que Smith denomina “tasas naturales” de salario, ganancia y renta. El precio de la mercancía que alcanza a cubrir la remuneración media de los factores es lo que en su teoría denomina “precio natural”.

Por tanto, tendríamos, en principio, dos explicaciones distintas de los precios: una regulada por las cantidades ofrecidas y demandadas –precio de mercado- y otra, desarrollo de su teoría, la del valor de cambio constituido como la adición de salarios,

² Se podría hablar del “problema en Smith” pero nunca del “problema de Smith”.

ganancias y renta. Para que los precios empíricos reflejen los resultados a los que arriba su teoría del valor, Smith describe un mecanismo en el que los precios de mercado funcionan como señales para que los productores, persiguiendo su propio interés, migren de una rama de la producción a otra, y readecuen la oferta de modo que los precios de mercado graviten en torno a los naturales. Por ejemplo, ante un exceso de demanda de una mercancía determinada es muy probable que los capitalistas productores de la misma se encuentren con una tasa de ganancia superior a la natural, producto del precio de mercado más elevado que el natural. Esto incentiva a otros productores a migrar sus capitales hacia esta rama, en busca de una tasa de ganancia más alta, aumentando, consecuentemente, la oferta y volviendo el precio de mercado a las cercanías del natural. Lo mismo ocurre cuando los trabajadores reciben salarios por encima del promedio elevando los precios de mercado. En este caso en lugar de migrar capitales de una rama a otra lo hacen los trabajadores en busca de una mejor remuneración, el aumento de la oferta de trabajo vuelve los salarios y el precio de la mercancía a sus niveles naturales.

Este mecanismo de ajuste de los precios de mercado a los naturales tiene la virtud de que sin ninguna necesidad de ser conscientes del resultado general se logra un conjunto de precios relativos estables, que pueden ser explicados a partir del principio de valor. Asimismo, los precios empíricos por encima o por debajo de los naturales están exponiendo mayor o menor necesidad social, respectivamente, de una determinada mercancía. El mecanismo de ajuste logra a partir de la migración de factores de la producción entre ramas la redistribución del trabajo social en línea con las necesidades expresadas a través de los precios, resultando en una coordinación de la producción social articulada por el mercado (Meek and Skinner: 1973).

Tanto en ese caso como en el de la “mano invisible” el comportamiento de los individuos se encuentra regulado por objetivos egoístas, que lejos están de contemplar su efecto sobre la sociedad en su conjunto. Sin embargo, la economía de mercado basada en un vínculo social y productivo impersonal, operando a espaldas de los individuos, logra relacionar productivamente a millones de personas, sin necesidad de acuerdos colectivos explícitos o la planificación general de la economía y, claramente, superando los estrechos límites de “la aldea”.

By preferring the support of domestick to that of foreign industry, he intends only his own security; and by directing that industry in such a manner as its produce may be of the greatest value, he intends only his own gain, and he is in this, as in many other cases, led by an invisible hand to promote an end which was no part of his intention, Nor is it always the worse for the society that it was no part of it. By pursuing his own interest he frequently promotes that of the society more effectually than when he really intends to promote it. I have never known much good done by those who affected to trade for the publick good. It is an affectation, indeed, not very common among merchants, and very few words need be employed in dissuading them from it. (Smith, 1981: 456).

EL MÉTODO DE SMITH Y SU RECHAZO POR LOS SISTEMAS FILOSÓFICOS ABSTRACTOS

Smith construye su explicación del funcionamiento de la economía a partir del sentido común, apelando constantemente a la experiencia del hombre promedio o apoyándose en ejemplos históricos. Desde el llano da comienzo a la construcción de su teoría del valor con el cuidadoso esmero de quien no desea, en el periplo, abandonar el saber que proviene de la percepción y su reemplazo por unos pocos principios abstractos. Tanto el estándar de valor como el mecanismo de ajuste son desarrollados a partir de estas premisas y con la plena consciencia por parte del autor de que debe dar cuenta

a partir ellos de las relaciones de producción en la sociedad moderna, una “asamblea de extraños”, donde los círculos de la simpatía han sido desbordados, la mercancía se impone como nexo impersonal entre los hombres y la virtud solo puede ser garantizada a partir del conocimiento de los principios generales que regulan la justicia y el buen gobierno.

En su filosofía moral reconoce los peligros en los que puede caer el filósofo cuando se enamora del sistema teórico que ha creado, basado en su belleza, elegancia y armonía conceptual, especialmente su falta de imparcialidad al momento de evaluar su capacidad explicativa. Estos riesgos se potencian cuando se implementan sistemas abstractos como políticas públicas donde las personas son tratadas como “piezas de ajedrez”³.

Ahora bien, si Smith era plenamente consciente de los límites de su teoría moral, que la circunscribían a círculos comunitarios, rechazaba los sistemas filosóficos abstractos y comprendía que con *La Riqueza de las Naciones* estaba dando una respuesta teórica a la novedosa forma en que se desarrollaba la producción a escala nacional: ¿cómo puede afirmarse que la medida invariable es la muestra del carácter abstracto de su teoría del valor? ¿Cómo puede afirmarse que su teoría del valor sólo es aplicable dentro de los confines de “la aldea” cuando, justamente, para traspasarlos desarrolla el mecanismo de ajuste de los precios de mercado a los naturales?

CONCLUSIÓN

La necesidad, por parte de Adam Smith, de recurrir a una medida invariable que dé cuenta de los cambios en los valores de las mercancías no es la consecuencia lógica del desarrollo de una teoría abstracta del valor, que no podría demostrarse empíricamente si no fuera por su intermedio. Por el contrario, como señala David Ricardo (1985), las inconsistencias en la determinación del valor de las mercancías entre el “estado rudo y primitivo de la sociedad” y una economía mercantil desarrollada, donde se ha producido la apropiación privada de la tierra y la acumulación de capital, son la clara señal del error cometido al asimilar lo que se da a cambio del trabajo con el valor que crea el trabajo, transformando a la mercancía fuerza de trabajo en estándar de valor.

Lo que hemos intentado demostrar es esta breve exposición es que los problemas de Smith no son los de Ricardo y no debieran confundirse⁴, tampoco sus horizontes teóricos.

BIBLIOGRAFÍA

Bladen, V.W. (1975). “Command over Labour: A Study of Misinterpretation”. *The Canadian Journal of Economics* Vol.8 (4), 504-519.

3 “Smith describes the degeneration of the public-minded spirit of a great person into the “spirit of system”, or political fanaticism, motivated not by base self-interest but by a perception of the “imaginary beauty” of an “ideal system” for government. This “intoxicated” person of high prudence imagines that he can manipulate his fellow citizens “with as much ease as the hand arranges the different pieces upon a chess-board”. This is dangerous “arrogance” masked as selfless and benevolent public service.” (Griswold, 1999:208).

4 Es este último quien necesita a una mercancía de valor invariable y que represente la media de las estructuras de los capitales en términos de fijo-circulante, para demostrar que los cambios en los precios relativos se deben centralmente a variaciones en las cantidades de trabajo contenido en las mercancías.

- Griswold Jr., C. (1999). *Adam Smith and the Virtues of Enlightenment*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Hueckel, G. (2000). "The labor "embodied" in Smith's labor-commanded measure: a "rationally reconstructed" legend". *Journal of the History of Economic Thought*, vol.22 (4) 461-485.
- Levin, P. y Cazenave, A. (2017). ""Ciencia y filosofía. Problemas de Economía Política. Adam Smith: el capitalismo y su frustrado proyecto de civilización"". En: *Universidad, ciencia, tecnología y política: un debate interdisciplinario*. Ed. Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ) y el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO). En prensa.
- Malthus, R. (2010). *Principles of Political Economy*. Indianapolis, USA: Liberty Fund, Inc.
- Marx, K. (1969). *Theories of Surplus Value, Part I and II*. Moscow: Progress Publishers.
- Meek, R. (1956). *Studies in the labour theory of value*, New York and London: Monthly Review Press.
- Meek, R. and Skinner, A. (1973). "The Development of Adam Smith's Ideas on the Division of Labour". *The Economic Journal*, Vol.83 (332), 1094-1116.
- Olivera, J.H.G. (1957). *Valor y Trabajo. Estudio sobre la Teoría Clásica y Marxista del Valor*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Facultad de Ciencias Económicas, UBA.
- Ricardo, D. (1985). *Principios de Economía Política y Tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Roncaglia, A. (2005). *The Wealth of Ideas – A History of Economic Thought*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Rubin, I. (1989). *A History of Economic Thought*. London, UK: Pluto Press.
- Screpanti, E. and Zamagni, S. (2005). *An outline of the history of economic thought*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Smith, A (1981). *The Wealth of Nations*. Indianapolis, USA: Liberty Press.
- _____(1991). *The Wealth of Nations*. London, UK: Everyman's Library.
- _____(1984) *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis, USA: Liberty Fund.

LA OPERATIVIDAD DEL PRINCIPIO DE VALOR EN LA SOCIEDAD MERCANTIL

Moyano, Martín (CEPLAD-IIE-FCE-UBA)¹

INTRODUCCIÓN

Uno de los tópicos más controversiales en las discusiones de Historia del Pensamiento Económico ha sido siempre la Ley del Valor. Ya desde finales del siglo XIX, con la consolidación de la denominada “revolución marginalista” han sido puestos en cuestión tanto su carácter científico como su vigencia. En la actualidad prácticamente se ha convertido en una discusión de anticuario que se da entre grupos muy reducidos y permanece completamente por fuera de la formación teórica del economista profesional.

La presente ponencia se propone contribuir a la discusión desde un punto de vista particular: reconstruyendo el concepto de valor y su operatividad en una sociedad mercantil a partir del atasco teórico que retrospectivamente hallamos en la obra de Adam Smith y rastreando en sus continuadores como David Ricardo y Karl Marx algunas pistas para la comprensión de su derrotero.

Hacia el final propondremos un esbozo de solución a este problema que contemple cómo proseguir desde dónde Smith se había quedado “empantanado”. En ese sentido, encontramos en economistas del siglo XX que prosiguieron sus investigaciones en este campo, entre los cuales cabe destacar a Paul Sweezy y Pablo Levín, pistas fértiles para el desarrollo de una ley mercantil del valor que parta de la noción introducida por Smith y de cuenta de su operatividad en una sociedad de mercado compleja. Creemos que una reformulación en este sentido tiene la potencia de cambiar por completo el modo de entender al concepto de valor.

EL PROBLEMA DE SMITH

Hacia el final del capítulo IV de su célebre tratado “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, Adam Smith advierte que deberá enfrentarse con un problema de distinta naturaleza que los demás que había abordado en su obra, un problema cuya complejidad podía despistar al lector al que implorará paciencia. El problema no es otro que el del valor de cambio, la pregunta sobre cuál es la circunstancia por la que ciertas mercancías se intercambian en el mercado por ingentes cantidades de otras mientras que con algunas ocurre exactamente lo contrario.

En un primer momento, Smith nos provee de una explicación del valor como “trabajo economizado”: el valor de cambio de una mercancía es idéntico a la molestia que se ahorra por producir una mercancía quien se hace de ella a través del intercambio. En esta primera aproximación al concepto de valor nos dice que una mercancía vale más o menos de acuerdo a qué cantidades de trabajo puede comandar en el mercado pero no responde a nuestra pregunta primigenia que, reformulada, sería: ¿por qué ciertas mercancías

¹ Becario UBACyT Estímulo CEPLAD. martinmoyanopotach@gmail.com.

comandan más trabajo que otras? Además, surge otra que se desprende directamente de la primera: ¿puede ocurrir que una mercancía muy fácilmente reproducible comande mucho trabajo y, a la inversa, que una muy difícil de reproducir comande muy poco? Y, si así fuese, ¿existiría algún incentivo a reproducir la segunda en lugar de la primera? Debemos avanzar un capítulo más en la obra para obtener un primer esbozo de respuesta. Smith sostendrá que:

“En el estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta usualmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará por o valdrá dos ciervos. Es natural que una cosa que generalmente es producto del trabajo de dos días o de dos horas valga el doble que la que es consecuencia de un día o de una hora.” (Smith, 2012: 47)

Aquí se topará Smith con un doble problema, en primer lugar uno que advierte de manera casi inmediata: que en la sociedad capitalista el producto íntegro del trabajo no queda en manos del trabajador sino que una parte del mismo va a parar a los bolsillos de los capitalistas y otra parte al de los terratenientes. En segundo lugar, uno de distinta naturaleza, al que le reconocemos especial trascendencia teórica en retrospectiva: en el “estado primitivo y rudo” todos los hombres conocen cuánto cuesta en promedio cazar un ciervo o un castor, mientras que en la sociedad capitalista desarrollada los individuos desconocen por completo este tipo de relaciones y no hay forma de que este principio cobre operatividad en la práctica si no es a espaldas de los productores.

Al encontrarse con éste doble escollo es que Smith retrocede totalmente en su argumentación, quedando su ley de valor fundada en las cantidades relativas de trabajo reducida al “estado primitivo y rudo de la sociedad” y prosigue en los capítulos inmediatamente posteriores con una teoría de los costos de producción basada en una observación que se desprende de la primera dimensión del problema que señalamos más arriba: una vez que la mercancía se realiza en el mercado una parte del trabajo que esta comanda va a parar a los trabajadores en forma de salario, otra a los capitalistas en forma de ganancia y otra a los terratenientes en forma de renta.

Ahora bien, yendo a la cuestión que aquí nos ocupa, la segunda dimensión del problema quedó irresuelta. La determinación del valor por el tiempo de trabajo se agota tan pronto como la sociedad va creciendo y el problema que nos ocupaba -comprender las determinaciones del valor en una sociedad mercantil desarrollada- no encuentra respuesta. Lo que sí nos ha dejado Smith es una noción de la vida práctica que retomaremos como punto de partida para nuestra reconstrucción de la ley mercantil del valor, la de trabajo representado. Ésta noción está a su vez estrechamente emparentada o, mejor dicho, es una aproximación bastante intuitiva del concepto de valor en su dimensión praxiológica: la capacidad de los hombres de comparar distintos resultados posibles de una determinada cantidad de trabajo como resultados distintos del mismo esfuerzo.

Esta noción aparece en muy diversos autores a través de la Historia del Pensamiento Económico (incluso previos a Smith) pero la encontramos expuesta de manera muy clara en ciertos pasajes de la obra de algunos de sus sucesores, como Ricardo y Marx. En una carta a Trower, Ricardo sostiene que existe una dimensión no mercantil del valor asociada con la cantidad de trabajo. Por su parte, en “El carácter fetichista de la mercancía y su secreto” Marx apela a la hipotética situación de Robinson quien, sólo en una isla, compara los diversos productos de los que puede hacerse como el resultado de su propio esfuerzo.

En el siguiente apartado nos detendremos a estudiar las explicaciones de Ricardo y Marx sobre las determinaciones del valor de cambio por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Como ya lo hemos anticipado en la introducción, se hará notorio el abandono del “Problema de Smith” y de la propia intuición que ambos autores tenían en sus respectivas explicaciones.

EL ABANDONO DEL PROBLEMA: LA EXPLICACIÓN AXIOMÁTICA DE RICARDO Y LA SUSTANCIALISTA DE MARX

Ya desde el primer apartado del primer capítulo de su más importante obra “Principios de Economía Política y Tributación”, David Ricardo deja en claro su posición: “El valor de un producto, o la cantidad de cualquier otro producto por el cual se cambiará, depende de la relativa cantidad de trabajo necesaria para su producción, y no de la mayor o menor compensación que se paga por ese trabajo.” (Ricardo, 2007: 19). Esto representa un avance respecto de la vacilante postura de Smith que desembocó en una teoría de los costos de producción. Afirmará entonces que la utilidad es una condición necesaria para que exista valor de cambio puesto que nadie estaría dispuesto a intercambiar cosas que no sean útiles pero concluirá que el valor de cambio está determinado por dos circunstancias: a) la escasez, b) la cantidad de trabajo necesario para reproducirlas.

Aquí hará Ricardo otro aporte esencial, del cual sin mencionarlo nos hemos hecho eco desde el principio en el presente trabajo: la distinción entre producción y reproducción. Sólo pueden representar valor aquellos productos que son reproducibles, es decir, aquellos para los cuales es posible representarse una determinada cantidad de trabajo necesaria para volver a producirlos. Toda la parte de la producción humana no reproductiva (dentro de la cual entra claramente el arte, la invención de una nueva técnica, etc.) posee un determinado valor de cambio en el mercado aunque no es capaz de representar valor. Según Ricardo, el valor de cambio de los primeros vendrá dado por la cantidad de trabajo necesaria para su reproducción y la de los segundos por condiciones de mercado (cuán deseados sean y en qué medida escaseen).

Ahora bien, el verdadero desafío de Ricardo, en función de los objetivos que nos hemos propuesto aquí, será explicar cómo las relaciones de cambio entre los productos reproducibles coinciden con las cantidades relativas de trabajo. No encontraremos una explicación de esta naturaleza en ninguna parte de su obra, pareciera como si a Ricardo le bastara con enunciar la ley del valor a modo de axioma para luego proceder a criticar a Smith por sus vacilaciones y el hecho de haberla abandonado perdiendo de vista el importante problema teórico con el cual se había encontrado su predecesor.

Marx también dedicará las primeras páginas de su obra cumbre a intentar dilucidar éste problema y, a diferencia de Ricardo, él sí intentará darnos una respuesta aunque no sin encontrarse con serios inconvenientes. La exposición de las primeras páginas de “El Capital. Crítica de la Economía Política” no difiere mucho de la de Ricardo: se descarta al valor de uso como determinante del valor de cambio (e incluso se lo excluye del campo de estudio de la Economía Política) aunque se lo reconoce como necesario para la existencia del mismo y automáticamente después se aborda el problema en cuestión que, como anticipamos más arriba, intentará ser explicado; lo que nos toca analizar ahora es cómo.

Marx comienza su estudio acerca del valor de cambio afirmando que, a simple vista, el mismo pareciera ser una relación puramente cuantitativa, la proporción en la que se intercambian en el mercado dos productos de distintas clases. Sostiene entonces que el valor de cambio pareciera ser algo meramente relativo y no algo inmanente a la mercancía, entonces invita al lector a “ver la cosa más de cerca”. Si 1 quarter de trigo se intercambia en el mercado por ‘a’ quintales de hierro esto será, según Marx, porque son diversos modos de expresión de un contenido que no es ni lo uno ni lo otro.

A continuación, el autor se preguntará por ese “algo común”. En primer lugar descarta que tenga algo que ver con la utilidad de la cosa ya que, en tanto valores de uso, son completamente distintos y no podrían igualarse. Luego afirmará que, dejando de lado el hecho de que son productos útiles, solo les resta un atributo común: el de ser productos del trabajo. Notamos que se encuentra nuevamente ante el mismo problema que con la utilidad ya que los trabajos que realizaron esas mercancías también son distintos entonces se verá obligado a sostener que lo que las iguala es un trabajo abstracto indiferenciado sin ninguna de las características de los diversos trabajos concretos; un mero desgaste de músculo, fuerza, la sustancia de valor.

Detengámonos nuevamente a analizar el procedimiento realizado por Marx. En primer lugar cabe preguntarse si la utilidad abstracta, por ejemplo, prescindiendo de la utilidad concreta de cada una de las distintas mercancías no podría cumplir el mismo rol o, yendo más lejos aún, cualquier atributo común a ellas como puede ser su “materialidad”. Marx parece descartar cualquiera de éstas posibilidad inclinándose directamente por el trabajo y confiriéndole a él, el rol de sustancia de valor. En segundo lugar, la explicación implica una fuerte regresión en términos de pensamiento en el sentido de que no nos da una explicación contextual sino que remite a una sustancia que encuentra su modo de expresión en una manifestación aparente como lo es valor de cambio. Se reemplaza a la voluntad divina por el ente suprasensible, en ese sentido diremos que es una explicación metafísica. En su intento de explicar cómo algo no directamente observable rige el intercambio (“Problema de Smith”) se decreta que esa cosa no directamente observable se manifiesta necesariamente en el cambio y la ley opera a espaldas de los productores privados e independientes.

LA REFORMULACIÓN DE SWEEZY

Las doctrinas ricardianas y marxistas del siglo XX, heredando la omisión de sus “maestros”, han seguido adelante ignorando por completo el “Problema de Smith”. Pero, en algunos casos su rigor analítico les ha permitido aportar al desarrollo que aquí nos propusimos presentar. Un ejemplo muy ilustrativo de lo que acabamos de sostener es el de Paul Sweezy, uno de los más renombrados autores marxistas del siglo pasado que intentará explicar cómo opera la ley de valor, ¡a partir del ejemplo de Smith! En su obra de 1945 “Teoría del Desarrollo Capitalista”, Sweezy sostiene que:

Un cazador, empleando dos horas de su tiempo, puede cazar un castor o dos ciervos. Imaginemos ahora que un castor se cambia por un ciervo “en el mercado”. En tales circunstancias, habría que ser un tonto para dedicarse a cazar castores, puesto que en una hora es posible cazar un ciervo y después, por cambio, obtener un castor, en tanto que para cazar directamente un castor se necesitarían dos horas. Por lo tanto, esta situación es inestable y no puede durar. (Sweezy, 1945: 57).

El planteo de Sweezy refiere a una relación de equilibrio: una situación en la que las relaciones de cambio difieran de las cantidades de trabajo sería un estado inestable para el sistema pues existirían incentivos por parte de los productores para producir la mercancía que represente menos trabajo y comande más del mismo. La única situación estable para el sistema es que las relaciones de cambio sean iguales a las cantidades relativas de trabajo. Si algo debemos reconocerle a Sweezy es que plantea el problema con mayor claridad y sistematicidad que el propio Smith valiéndose del mismo ejemplo.

Lo interesante será que luego sostendrá cuáles son las dos principales suposiciones que deben darse para que la ley opere de esta manera: “...que los cazadores estén preparados para dejar libremente la caza del ciervo por la del castor, si haciéndolo

pueden mejorar su situación y que no haya obstáculos para ese cambio” (Sweezy 1945, 58). Si bien reconoce el importante papel que debe cumplir la competencia en este proceso obvia la suposición más importante que ha realizado y que es la que forzó a Smith a abandonar esa explicación: asume que la sociedad es lo suficientemente sencilla para que todos los hombres conozcan (aunque sea de manera grosera) lo que cuesta cazar un ciervo o un castor y que, por lo tanto, todos conocen las determinaciones del valor con lo cual se da por sentado que la ley de valor opera de manera consciente. En el próximo apartado presentaremos una reconstrucción de la Ley Mercantil del Valor tomando como punto de partida el “Problema de Smith” y la dimensión praxiológica del valor. Como podrá notarse, las categorías fundamentales con las que trabajaremos ya han aparecido en todos los grandes autores que hemos reseñado a lo largo del trabajo, de lo que se tratará entonces es de darle al planteo la consistencia lógica de la que antes adolecía.

RECONSTRUCCIÓN DE LA LEY MERCANTIL DEL VALOR

En primer lugar debemos dejar en claro que en el análisis de la Ley Mercantil del Valor entran solamente los bienes reproducibles, es decir, sólo aquellos bienes que son capaces de representar valor. Nuestra representación será la de un mundo enteramente reproductivo donde las técnicas caen como maná del cielo y son distribuidas entre los distintos productores de manera caprichosa.

En virtud del dominio de esas técnicas diremos que los productores pueden poseer: a) ventajas absolutas: si dominan todas las técnicas mejor que el promedio, b) ventajas comparativas: si poseyendo ventajas absolutas existe alguna técnica en la que se alejen más de la media o si poseyendo desventajas absolutas existe alguna técnica en la que se acerquen más a la media. Estos conceptos que fueron introducidos originalmente por Ricardo para explicar el comercio internacional serán de suma utilidad para nuestro desarrollo. Sostendremos además que son conceptos básicos de Economía Política que pueden brindar una primera explicación del comercio prescindiendo por completo de las categorías nacionales.

Ahora sí, estamos en condiciones de dar el salto de la sociedad “primitiva y ruda” de Smith a una sociedad mercantil compleja. Los individuos no conocen las relaciones de valor a nivel social pero si conocen sus relaciones de valor individual (cuánto le cuesta a cada uno de ellos reproducir cada tipo de mercancía) y también conocen la relación de cambio de la última ronda de mercado.

Entra aquí a jugar un rol central el aporte científico legado de la Cataláctica, la definición de precio de equilibrio de mercado. Aunque la Cataláctica demostró en su formulación más acabada y rigurosa que el mercado está comprendido en un sistema más amplio que lo trasciende y que, por sí solo, éste no puede arribar a un equilibrio estable² nos dejó una precisa definición que será fundamental para la formulación de la Ley de Valor Mercantil. Definimos por precio de equilibrio del mercado a un determinado valor de realización de la mercancía tal que el mercado se vacía. Supondremos, entonces, que las relaciones de cambio que rigen para todas las rondas de mercado son las de equilibrio para aislar las condiciones de mercado de las decisiones que se toman en la esfera de la producción.

Estamos en condiciones de, mediante un sencillo ejemplo, explicar cómo es que cobra operatividad la ley del valor específicamente mercantil de una manera no metafísica en

² Véase “Esquema de la Ciencia Económica” (Levín, 2011) y “Ensayo sobre la Cataláctica” (Levín, 2003).

una sociedad donde nadie conoce las determinaciones del valor, es decir, las relaciones de valor a nivel social. Supondremos dos productores: el productor A que puede en una jornada de trabajo producir tres ciervos o un castor (su relación de valor individual es 3/1). El productor B que puede en la misma jornada producir un ciervo o un castor (su relación de valor individual es de 1/1). Se desprende de esto que la relación de valor a nivel social es de 2/1, o lo que es lo mismo, que en una jornada de trabajo a la sociedad le cuesta en promedio el doble cazar un ciervo que un castor (¡pero esto ninguno de los productores lo sabe!).

Supongamos una primera ronda de mercado en donde el valor de realización que vacía el mercado es idéntico a la relación de valor a nivel social, es decir, 2 ciervos= 1 castor. ¿Dónde le convendría pararse a cada productor? En el caso de A que posee ventaja absoluta y comparativa en ciervos le convendrá producir éstos. En el caso de B que tiene ventaja comparativa en castores también le conviene producir éstos. Hasta aquí hemos decretado, por definición, que la relación de cambio es igual a la relación de valores, veamos ahora un ejemplo donde esto último no ocurra y podremos observar cuáles son las reacciones que se desencadenan para que el sistema vuelva a su estado de equilibrio. Suponemos ahora que, por una cuestión de modas, cuatro ciervos pasan a intercambiarse por un castor (nuevo precio de equilibrio de mercado). ¿Qué convendría ahora a cada productor? Al productor A ya no le convendría situarse allí donde tiene ventajas comparativas puesto que en una jornada de trabajo podría producir sólo tres ciervos lo que no le alcanzaría, por medio del intercambio, para conseguir siquiera un castor. En cambio sí se pusiera a producir castores lograría producir uno que, al llevarlo al mercado, sería intercambiable por cuatro ciervos. Por el lado del productor B claramente le seguirá conviniendo producir castores. Ésta situación claramente no es sostenible pues todos se vuelcan a la caza de castores y nadie se dedica a la de ciervos desapareciendo éstos del mercado para la próxima ronda y disparándose nuevamente su precio en términos de castores. Tendremos que relajar las suposiciones y pensar que éste ajuste se da de manera más gradual ajustándose nuevamente, a lo largo de sucesivas rondas, a la relación de equilibrio que se da cuando la relación de cambio en el mercado es igual a la relación de valor a nivel social.

BREVES CONCLUSIONES

La presente re-exposición de la Ley Mercantil del Valor cambia por completo el modo de comprender al concepto de valor. Bajo esta nueva formulación establecemos su operatividad en un contexto delimitado y no como una ley metafísica que opera a espaldas de los productores de mercancías como la manifestación o modo de expresión de una sustancia social sin dar cuenta del proceso por el que esto ocurre ni tampoco como una definición.

Las consecuencias de considerar al valor desde esta perspectiva repercutirán además en nuestra forma de comprender toda otra serie de conceptos que de éste derivan y que seguramente serán el eje de trabajos próximos.

Consideramos una tarea fundamental de los economistas contemporáneos dar cuenta de los problemas conceptuales de los autores pretéritos y actualizar sus conceptos de cara al presente histórico. Arribamos, de esta manera, a una conclusión a la que no habríamos podido llegar de no ser por los aportes de los grandes autores pero a la que tampoco podríamos haber llegado quedándonos simplemente en ellos. No acudimos a los grandes autores en busca de respuestas cerradas sino que intentamos encontrar ellos problemas con los que tropezaron que nos aporten pistas para desarrollar una teoría actualizada que nos ayude a actuar de manera potente sobre el presente histórico y la historia próxima.

BIBLIOGRAFÍA

- Levín, P. (2003). "Ensayo sobre la Cataláctica". Revista de Nueva Economía, Órgano Institucional de la Academia Nacional de Ciencias Económicas, vol. 12.
- _____(2012). "Esquema de la Ciencia Económica". Revista de Economía Política de Buenos Aires, 7 y 8.
- Marx, K. (2015) [1867]. El Capital, crítica de la Economía Política. (Tomo I/Volumen I), Siglo XXI editores, Argentina.
- Ricardo, D. (2007) [1817]. Principios de Economía Política y Tributación, Claridad, Buenos Aires, Argentina.
- _____(1951). The works and correspondence of David Ricardo. vol. 9: Letters, July 1821-1823.
- Smith, A. (2012) [1776]. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Fondo de cultura económica, México.
- Sweezy, P. (1945). Teoría *del Desarrollo Capitalista*. Fondo de cultura económica, México.

A PROBLEMÁTICA DO DESENVOLVIMENTO: APLICAÇÕES CLÁSSICAS SOBRE O CAPITALISMO ORIGINÁRIO E O SUBDESENVOLVIMENTO BRASILEIRO

Ramos da Silva Neto, Darcy (PPGE&D UFSM)
Manera Longhi, Giuliano (PPGE&D UFSM)

1 – CAPITALISMO ORIGINÁRIO E DESENVOLVIMENTO

Na síntese das relações econômicas pré-revolução industrial, que veio antes da revolução Inglesa, a forma mais primitiva de ganhar dinheiro é a relação “comprar barato e vender caro”, o circuito econômico que Marx (1988) explica em uma relação simples de dinheiro, mercadoria e mais dinheiro que o inicial, sendo isso o que será mudado. Para comprar barato é necessário saquear o próprio servo, uma das partes precisa necessariamente ser expropriada. Contraditoriamente, é nessa forma primitiva e bárbara de acumulação que vai culminar o que se entende por civilização (Marx: 1988).

A Revolução Industrial é a invenção de uma nova forma de acumulação que irá aumentar a disponibilidade de mercadorias pelo mundo permitindo atendimento crescente da demanda que vem aumentando ao longo da história, e tal acumulação, passa a ser uma acumulação industrial. Na Inglaterra, a indústria têxtil passa a ser a mais importante e, a partir disso, começará formar mercados pela criação da demanda. Tal ponto é o renascimento da economia, o restabelecimento de uma demanda, e a Inglaterra irá descobrir como atingir essa demanda de maneira rápida: criação de oferta (Olivera: 2003).

Smith (1983) trata a criação de excedente pela divisão social do trabalho, e esse segundo é dado pela criação de excedente. É um pouco confuso na concepção, mas a questão é salientar que onde há mais riqueza, há mais divisão social do trabalho, e vice-versa. No contexto que estava se desenvolvendo na Inglaterra, havia uma relação estreita entre o excedente e a divisão social do trabalho, pois nas sociedades mais ricas era onde se tinha a divisão social do trabalho, e tal divisão afeta positivamente a produtividade da economia.

Marx (1988) descobre que o excedente nada mais é do que mais trabalho que fica na mão do capitalista ou da classe capitalista, ou seja, para o excedente crescer, é preciso elevar a taxa de exploração, mais valor, mais valia. O capitalista consegue essa taxa de mais valor fazendo o assalariado trabalhar mais horas e, deste modo, haverá um aumento da taxa de exploração e, por consequência, um aumento do excedente pela introdução de progresso técnico. Com a introdução de progresso técnico, o capitalista consegue baratear a cesta de bens do trabalhador e se apropriar mais desse excedente.

Contraditoriamente, é colocado por Marx (1988) que a burguesia está condenada a aumentar o trabalho morto para poder controlar o trabalho vivo, ou seja, quanto mais o burguês explora, mais ele consegue a introdução de progresso técnico.

Os aspectos centrais do capitalismo mostram a geração de riqueza, sua distribuição e, conseqüentemente, sua utilização. A riqueza precisa estar na mão da burguesia, pois ela tem o controle do Estado Nacional, podendo assim, garantir a distribuição e

expansão do excedente, garantindo uma convergência ao capitalismo (Napoleoni: 1979).

Diferentemente de Marx (1988) em uma questão de método, Schumpeter (1982) vai pensar no desenvolvimento econômico a partir da lógica dos indivíduos. Schumpeter (1982), pensando a Inglaterra, começa a ver que há muito desequilíbrio no capitalismo, não havendo uma tendência ao estado estacionário, porque o mais importante é o conceito de mudança, então seu desafio é tratar como o capitalismo muda, entender a quebra de rotina, a criação de novas configurações a partir do que já existe, a inovação.

No caso dos Estados Unidos, a ideia de intervenção estatal parte de Alexander Hamilton. Segundo ele, já em 1791 era necessário defender o protecionismo e a intervenção estatal, pois seu pensamento está na questão estratégica nacional, a partir de quem pensa sua nação, do que é mais relevante para a existência de um povo ao longo do tempo sendo melhor que haja proteção à indústria, proteção no sentido de obter tarifas favoráveis, crédito, tributação favorável ao desenvolvimento (Hamilton: 1995).

Do ponto de vista da estratégia nacional, a atividade industrial e a industrialização, não só o setor industrial, mas aquele setor com a capacidade de se reproduzir no tempo e no espaço deve ser o objetivo maior de uma determinada nacionalidade. Em outras palavras, Hamilton (1995) defendia o protecionismo americano e uma autonomia material, um quadro de independência em relação à Inglaterra, fundamentalmente em um momento de guerra, inserindo a ideia de indústria nascente.

Em relação ao pensamento da Escola Inglesa, há uma crítica de List (1983) à sua postura cosmopolita, que há a existência de um único universo. Não existe uma história da humanidade, existe a história das nacionalidades. O cosmopolitismo nega a história, fazendo com que o caso inglês, por exemplo, seja dado como universal (List: 1983).

Hamilton (1995) e List (1983) começam a convergir no aspecto de proteção da história, a necessidade da proteção da história de uma nação. Pensar estrategicamente para sua nação em que o ciclo geração/distribuição/utilização da riqueza se perpetua no tempo. Porém, agora, com a necessidade desse processo estar dentro de uma nação. Uma identidade nacional é a base fundamental para List (1983) em todo esse processo de desenvolvimento.

A ideia de defesa do nacionalismo defende a proteção da nação e intervenção governamental que favorecerá a industrialização para os países com vocação de potência. Nação que proporciona língua, cultura, religião, maneira de pensar, em que a modernidade não é para qualquer país, o desenvolvimento de uma história diferente da Inglaterra, mas não tão diferente assim, para aqueles países que estão tentando recuperar o atraso ao desenvolvimento, o conceito de nação tem o Estado em sua forma política, o controle do sistema nacional de forças produtivas que deriva a autonomia material entre agricultura e indústria, território e comércio exterior (LIST, 1983).

Para List (1983), a economia é um meio, o mecanismo para que seja atingida uma integração nacional em que é estabelecido um padrão de consumo. A criação do Estado Nacional é possível desde que seja alcançado um consumo mínimo, ou seja, a criação de uma economia nacional que é um meio para atingir o estado nacional, esse é o processo de desenvolvimento.

O desenvolvimento capitalista é a criação de riqueza a partir da introdução de progresso técnico, uma economia guiada pela lógica da valorização, do lucro. O desenvolvimento nacional tratado por List (1983) é a capacidade de uma nação encarar seus desafios históricos a partir de uma perspectiva de conjunto. Para ter

desenvolvimento capitalista na Inglaterra, por exemplo, foi necessário um Estado Nacional e a formação de uma nação, portanto, historicamente, não é possível obter o desenvolvimento nacional sem um prévio desenvolvimento capitalista.

A partir da geração de riqueza do norte dos Estados Unidos, ele começou a ter o sul como parceiro comercial através de políticas de intervenção estatal, tendo o norte e o sul como parceiros estratégicos e cada vez uma maior integração nacional nos Estados Unidos se forma. Suportar a industrialização foi primordial para o país, pois quanto mais o norte dos Estados Unidos consegue destaque na industrialização, mais ele integra seu território em um só padrão (Oliveira: 2003).

O caso alemão, que ainda eram povos em torno da Prússia, pode ser visto como diferenciado historicamente, pois não há uma liderança sobre o desenvolvimento pela burguesia. A ideia de unificação territorial é muito mais antiga do que a própria ideia de revolução burguesa ou de transformação capitalista. É o inverso do processo inglês, onde primeiro se teve uma união política para depois desenvolver o mercado interno, a Alemanha forma primeiro um mercado consumidor por um projeto político que provém da Prússia e 40 anos depois começa a se unificar politicamente (Oliveira: 2003).

O sucesso alemão será impulsionado por três elementos fundamentais: protecionismo do mercado interno, criação de crédito e criação de empresas estatais. Era possível copiar o sucesso Inglês, pois a tecnologia da primeira Revolução Industrial tem um grau de complexidade muito baixo, era um estágio tecnológico primitivo com menor barreira tecnológica, superar o atraso é copiar a dinâmica, é necessário estar preparado para receber capital, não só comprar e vender. A Inglaterra passa por uma crise de superacumulação onde o capital não é estritamente nacional, existe uma mundialização desse capital e a Alemanha consegue, mesmo com uma recuperação atrasada, superar a Inglaterra no que concerne ao processo de desenvolvimento (Oliveira: 2003).

Furtado (1980) sintetiza todo o processo de desenvolvimento, desde o final do feudalismo inglês até o sucesso dos países atrasados, então, a primeira aproximação do desenvolvimento tem caráter valorativo no sentido sociológico de atribuir valor positivo ou negativo às coisas.

A temática do desenvolvimento começa em uma aceitação em dar valor positivo a um processo histórico europeu, entender a disseminação de um padrão europeu de civilização. É desejável que a humanidade vá por esse caminho, pois é um caminho civilizado, conjunto de reconhecimentos, de valores, o que significa a disseminação de uma determinada identidade cultural (Furtado: 1980).

A principal variável da economia no contexto do desenvolvimento é o investimento que esteja vinculado à inovação, sendo o principal criador de meios, pois ele eleva a produtividade aumentando o montante, gerando crescimento do excedente econômico. Mas para investir é necessária uma acumulação prévia, esse é o ciclo da inovação. Portanto, o investimento causa o aumento da produtividade e nível de emprego e, quando esses níveis são suficientemente grandes se aproximando do pleno emprego, haverá uma relativa escassez de oferta de mão de obra (Furtado: 1980).

Os trabalhadores entram em cena com luta política para aumento do salário real acompanhando a produtividade. Então, existem três variáveis nesse sistema: renda, emprego e salários relativamente equilibrados (Furtado: 1980).

Como conseqüente aumento do salário dos trabalhadores, está havendo, nesse momento, o que Furtado (1980) trata como dialética, está havendo difusão. Os trabalhadores têm acesso às mercadorias que antes não tinham, por conta da elevação de seus salários (Furtado: 1980).

Para os capitalistas contornarem o aumento dos salários, precisarão substituir mão de obra por máquinas, por tecnologia, portanto, é necessário fazer um novo investimento, necessidade de uma inovação. Por isso a atuação do Estado é forte, pois ela favoreceu os investimentos iniciais com as políticas econômicas que favoreceram a inovação, garantiu a elevação dos salários e condições democráticas dentro da luta política. A dialética da inovação – difusão é a ocorrência de dois argumentos opostos que levam a uma síntese que é o desenvolvimento.

2 – SENTIDO COLONIAL BRASILEIRO E SUBDESENVOLVIMENTO

A segunda parte da temática trata basicamente do surgimento do subdesenvolvimento no Brasil e como isso é tratado em relação aos objetivos nacionais para o desenvolvimento do país.

No ambiente que se abre para o processo de interesse mercantil europeu, a primeira forma de acumular riqueza no Brasil é o saqueio, saquear e levar até a Europa. O ponto que determina a população brasileira é a guerra da disputa por territórios e, nessa lógica, culminará a primeira tentativa de população no país, que será a formação das capitânicas hereditárias (Prado: 1942).

A ocupação brasileira começa, num primeiro momento, com o interesse mercantil e a lógica de guerras europeias a qual vai se aproximando e consolidando o país com a América Portuguesa, e em um segundo momento, onde se estabelece a produção de açúcar. Economia açucareira essa que viabiliza a ocupação da faixa litorânea do nordeste brasileiro (Prado: 1942).

A história brasileira já nasce internacionalizada, globalizada com o financiamento de judeus, holandeses e portugueses na produção de açúcar, uma produção colonial. Prado Jr. (1942) mostra o sentido da colonização brasileira que se volta para o exterior, no sentido externo ao território brasileiro. Monocultura, latifúndio e escravidão formam a chamada “célula básica da colônia” (Prado: 1942).

Fazendo um comparativo com a formação do capitalismo inglês que substituiu relações feudais de produção a partir de uma acumulação interna, com a Alemanha por List (1983) que fortaleceu o mercado interno com a criação de empresas estatais, com o discurso de Hamilton (1995) para os Estados Unidos com o protecionismo americano no fortalecimento das relações internas de norte e sul do país, todas essas nações tiveram a formação do capitalismo de dentro para fora, já o Brasil, na mesma lógica de acumulação segundo Prado (1942), teve sua formação de fora para dentro.

A questão da célula básica, tratada por Prado (1942), se reproduz em cada ponta do território visando uma economia de exportação que, macroeconomicamente, irá permitir trocas no exterior. Essa célula tem o capital em circulação internacional, estruturação de latifúndios e escravidão. Isso não pode ser tratado como um processo civilizatório, esse é um processo que vai contra a formação de nacionalidade, contra a formação da civilização brasileira (Prado: 1942).

O sentido da colonização brasileira é considerado por Prado (1942) um fator necessário para o entendimento da história do país, uma produção colonial de açúcar voltado aos interesses externos, sem a possibilidade de formação de uma identidade nacional, um estado nacional que é fator de extrema importância para a formação do capitalismo segundo List (1983). A primeira aproximação sobre o desenvolvimento do Brasil a partir da história nos diz se estamos ou não superando o sentido da colonização e, portanto, podendo eliminar a célula base, a discussão de superação da colonização com a eliminação da herança colonial que nos foi dada, nas palavras de Prado Jr.:

“Mas um tal caráter mais estável, permanente, orgânico, de uma sociedade própria e definida, só se revelará aos poucos, dominado e abafado que é pelo que o procede, e continuará mantendo a primazia e ditando os traços essenciais da nossa evolução colonial. Se vamos à essência da nossa formação, veremos que na realidade nos constituímos para fornecer açúcar, tabaco, alguns outros gêneros; mais tarde ouro e diamantes; depois algodão, e em seguida café, para o comércio europeu. Nada mais que isto. E com tal objetivo, objetivo exterior, voltado para fora do país e sem atenção a considerações que não fossem o interesse daquele comércio, que se organizarão a sociedade e a economia brasileira. Tudo se disporá naquele sentido: a estrutura, bem como as atividades do país” (Prado, 1942: 20).

O sentido da colonização colocado por Prado (1942) serve de base para podermos discorrer do que aconteceu na pós-colonização brasileira. Na análise de Fernandes (1981) existe uma contradição: o país se tornará independente na pós-colônia e continuará colonizado, com independência política, mas com uma herança ainda na colonização.

Quando um país se torna independente, se ganha autonomia na condução das políticas e estratégias. O Brasil que existirá após sua formação estrutural lastreada na célula básica de Prado (1942) será a discussão do país na pós-colônia. O Brasil apresenta traços de autonomia, porém pequena dentro de um cenário internacional, existindo independência com colonização, ideia que é chamada de congelamento da descolonização por Fernandes (1981) sendo essa uma contradição, ficando o país condenado a reproduzir o subdesenvolvimento.

A partir da contradição de Fernandes (1981), pode ser definida outra contradição: a independência do país forma um Estado independente antes de formar uma nação, ou seja, há a formação de um Estado, mas não a formação de um Estado Nacional. Essa formação que existe não representa o todo, mas sim uma pequena parte da sociedade que conquista a liberdade, a chamada elite colonial (Fernandes: 1981).

O ponto principal para entendimento desse cenário brasileiro neocolonial é colocar que o país não estava preparado ainda para a democracia, para a república nem para a nacionalidade (Prado: 1981).

O capitalismo que vem de fora para dentro é um capitalismo que não associa avanços civilizatórios, portanto, não permite à adequação de um Estado Nacional com interesses próprios e estratégias de protecionismo como aconteceu nos Estados Unidos preconizado por Hamilton (1995) e na Alemanha por List (1983).

A grande questão de todo o processo histórico é questionar a capacidade de outros países a atingir o sucesso do capitalismo originário, o caso inglês. List (1983) trata a possibilidade de a Alemanha atingir o sucesso inglês, o que foi visto que não só foi atingido como superado, mas também mostra que isso só é possível em países com vocação de potência.

Foi visto no Brasil que o processo de civilização e o sentido da colonização para Prado (1942) foram diferentes do que se deu no capitalismo originário e mesmo sendo um país independente pós-colônia traz ainda uma colonização e a total despreparação do Brasil em conseguir um sentimento de nação mencionado por Fernandes(1981).A proteção da indústria nascente nos Estados Unidos e na Alemanha, por exemplo, foram as questões primordiais, entre outros fatores, que determinaram a evolução e o desenvolvimento desses países.

No Brasil, dentro de todo contexto histórico apresentado, foi percebido que o sentimento de nação e o protecionismo não foram abordados de maneira tão

importante quanto nos países originários, o que pode ter levado como um dos fatores fundamentais para o subdesenvolvimento brasileiro.

3 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em perspectiva histórica, o trabalho procurou demonstrar um debate dentro do comparativo entre o desenvolvimento originário de nações desenvolvidas do séc. XIX, como Inglaterra, Alemanha e EUA e a relação com o surgimento de um Estado Nacional forte e independente, capaz de garantir a proteção necessária à indústria nascente.

O Brasil demonstra um exemplo típico do movimento de independências nacionais da América Latina: o estabelecimento de um Estado, mas sem um sentimento estabelecido de Nação. A soberania política é frágil e atende a interesses de uma minoria oligárquica centralizadora do poder, preocupada em expropriar os recursos existentes internamente para servir os países industrializados. A instituição de um Estado Nacional forte e soberano se mostra mister para que o Brasil possa superar suas impossibilidades históricas, proteger a indústria nacional e embarcar de fato em uma trajetória de crescimento sustentado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Fernandes, F. (1981). *Poder e Contrapoder na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Furtado, C. (1980). *Pequena Introdução do Desenvolvimento*. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- Hamilton, A. (1995) [1791]. *Relatório Sobre as Manufaturas*. São Paulo: Record.
- List, G. F. (1983) [1841]. *Sistema Nacional de Economia Política*. São Paulo: Abril Cultural.
- Marx, K. (1988). *O Capital*. Vol. 2. 3ª edição, São Paulo: Nova Cultural.
- Napoleoni, C. (1979). *O Pensamento Econômico do Século XX*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Oliveira, C. A. B. (2003). *Processo de Industrialização*. São Paulo: UNESP.
- Prado Jr., C. (1942). *Formação do Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Brasiliense.
- Schumpeter, J. A. (1982) [1909]. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Abril Cultural.
- Smith, A. (1983). *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. São Paulo: Abril Cultural.

DESARROLLO TERRITORIAL SOSTENIBLE: ECONOMÍA AGRARIA, RIESGO E INFORMACIÓN DE MERCADOS AGRÍCOLAS

Leavy, Sebastián (INTA; FCAGR-UNR)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo intenta exponer las posibles problemáticas socioeconómicas en el presente y futuro cercano. Por un lado analizando los supuestos normativos teóricos que se fueron cancelando y/o modificando con el avance de la misma u otras disciplinas y por otro lado previendo las posibles tendencias y cambios socioambientales.

El Territorio se entiende como el espacio donde interactúan los agentes, conformando la sociedad, naturaleza y el ambiente; Este último, no solo desde el punto de vista natural o geográfico, sino desde la cultura, en la cual la información (interna y externa) que rodea a cada agente va conformando el desarrollo del territorio.

El presente trabajo intenta delimitar y exponer las posibles problemáticas socioeconómicas en el presente y futuro cercano. Por un lado, citando los supuestos normativos teóricos que luego se fueron cancelando y/o modificando con el avance de la misma u otras disciplinas y por otro lado previendo las posibles tendencias y cambios socio ambientales. Para lo cual se describe la evolución del agente económico normativo frente al riesgo y la información de mercados agrícolas (ideales), el análisis meso del SAG (Sistema Agroalimentario) vinculados a la sostenibilidad del desarrollo territorial presente y futuro cercano (entendiéndose dentro de los próximos diez años).

A seguir se describe por un lado la circulación de la información de mercados vinculados a los precios agrícolas, prosiguiendo con el riesgo económico y el SAG, desarrollo rural o sostenibilidad y luego breves reflexiones sobre el desarrollo territorial.

1. Economía agraria – Mercados

La teoría económica competitiva provee la estructura del mercado ideal. En la teoría económica del equilibrio general la coordinación se realiza bajo el mercado competitivo; A través de las teorías de la firma y de la economía industrial realizada supuestamente por el mercado competitivo. El paradigma neoclásico plantea el supuesto de la información disponible completa y gratuita. Otros aportes, destacan los límites de esta visión y consideran las actividades económicas realizadas por separado y que se coordinan a través de organizaciones e instituciones específicas en un ambiente imperfecto e incompleto. Esto, es dominante en otras disciplinas de las ciencias sociales, universalizándose las ideas de la escasez, la competencia y el interés individual racional, admitidos como razonamiento científico (Becker: 1976).

Jensen (1978) plantea 3 alternativas posibles de mercados eficientes: a) la Débil, la información disponible son los precios históricos; b) la Semi fuerte: la información disponible referente a los precios históricos y a toda la información que sea de público

acceso y c) la Fuerte, en la cual los precios históricos, toda la información de público acceso y la información privada. O sea, la información que ciertos actores tienen sobre oferta y demanda del bien a través de un acceso monopólico a esa información.

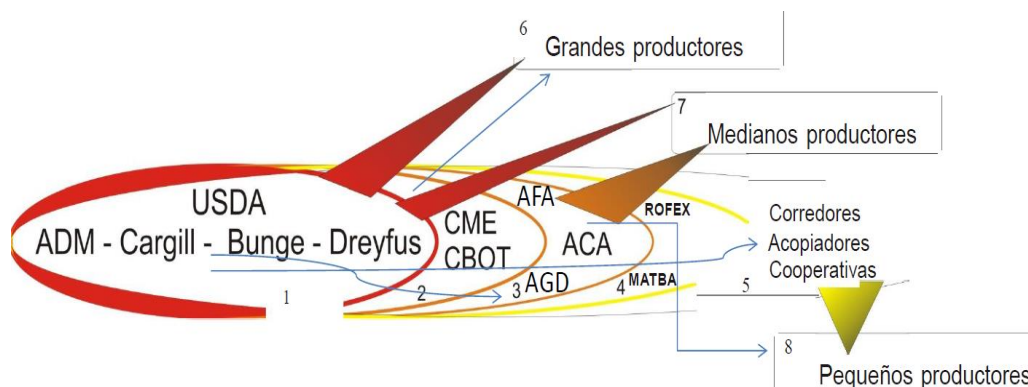
Max Neef (1993) resalta el carácter social de la subjetividad en la reflexión sobre el ser humano, destacando el miedo a las consecuencias del discurso; Poniendo el claro ejemplo de la teoría económica, desde los neoclásicos a los monetaristas, quienes para no hablar de necesidades recurren a la noción de preferencias. A partir de esta opción se defiende el libre mercado, ya que las preferencias en lo subjetivo son competencia de cada persona y no se atenta al supuesto de racionalidad del mercado. En cambio, al hablar de necesidades humanas fundamentales se obliga a situarse en el plano subjetivo – universal.

Dentro de las principales fallas que ha mostrado la libre acción de las fuerzas de mercado se encuentra las imperfecciones de la información disponible. El paradigma neoclásico plantea el supuesto de la información disponible completa y gratuita. No obstante abundante evidencia empírica demuestra que este supuesto no se cumple en la práctica. Acceder a la información exige incurrir en costos, mensurables tanto en términos de recursos como de tiempo. Por lo que existen límites en la cantidad y calidad de la información que cada sujeto puede disponer. Por lo tanto, la disponibilidad de información es asimétrica, lo cual significa que para muchos de los protagonistas del proceso de producción y comercialización agrícola, es cuantitativamente incompleta, lo que influiría en el poder de negociación (FAO, 1995).

En la **Figura 1** la segmentación se realiza según la disposición de “información” y precisión por los agentes sobre los precios agrícolas en función del tiempo” (desde el nivel 1 al nivel 8). Se considera que dentro de un mismo nivel se maneja similar información en función del tiempo. Existiendo información on-line o incluso sobre lo que puede acontecer en el futuro como en el caso de los exportadores ABCD, pasando por productores grandes quienes pueden tener un vínculo directo con los exportadores, los productores medianos que pueden trabajar con corredores y/o con algunos exportadores y llegando a nivel inferior, a los productores pequeños que en su mayoría reciben información desde acopios y/o cooperativas locales.

Al mencionar en función del tiempo, se refiere al instante o momento, así como posibles evoluciones futuras dadas por razones climáticas y/o comerciales; Como también a un efecto postergado, como sería en el caso de un pequeño productor agropecuario que decide vender por intermedio de un acopio y/o cooperativa y termina conociendo el precio logrado al día siguiente (precio cámara).

Figura 1: Circulación de la información de precios agrícolas en el sector agropecuario Argentino



Además, se podría segmentar en información disponible en forma pública, como sería el caso del “USDA”, y los mercados electrónicos; Por otro lado, la información privada, dirigida por canales específicos- internos que manejan los agentes comerciales. Desde, podría ser el caso de las casas matrices de los grandes exportadores con sus respectivas subsidiarias en las zonas de producción a las oficinas y/o departamentos dedicados a los grandes operadores nacionales y luego derivando en caminos alternativos. En el centro, nivel 1 de la **Figura 1**, quienes cuentan con mayor información, se encuentran los “ABCD” -Cargill, Bunge, Dreyfus, ADM- en conjunto con el “USDA”. Los “ABCD”¹ cuentan con oficinas comerciales en los principales países exportadores e importadores. Así mismo, en el centro el “USDA” que a través de las embajadas norteamericanas en los distintos países y a expertos locales consulta la información/ajusta, sumado, en las últimas décadas a la información proveniente de imágenes satelitales, entre otros.

Posteriormente, continúan en los siguientes niveles el 2, “CME (*Chicago Merchantile Exchange*)/CBOT (*Chicago Board of Trade*)” que es el mercado de referencia internacional para los *commodities* agrícolas; nivel 3, Las “Bolsas de Comercio de Buenos Aires y de Rosario” con sus mercados a términos respectivos “MATBA” y “ROFEX”; nivel 4, algunos exportadores argentinos (en los últimos años han ido variando en las primeras posiciones) como sería el caso de “ACA, Aceitera General Deheza”; nivel 5, los “corredores”, “acopios” y “cooperativas”; Por ultimo existiendo diferencias entre ellos, los productores agropecuarios, nivel 6 (grandes); nivel 7 (medianos) y nivel 8 (pequeños).

Por lo tanto, al hablar de círculos de información en los precios agrícolas se puede diferenciar en la unidad de tiempo desde los milisegundos a partir de algoritmos computacionales desarrollados en oficinas cercanas al CME, por los principales exportadores globales, siguiendo por agentes comerciales ubicados en los distintos mercados a término y luego los exportadores argentinos (sobre todo para información de pequeños volúmenes) hasta llegar a productores agropecuarios grandes que también exportan, productores que trabajan con corredores quienes saben lo que está aconteciendo en el día y en el último eslabón pequeños productores agropecuarios² que en algunos casos venden sin saber cómo abrió ese día el mercado, enterándose lo que aconteció con el precio al día siguiente (Leavy: 2017).

El acceso a la información está vinculado con la superficie trabajada. Los productores más grandes, que en promedio tienen 435,5 has, consultan con corredores y mencionan mercados como el CBOT y los informes del USDA. Mientras que los productores más chicos que tienen 150 has. En promedio, utilizan otro tipo de canales (canal rural, búsquedas por internet, etc) (Leavy *et al.*: 2015). Sin embargo en la muestra de los diversos agentes encuestados y/o entrevistados (estudiantes, productores, instituciones, analistas) vinculados al sector agropecuario argentino, ninguno menciona la existencia del comercio de alta frecuencia (milisegundos), a diferencia de los *farmers* (Leavy: 2017).

¹ Actualmente COFCO (China) está teniendo mayor participación en el comercio agrícola.

² Lina Khan (2013) en referencia a productores de Estados Unidos menciona que la geografía empeora la disparidad. Las velocidades de Internet más lentas en las zonas rurales del país intensifican las desventajas de milisegundos en minutos. Muchos comerciantes dicen que el acceso en Iowa o Kansas a menudo toma cinco minutos. (Si los servidores del USDA están abrumados con el tráfico, puede tomar hasta 20 minutos.) En una época en la que las empresas gastan millones de dólares para situarse cerca de los servidores de intercambio para ganar un borde de milisegundos, un retraso de cinco minutos es eterno.

Según el actor o agente considerado existen distintas conceptualizaciones sobre que significa Mercado; Sin embargo la mayoría desconoce la axiomatización (“necesaria”) para el correcto funcionamiento de los Mercados. En el mercado de productores agropecuarios, que por intermedio del acopio y/o cooperativa se vinculan con el demandante (fabrica y/o exportadora) hasta los agentes que están completamente integrados (producen, exportan y se encuentran en distintos países) existe información asimétrica.

1.2 Economía Agraria (Meso análisis) Sistema Agroindustrial (SAG)³ – Agronegocios- Agregado de Valor

Las *commodities* agrícolas son la base de la pirámide alimentaria global. Posteriormente en el caso de Argentina la mayor parte de los productos agrícolas se exportan sin o con muy poco procesamiento, por lo tanto con bajo valor agregado. Al hablar de agronegocios, en Argentina, quizás un conocimiento en común que existe, es que éste está vinculado principalmente a la asimetría de información, esto es el diferencial de precio que puedan captar los agentes según su localización en la cadena de circulación de la información. Al hablar de agregado de valor, así mismo, como se observa en el centro de la información (*Figura 1*) la existencia principalmente de 4 exportadores de productos agrícolas en suelo argentino; En las góndolas del mercado de productos alimenticios a nivel global (así como en Argentina), es elaborado principalmente por 10 marcas (Oxfam, 2012). En orden de facturación anual, estas multinacionales (**Figura 2**) son: Nestlé (90.300 millones de dólares), PepsiCo (66.500 millones de dólares), Unilever (60.200 millones de dólares), Mondelez (ex Kraft Foods 55.400 millones de dólares), Coca Cola (44.300 millones de dólares), Mars (30.000 millones de dólares), Danone (25.000 millones de dólares), Associated British Foods (17.200 millones de dólares), General Mills (15.000 millones de dólares), Kellogg’s (13.200 millones de dólares).

³ Oxfam señala que el sistema alimentario es responsable del 25% de las emisiones de gases de efecto invernadero globales y que éstas aumentan a medida que la demanda de alimentos se incrementa. Especialistas apuntan a que si el mundo pretende evitar superar el umbral de calentamiento “de seguridad” de 2°C, para el año 2050 las emisiones derivadas de las actividades agrícola y forestal deben reducirse a 0 y, de hecho, convertirse en un “sumidero de carbono” para así eliminar los gases de efecto invernadero de la atmósfera. Sin embargo, la tendencia general es la contraria. Las “10 Grandes” de la industria alimentaria –Associated British Foods, Coca-Cola, Danone, General Mills, Kellogg’s, Mars, Mondelez International, Nestlé, PepsiCo y Unilever– emiten (263,7 millones de toneladas de gases de efecto invernadero) por arriba de la mayoría de países del mundo. A excepción de Unilever, Coca-Cola y Mars, los gigantes de la industria de alimentación y bebidas no están tomando medidas suficientes para urgir públicamente a Gobiernos y empresas que hagan más para luchar contra el cambio climático como, por ejemplo, oponerse a posturas perjudiciales o incorrectas.

Figura 2: Principales empresas multinacionales



En el punto de intersección entre el SAG, los agronegocios con el marketing es donde se encuentran los mayores avances en empresas privadas y científicos. En base a la definición de mercados (como el lugar donde se encuentra la oferta y la demanda) en los últimos años, la atracción de la demanda se hace a partir del análisis de los consumidores según diversos algoritmos⁴.

Los algoritmos predicen y controlan los sistemas electrónicos de forma rápida y eficiente, y gestionando la mayoría de las transacciones financieras. A partir de estos, Facebook⁵, Google, Amazon, YouTube, Netflix han ido adquiriendo mayor relevancia. La utilidad puede ir desde encontrar pareja, a encontrar trabajo, reconocer rostros, tomar fotos, construir -y manejar autos-, enviar emails, ubicarnos en un mapa (Pew Research Center: 2017).

A partir de estos algoritmos, programas informáticos diseñados para operar en los mercados de forma automática pueden reaccionar mucho más rápido que los humanos. En el libro de Seth Stephens-Davidowitz, economista y científico de datos, *Everybody Lies (Todos mienten)*⁶ a partir de la información de internet (big data) expone algunos resultados, mencionando que la gente miente consistentemente en sus interacciones, pero suele ser honesta con google. En este buscador, las personas buscan lo que les interesa, desean y piensan. Las preferencias basadas en el patrón

⁴ “Un algoritmo es una serie de pasos organizados que describe el proceso a seguir para solucionar un problema específico.

⁵ A partir de un programa que emula la información que recibe Facebook de un consumidor, en aproximadamente dos meses de actividad en esta pagina permite recabar información con códigos que ocupan: 7.000.000 de caracteres con espacio, 576353 palabras, 1747 páginas de Word difíciles de comprender y demandando demasiado tiempo de interpretación y análisis. Sin embargo, este programa con algoritmos en cuestión de segundos predice la personalidad, la orientación política, religiosa, los gustos y preferencias de cosas y gustos según el tiempo y los “me gusta” que se van realizando. Por otro lado, el EdgeRank es un algoritmo cuya función es optimizar el muro de noticias en facebook determinando que publicaciones aparecerán en éste y en qué orden. Como si se tratara de un filtro que permite pasar al muro de noticias las publicaciones más relevantes para cada usuario.

⁶ Por ejemplo, encontré que en las redes públicas se trata de impresionar a las amistades sobre las “parejas” y que en las búsquedas por google suele ser lo opuesto a lo manifestado en la red; La sociedad norteamericana es más racista que los resultados de las encuestas tradicionales.

de navegación por Internet son mejores que las respuestas que se dan en encuestas o grupos focales.

La investigación científica “socializada” predominante se basa en las ideas de escasez, la competencia, los mercados perfectos, el interés individual racional, a través de la economía neoclásica. A pesar de que en los últimos años, se hicieron avances en la confluencia de las ciencias cognitivas (sobre la información y la toma de decisión) fue absorbida principalmente a nivel de empresas, desde el punto de vista del marketing.

En los algoritmos computacionales, el comercio electrónico, se encuentran marcadas diferencias, encontrándose por un lado el límite humano en la capacidad de procesamiento de información (corredor versus algoritmo en el CME); Por otro, la capacidad de las empresas de acceder a niveles subconscientes que inciden en las decisiones diarias automáticas. Al considerar el consumidor de los productos, tanto google como Facebook son quienes cuentan con la mayor información disponible.

1.3 Economía Agraria - Riesgo

El desarrollo de las actividades en el territorio se realizaría en parte según el riesgo que desde el punto de vista teórico, tiene su origen en las matemáticas “definido como el incremento de la varianza en la distribución de probabilidades de los resultados posibles”. Posteriormente con la axiomatización de la utilidad esperada de Von Neumann y Morgenstern en 1944, exponen la actitud de las decisiones frente al riesgo a través de la preferencia declarada (la elicitación directa utilizando loterías). Por otro lado, la preferencia revelada o elicitación indirecta a través del comportamiento económico observado (econometría).

Allais en 1953 describe la alteración de los axiomas al elegir; Simon en 1955 exponía que los agentes racionales solo “satisfacen”, Ellsberg en 1961 que las personas prefieren el riesgo a la ambigüedad y luego Kahneman y Tversky en los setenta resaltan las aproximaciones heurísticas y desarrollan la teoría prospectiva. En esta teoría microeconómica se considera un punto medio y/o de inflexión, concavidad para las ganancias y convexidad para las pérdidas. Luego en los ochenta y noventa la relevancia de la estructura de las decisiones y Thaler (1999) desarrolla el concepto de cuentas mentales sobre como los individuos u hogares organizan las actividades financieras.

En diversas publicaciones que analizan las decisiones agropecuarias desde el ámbito socioeconómico, climático, publicadas en revistas nacionales e internacionales, entre otros: (de Antle 1987, 1989; Binswanger 1980, 1981; Gallacher et al. 1986; Llovet, 1999; Urcola, 2013; Castro López, 2014; Vaccaro, 2010; Laciana *et. al.* 2006) se observa una heterogeneidad en las variables a considerar, desde consideraciones amplias en cuanto a la composición familiar, sucesiones, estrategias, al extremo de comparar decisiones individuales (desde la economía) bajo preferencias estables a lo largo del tiempo como sería el caso de la teoría de la utilidad esperada.

Las actividades en el sector agropecuario fueron analizadas primordialmente desde la suposición normativa de la economía neoclásica. Esto es, la preferencia declarada, considerando un agente racional, con capacidad de evaluar todas las opciones, con conocimiento en estadística, bajo el supuesto que los axiomas de la EUT se cumplen vinculado a la riqueza. Caracterizando la actitud al riesgo a través de loterías, para luego ingresar en la función de la EUT dando la curvatura de la línea el parámetro “r”. Bajo la preferencia revelada, el enfoque econométrico atribuye la aversión al riesgo a las diferencias entre el comportamiento predicho y el observado al elegir los insumos y resultados logrados. Sin embargo la estructura de preferencias al riesgo no ha sido evaluada.

A pesar de la primacía tanto a nivel internacional y nacional de los análisis económicos agropecuarios desde la teoría de la utilidad esperada y trabajos econométricos. En los noventa, Schoemaker señala que los individuos no son consistentes en la actitud a tomar riesgo según el dominio y situaciones, en estudios de laboratorio. Laciara et al. (2006) mencionan que la teoría prospectiva permitiría captar mejor las decisiones reales. No obstante, de los diversos trabajos publicados sobre la teoría microeconómica bajo riesgo e incertidumbre, faltaría corroborar fehacientemente la actitud al riesgo con las decisiones reales agropecuarias.

Epstein (1994) y Loewenstein et al. (2001) ingresan a un nivel interno, sugiriendo que cognición y emoción interactúan en las decisiones. Al ingresar en las decisiones agropecuarias y tener en consideración la cognición y emoción existirán distintos comportamientos, análisis a desarrollar, según se analice la agricultura empresarial versus familiar.

Leavy (2007) concluyó que las mudanzas estructurales en el SAG de la región pampeana son generadas primordialmente por los stakeholders internacionales y que según Slovic (1999) el riesgo es construido socialmente. Es inherentemente subjetivo y representa una mezcla de ciencia y juicio con factores psicológicos, sociales, culturales y políticos. Para lo cual, dada la influencia del contexto internacional es pertinente analizar el Reporte de Riesgos Globales.

El mismo, se basa en una Encuesta de Percepción de Riesgos Globales, consensuada por 750 miembros del Foro Económico Mundial. Los participantes presentan perfiles académicos, de negocios, del sector civil y público, expertos en diferentes áreas, lugares de origen y edades. Cuyo motivo es enfocar y compartir los retos del mundo, el camino en el que se interconectan y sus impactos negativos potenciales.

Los riesgos globales son inminentes y sus consecuencias alcanzan a personas, instituciones y economías. Un riesgo global es un evento incierto o condición que, si este ocurre, puede causar un impacto negativo a varios países o industrias dentro de los próximos 10 años.

La encuesta incluyó 29 Riesgos Globales, clasificados en Sociales, Tecnológicos, Económicos, Ambientales o Geopolíticos, para un horizonte de 10 años, según su probabilidad de ocurrencia e impacto que tendrían. Los riesgos más importantes destacados del encuentro en 2017 son el desempleo e inestabilidad social profunda; Migraciones a gran escala involuntarias, Colapso de Estados o crisis; Fracaso en la mitigación y adaptación del cambio climático, Crisis de agua; Fracaso de la gobernanza nacional; Conflictos entre estados con consecuencias regionales.

Luego de haber estado en los primeros cinco lugares de riesgo de impacto en los últimos tres años, "las fallas en la mitigación y adaptación al riesgo climático", llegó al primer lugar en 2016, siendo el riesgo global de mayor impacto. Situándose por arriba de las armas de destrucción masiva, crisis por el agua. Por lo cual, el Informe ingresa en la temática de la seguridad internacional y explora lo que impulsa la evolución y, la forma en que podría verse afectado por la Cuarta Revolución Industrial y el Cambio Climático.

El efecto del Cambio Climático se está incrementando, en frecuencia e intensidad, escasez de agua, inundaciones y fuertes tormentas. Las sociedades estables están comenzando a fragmentarse en diversas regiones del mundo, frente a una economía

mundial débil. Al mismo tiempo, los avances tecnológicos, la rápida digitalización están transformando las sociedades, la economía y la forma de hacer negocios.

A escala global, los riesgos de mayor relevancia para hacer negocios son: el subempleo y desempleo⁷; shocks en los precios de energía, fallas en la gobernanza nacional, crisis fiscales, burbujas de activos y ciberataques. En Europa predominan los riesgos de crisis fiscales, desempleo, burbujas de activos y precios de la energía; En Estados Unidos los riesgos relacionados a los ciberataques. En Asia Central y Rusia preocupa la crisis fiscal, el desempleo, riesgo de inflación y conflictos de intereses. Latinoamérica y el Caribe presentan riesgo prominente sobre la gobernanza nacional, especialmente Sudamérica, aparece la corrupción y desconfianza en el funcionamiento de las Instituciones, seguidos por shock en los precios de la energía, desempleo o subempleo, inestabilidad social profunda y crisis fiscales.

2. Desarrollo rural – Sostenibilidad

El desarrollo económico⁸, la democratización y la liberación social están vinculados con el aumento en el sentido de libertad y éste asociado al incremento del bienestar subjetivo de los individuos (Inglehart et. al, 2008). Sin embargo, el ciclo del desarrollo económico podría verse afectado dadas las condiciones finitas de los recursos naturales planetarios, contaminación, para las generaciones futuras. Según Pigou (1920) “El Estado debería proteger los intereses futuros de nuestras preferencias y descuentos irracionales por sobre el de las generaciones futuras, para la defensa de los recursos naturales no renovables del país”. Schelling (1995) al referirse sobre las preferencias temporales intergeneracionales, menciona tres temas que son centrales: Cuanto las personas se preocupan sobre las generaciones futuras? (pregunta empírica); cuanto deberían preocuparse sobre las generaciones futuras? (pregunta ética); Deberían las políticas gubernamentales mostrar una preocupación por las generaciones futuras más allá de lo que se expresa en las preferencias del electorado actual? (una cuestión política).

Según Boyer et al (2016) “el uso sostenible del concepto de sostenibilidad social de manera clara y fuerte es un camino que evita que se relegue las dimensiones sociales de la sostenibilidad para una reflexión posterior”. La Sostenibilidad requiere de un cambio cultural, el cual es inevitablemente holístico y local. Los cambios culturales van más allá de ideas individuales, para abarcar grandes grupos, a niveles nacionales o globales, implicando políticas, instituciones y leyes.

El posible pasaje a la sostenibilidad involucra un vínculo entre la propiedad de la tierra y la comunidad (Boyer *et al.*: 2016). Los tomadores de decisión no son solo más probables para invertir en capital social y la creación de aprendizaje basado en organizaciones si ellos tienen tierra en propiedad, sino además son más probables para encontrar compromisos con preocupaciones comunales y sociales, aun a costa de beneficios económicos directos. Por lo tanto, en este caso, la inversión en capital

⁷ El desempleo y subempleo es percibido como el riesgo global de mayor preocupación para hacer negocios en 41 países, y se encuentra en los primeros cinco riesgos globales en 92 países. El desempleo afecta en múltiples aspectos sobre todo afectando la estabilidad social.

⁸ Al hablar de modelos económicos, desarrollo, teorías económicas, Max Neef menciona la hiperinflación Latinoamericana que trasciende la esfera económica y condiciona la vida social. Brasil, Argentina, Bolivia y Perú han sido psicosocialmente devastados por una moneda en la que sus usuarios confían cada vez menos. Las devaluaciones diarias (especulación financiera, disminución crónica de inversiones productivas, deterioro sistemático de salarios reales) la inflación sostenida, erosiona la confianza de un pueblo, crea falsas expectativas que luego frustra violentamente, y despierta una profunda incertidumbre respecto del futuro. La preocupación por la moneda local, implica sentimientos colectivos pesimistas del país, del Estado y del futuro de cada persona.

social motiva resolver los problemas de manera holística e inclusiva las preocupaciones económicas y ambientales.

La sostenibilidad social entendida como mecanismo casual del cambio económico y ambiental, sugiere la protección de las comunidades de su ambiente físico y económico a través de su inversión en el bienestar social. En este caso la sostenibilidad ambiental se puede entender como un estímulo superior para una precondition de los cambios económicos y ambientales. Una visión integrada de la sostenibilidad sugiere que los problemas ambientales son últimamente sociales –no problemas tecnológicos, y que los cambios tecnológicos son inextricable desde el cambio social.

Al enfocarse en sostenibilidad social y pensar la comunidad en su conjunto, Cardenas et. al (2017) menciona que los pequeños productores tienen una contribución significativa en la seguridad alimentaria en los países en desarrollo. Estas comunidades de pequeños productores experimentan incrementos en la volatilidad del precio y el cambio climático (efecto de eventos temporales extremos). El estudio desarrollado en 118 pequeñas comunidades agrícolas (China, Colombia, Nepal) intenta comprender como se realizan las decisiones colectivas en los bienes públicos con diferentes tipos de riesgos. En estas localidades, donde el sistema económico es dependiente de las exportaciones está asociado a un bajo nivel de inversión en los bienes públicos cuando los riesgos son colectivos. Por lo cual, la provisión de bienes públicos locales puede verse afectado negativamente por la integración al mercado y al cambio climático.

Los resultados sugieren que: a) una mayor integración de las comunidades agrícolas de pequeña escala con la economía global lleva a un menor nivel de cooperación entre los miembros de la comunidad, y b) el incremento de la variabilidad e incerteza generaría una reducción en la cooperación con los miembros de la comunidad. La posibilidad de relacionamiento entre la comunidad con el propio alimento y la cooperación debería estar relacionada a la proximidad social entre los participantes. Aunque Cardenas et al (2016) no pueden excluirlo, al controlar por clase de comunidad (variando entre 50 y 100000 hogares, con una media de 426 hogares) no encontraron que el tipo de comunidad afecte los resultados.

Las 5 tendencias⁹ que determinarían el desarrollo global se encuentran: la elevación en la disparidad del ingreso y la riqueza; Cambio climático; Incremento en la polarización de las sociedades; Elevación de la cyber dependencia; Edad de la población. A nivel global, basado en las tendencias, la demanda de agua se proyecta para exceder la oferta sustentable en un 40% en 2030, generando presión sobre la producción agrícola que se incrementara en las próximas décadas para alimentar a una población creciente y elevando la demanda por carnes. Las tensiones probablemente crecerán dentro de los países, especialmente entre áreas rurales y urbanas y entre áreas con poblaciones de alto y bajo poder adquisitivo.

La inequidad se ha movido a los primeros lugares de la agenda, tanto el FMI como el Papa han advertido de los efectos corrosivos (Reuters, 16 January 2017). La directora del Fondo Monetario Internacional (FMI), Christine Lagarde, afirmó que la ausencia de confianza, trabajo y esperanza, en combinación con el bajo crecimiento y una mayor desigualdad, son las causas perfectas para generar crisis en economías avanzadas. Bowles y Gintis (2002) publicaron “La herencia de la Inequidad”, en la cual analizan

⁹ En el Foro Económico Mundial se elaboraron las posibles tendencias. Una "tendencia" se define como un patrón a largo plazo que está teniendo lugar actualmente y que podría contribuir en la amplificación de los riesgos globales y/o la alteración de la relación entre ellos.

variables tales como cociente intelectual, escolaridad, raza, personalidad y riqueza. Concluyeron, que el principal canal de transmisión de estatus socioeconómico entre generaciones, es la “riqueza”. Un estudio del Peterson Institute for International Economics (PIEE), que basa su análisis en la evolución de los multimillonarios de la lista de Forbes, destaca que en la Argentina un 80 por ciento de quienes son ricos a nivel local heredaron ese status, colocando al país entre los lugares con más multimillonarios por herencia, luego de Kuwait (100%), Finlandia (100%) y Dinamarca (83%).

Es a partir de los grandes cambios globales, la disparidad de ingresos y riqueza, que el reporte del Foro Económico Mundial menciona que es necesario revisar el crecimiento económico, e incluir en la próxima agenda una reforma del capitalismo de mercado. Beres (2017) en la misma lógica del Foro Económico Mundial (2017) menciona que sino se implementa un crecimiento económico generalizado en la próxima década, se prevén políticas anti-establishment, lo que mantendría naciones hiper localizadas, para lo cual se sugiere reformar el capitalismo de mercado.

REFLEXIONES

Desde el punto de vista del mercado queda claro la fuerte tendencia a seguir incrementándose la asimetría en la riqueza dada la diferente disponibilidad de capital así como de tecnología (computadoras de alta velocidad y algoritmos para procesar información de precios) dejando excluidos a los agentes pequeños que se encuentran en los últimos eslabones de la cadena.

Desde el riesgo económico, la carencia de una teoría microeconómica realista, la utilización de modelos neoclásicos y/o econométricos contribuyen a amplificar las diferencias entre los agentes sociales.

Estos dos puntos anteriores (el riesgo y el mercado) conlleva a una falta de comprensión total y alejamiento entre la bibliografía nacional e internacional, utilización de modelos que no permiten captar la realidad del territorio. La falta de confianza, trabajo y esperanza, en conjunto con el bajo crecimiento, generaran profundas crisis sociales.

Puede observarse en las principales problemáticas (ambiental) las vinculadas con el fracaso en la mitigación y adaptación al riesgo climático; Las tensiones probablemente crecerán dentro de los países, especialmente entre áreas rurales y urbanas y entre áreas con poblaciones de alto y bajo poder adquisitivo; la sostenibilidad social/ambiental; la particularidad de que las comunidades rurales están fuertemente vinculadas al sistema económico internacional, lo cual afecta negativamente a los bienes públicos y vínculos sociales.

En los países desarrollados una de las posibles soluciones a la ausencia de generación de empleo, que ya se está experimentando es el Ingreso Básico Universal¹⁰ (BBC: 2017).

¹⁰ En 1974 fue experimentado en una pequeña ciudad agrícola (10000 habitantes) de Canadá en la cual recibían pagos mensuales y el resultado de los cuatro años fue prometedor. En Estados Unidos, se hace en Alaska desde 1982. Por otro lado, el parlamento alemán concluyó que el sistema es "irrealizable" por la posibilidad de que se incremente la inmigración, la falta de viabilidad para financiarla y el hecho de que los sistemas de pensiones e impuestos tendrían que ser reconfigurados. Sin embargo, en Finlandia el programa inicia en 2017 y dura dos años; aplica en 2000 ciudadanos y recibirán 560 euros; En Holanda

En las últimas décadas las Instituciones “sociales” (locales, regionales e internacionales) desde instituciones civiles, gobiernos locales, regionales, nacionales, ONU, BM, FMI, OMC, IFPRI, entre otros han permanecido en crisis. A diferencia de las grandes empresas que por un lado serían eficientes económicamente distribuyen el capital y direccionan el desarrollo a nivel global, en muchos casos a expensas del deterioro del medio ambiente y de actividades de baja relevancia para la sociedad en general como sería el caso de la financiarización. Quizás la falta de representación social, el desarrollo de una comunidad comprometida con el otro, podría estar influenciada por mensajes que llegan desde el crecimiento económico. Es a partir de esto que surge una pregunta sobre el avance de la racionalidad extrema (solo cognición) llevando a que en los próximos años, la carga de datos masivos a la web, la robotización y automatización masiva, se llegue a confrontar con la “naturaleza humana, justicia versus poder” como fue discutido por grandes intelectuales como Chomsky y Foucault, generando el mayor cambio social.

BIBLIOGRAFÍA

- Antle, J.M. (1983). “Testing the Stochastic Structure of Production: A Flexible Moment-Based Approach.” *Journal of Business and Economic Statistics* 1:192–201.
- _____(1987). “Econometric estimation of producers risk attitudes”. *American Journal of Agricultural Economics* 69 (3), 509–522.
- _____(1989). “Nonstructural risk attitude estimation”. *American Journal of Agricultural Economics* 71 (3), 774–784.
- Batalha, M. O.; Silva, A. L. “Gerenciamento de sistemas agroindustrias: definições e correntes metodológicas”. In: *Gestão Agroindustrial*. 2. ed. v. 1. São Paulo: Atlas, 2001.
- BBC Mundo. “El hombre al que el FBI acusa de hundir la bolsa de EE.UU. desde su casa de Londres”.
- Becker, G. S. 1976, *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Binswanger, H.P., (1980). “Attitudes toward risk: Experimental measurement in rural India”. *American Journal of Agricultural Economics* 62 (3), 395–407.
- Epstein S. (1994). “Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious”. *Am. Psychol.* 49:709–24.
- FAO. 1995. “Macroeconomía y Políticas Pública. Una guía metodológica”. *Materiales de Capacitación para Planificación Agrícola*. N° 39. Pp. 43 a 52.
- <http://www.reuters.com/article/us-davos-meeting-inequality-idUSKBN150009>
- Juan-Camilo Cárdenas, Marco A. Janssenb,c,1, Manita Aled, Ram Bastakotie, Adriana Bernalf, Juthathip Chalermpholg, Yazhen Gongh, Hoon Shinc,i, Ganesh Shivakotij, Yibo Wangk, and John M. Anderiesb,c,i Fragility of the provision of local public foods to private and collective risks. www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.1614892114.
- Laciana C, Weber, E. Bert, F. Podestá, G.; González, X; Letson, D. (2006). “Objective Functions in Agricultural Decision-Making: A Comparison of the Effects of Expected Utility, Regret-Adjusted Expected Utility, and Prospect Theory Maximization”. *Working Papers Series, Paper WP-06-01*.

también lo están experimentando, mientras que en Suiza fue a referéndum y el 77% voto en contra. En el caso de India, estaría apoyando la iniciativa,

- Leavy, S. (2010) "Teoría de las Decisiones: Teoría Prospectiva". *XLV. Reunion Anual. Anales Asociación Argentina de Economía Política*. ISSN 1852-0022. ISBN 978-987-99570-8-0.
- _____"Economía, Mercados agrícolas, Agronegocios, Marketing: Círculos de Información en función del tiempo". CIEA-UBA EConómicas (En evaluación).
- Loewenstein, G; Rick, S; Cohen, J F. Neuroeconomics. *The Annual Review of Psychology* is online at <http://psych.annualreviews.org> This article's doi: 0.1146/annurev.psych.59.103006.093710 Copyright c_ 2008 by Annual Reviews. *Annu. Rev. Psychol.* 2008.
- MAX Neef, M. 1986 - *Desarrollo a escala humana: Conceptos, aplicaciones y reflexiones*, Icaria Editorial, [ISBN 978-84-7426-217-9](https://www.isbn-international.org/product/9788474262179).
- OXFAM (2013). <http://www.behindthebrands.org>. <https://www.oxfam.org/es>.
- OXFAM RESEARCH REPORTS AUGUST (2012). CEREAL SECRETS. The world's largest grain traders and global agriculture. <https://www.oxfam.org/es>.
- Robert H. W. Boyer , Nicole D. Peterson , Poonam Arora and Kevin Caldwell. "Five Approaches to Social Sustainability and an Integrated Way Forward".
- Slovic, Paul (1999). "Trust, Emotion, Sex, Politics, and Science: Surveying the Risk-Assessment Battlefield". *Risk Analysis*, Vol 19, No. 4.
- Thaler R. H. (1999) "Mental Accounting Matters *Journal of Behavioral Decision Making*" . *J. Behav. Dec. Making*, 12: 183~206.
- World Economic Forum. *The Global Risks Report 2016*. 11th Edition. World Economic Forum. Insight Report.

SECCIÓN DEBATE LA FILOSOFÍA DE LA ECONOMÍA
TRABAJOS EN TORNO A LA OBRA DE GABRIEL ZANOTTI

AL RESCATE DE MISES: ZANOTTI Y LA INTERPRETACIÓN MACHLUP

Beltramino, Rafael E. (UCEL)

1. INTRODUCCIÓN

Los que conocemos y apreciamos mucho a Gabriel además de conocer su afición misesiana, conocemos su vocación por tender puentes de interpretación entre autores aparentemente lejanos y a menudo insospechados y por revisar las exégesis comunes, aportando siempre una lectura fresca, inteligente, a menudo contracorriente y a veces irritante, escudándose en que poca gente en el mundo puede enojarse con Gabriel Zanotti. Fruto del ejercicio de ese espíritu crítico es la reinterpretación del apriorismo misesiano que ha propuesto en varios escritos pero fundamentalmente en Zanotti (2009) y en Zanotti y Cachanovsky (2015) que a mi juicio, debería cambiar el rumbo de la Tradición Austríaca. Ya la recuperación de los *Lost Papers* (Mises, 2000; 2002; 2012) había mostrado un Mises muy diferente de la interpretación rothbardiana que nos había llegado como única. En ellos puede entreverse un formidable economista de coyuntura, con anticipaciones notables., con grandes conocimientos empíricos.

La publicación de Zanotti de la interpretación Machlup es otro hito que remarca la vitalidad y el dinamismo de la Tradición Austríaca. Es especialmente importante porque Fritz Machlup fue una de esos casos pocos frecuentes de un practicante notable de una disciplina científica con un conocimiento detallado y actualizado de la Filosofía de la Ciencia de su época. Sin embargo y a pesar de lo interesante que pueda resultar, no creo que sea lo más relevante definir la cuestión si los escritos de Mises parecen apoyar más a una o a otra interpretación, debate que me parece casi interminable. Resulta mucho más fructífero reconocer que mientras que una interpretación aleja y aísla a la Tradición Austríaca de la comunidad de practicantes de la disciplina, la otra le permite integrarse dentro de la misma en un diálogo enriquecedor para todos los participantes. Esa es una buena razón para preferir la primer interpretación a la segunda más allá incluso de lo que pensaba o de lo que escribió Mises.¹

En este trabajo, parto de la aceptación de la Interpretación Machlup, por lo que comienzo señalando mi única objeción a la postura de Zanotti (2009) y Zanotti y Cachanovsky (2015). Luego discutiré las implicaciones que Zanotti y Cachanovsky sugieren se siguen de la adopción de la interpretación Rothbard y por último analizaré las conclusiones que obtienen los autores en el último trabajo citado.

2. LA INTERPRETACIÓN ROTHBARD NUNCA DEBIÓ SER ACEPTADA

1 En su visita a Buenos Aires en 2010 tuvo la suerte en uno de los almuerzos de sentarme al lado de Uskali Maki. Precisamente mi pregunta fue si creía que se podía interpretar un texto aún en contra del autor, lo dije en relación a su polémica sobre el realismo o no de Friedman. Y le recordé el fragmento de Annie Hall (1977) la película de Woody Allen, en donde el protagonista harto de escuchar a un pedante en la cola del cine sobre Marshall Mc Luhan le dice Ud no tiene idea de lo que dice, a lo que el pedante responde doy clases en la Universidad de Columbia. Ah sí resulta que yo tengo acá al Profesor Mc Luhan, al que saca de atrás de un cartel. Por supuesto Mc Luhan descalifica totalmente la opinión del profesor. Me respondió que una vez producido, un texto se convertía en algo perteneciente al Mundo 3 Popperiano.

La tesis defendida tanto en Zanotti (2009) como en Zanotti y Cachanovsky (2015) merece una sola objeción seria: es demasiado contemplativa con la interpretación alternativa, la de Murray Rothbard.

Considero que la interpretación Rothbard ha extraviado a buena parte de la Tradición Austriaca en el seguimiento de una concepción muy poco feliz y si bien es cierto que en Zanotti y Cachanovsky (2015) ese punto se hace, creo que debería ser más enfático. La cita que reproduzco en extenso es clave: “We conjecture that if Machlup’s interpretation had received more attention, by both Austrians and non Austrians, the Austrian parallel economic world would not have lost its relevance and more gains from trade could have taken place between the two paradigms”.

Y también, “Had the Austrians followed Machlup’s lead rather than Rothbard’s, their economic approach would not have been considered too idiosyncratic to have been taken seriously”.²

Está claro que no podemos cambiar el pasado, pero el problema es que la interpretación Rothbard, sigue produciendo los mismos efectos (atenuados es cierto) en el presente. Es por eso que creo que hay que ser enfático en este punto.

Si algunos de los escritos de Mises pueden interpretarse a la Rothbard lo que es correcto, simplemente deben ser dejados de lado o soslayados como lo peor del autor. No es la única pregunta, ni de hecho creo la más pertinente, cuál era la “verdadera” posición de Mises. De hecho se trata de una pregunta de respuesta imposible pero además irrelevante. Lo relevante es qué interpretación es más fructífera, más interesante y más constructiva para el futuro.

3. LAS IMPLICACIONES DE LA INTERPRETACIÓN MACHLUP

Zanotti y Cachanovsky (2015) reconocen tres consecuencias principales que se siguen de la adopción de la versión Machlup que intentaré discutir.

a) La posición de Mises es en realidad, más cercana a la de Hayek y Popper en Filosofía de la Ciencia que lo que interpretación Rothbard permitía. Estoy de acuerdo con esta conclusión y de hecho me atrevo a decir que la interpretación Machlup rescata a Mises de una interpretación cerrada, y absolutamente a contramano con la Filosofía de la Ciencia de la época.

Mises fue quién adelantó la crítica central contra la Concepción Heredada, la tesis de la carga teórica, como destacó Marqués (2004: 298). Las tensiones con Popper fueron exageradas por una mutua incomprensión y obviamente por la interpretación Rothbard. Con respecto a Hayek suscribo la opinión de los autores que en realidad la postura de Mises en la interpretación Machlup es mucho más similar a la Hayek que lo que el propio Hayek reconoció, probablemente también por obra de la interpretación única.

b) La Tradición Austríaca y los no austríacos comparten similitudes entre las estructuras metodológicas de sus teorías. Mi discrepancia con los autores comienza cuando insisten en continuar usando el marco Kuhniano de paradigmas, algo que considero con más problemas que soluciones.

No intento negar la importancia de las tendencias historicistas en Filosofía de la Ciencia que, comenzando con Kuhn, contextualizaron históricamente a la actividad científica, pero creo que el término paradigma, ya debe ser dejado de lado.

Por ejemplo los autores sostienen que estar abiertos al pluralismo epistemológico, es decir a la existencia y convivencia de diferentes paradigmas, no implica ser escéptico respecto de la práctica científica. (Zanotti y Cachanovsky 2015: 125). Creo que si bien no es estrictamente así se le parece bastante.

Más adelante escriben:

² Zanotti y Cachanovsky (2015:131)

But after the Popper-Kuhn-Lakatos-Feyerabend debate, it is not so clear that empirical experiments are the correct approach to assess a scientific theory. Popper argued that there is not data analysis that can be independent from theory, introducing the theory-laden problem: the test has meaning only by assuming the hypothesis to be tested. Economic indicators for instance, are built within a given theoretical framework: Keynesian inspired macroeconomics. How much confidence does an empirical confirmation of a Keynesian model using Keynesian inspired indicators provide? Or how much confidence does an empirical rejection of an Austrian theory using Keynesian-inspired indicators provide?

Y un poco más adelante:

Additionally, Kuhn argued that data interpretation not only data selection was dependent on the theoretical content in different paradigms, and that the same terms can mean different things to different scientists. Empirical tests, according to Kuhn may work inside a paradigm, but cannot resolve a dispute between theories from different paradigms because the test must take the paradigm for granted; therefore the paradigm is not testable. And it is the paradigm that defines what are to be considered interesting questions and passes for a scientific answer. (Zanotti y Cachanovsky 2015: 126)

En el primer párrafo citado se pasa de los experimentos controlados de la primera oración al análisis de datos y su carga teórica, lo que no creo que sea lo mismo. También no está de más recordar que de acuerdo a Popper esa carga teórica no es arbitraria, sino que está orientada.

La ciencia es una actividad comunitaria, no individual requiere por lo tanto control y validación de la comunidad, algo con lo que estimo los autores concordarán. En lo que diferimos es en la extensión de esa comunidad.

Eso me lleva al segundo párrafo que es precisamente la razón por la que creo que debe superarse el análisis de Kuhn. Está claro que entre grupo de científicos de Tradiciones diferentes (prefiero la expresión de Laudan) puede haber problemas de incomunicabilidad como el mismo Kuhn señaló entre los paradigmas o matrices disciplinares, pero no de inconmesurabilidad. Los problemas de incomunicabilidad son problemas de traducción que pueden resolverse, trabajosamente, pero pueden resolverse.

Imaginemos la discusión entre el heliocentrismo y el geocentrismo siguiendo a Kuhn en la revolución copernicana, el hecho que la tierra gire al rededor del Sol, no tiene nada que ver respecto de preferir un paradigma a otro?

c) Por último los autores se preguntan cuál hubiera sido la relación entre austríacos y no austríacos si la interpretación Machlup hubiera sido considerada al menos en un mismo plano que la de Rothbard. Comparto, hecha la salvedad del uso de "paradigmas", que con la interpretación Rothbard "el mundo paralelo austriaco" (expresión de los autores que me parece feliz y por eso repito) no hubiera perdido su relevancia y se hubieran producido más ganancias del intercambio entre ambos mundos.

Resta por lo tanto analizar los dos problemas que los autores consideran hubieran permanecido, aún con la interpretación Rothbard.

Primero el choque con la Filosofía de la Ciencia de la época clásica de la disciplina, representada por la Concepción Heredada de Hempel y Nagel y en Economía. Al respecto me permito acotar que Machlup expresamente escribió que sus diferencias con La metodología de la Economía Positiva era una sola en la famosa nota en (Machlup 1955) donde sostiene que "No atender a este requerimiento, es en mi opinión, el único serio problema en el excelente ensayo de Milton Friedman "The Methodology of Positive Economics". Ese requerimiento era la no verificación empírica

independiente de los supuestos fundamentales de la disciplina. Se me dirá que no es un tema menor y no digo lo contrario, pero creo que hubiera sido de relativa mente sencilla solución.

El segundo problema que muestran los autores es el choque con el positivismo lógico “still present in contemporary economics”. A pesar de la opinión de los autores y de Caldwell, no veo que el positivismo lógico esté presente en la economía contemporánea, a lo sumo tal vez, en la versión más ramplona y poco sofisticada del mismo y de todas maneras no de forma demasiado difundida.

4. LAS CONCLUSIONES

Como me considero dentro de la tradición austriaca, voy a analizar las consecuencias que los autores consideran dentro de la Tradición. Comparto sin reservas la primera de las mismas, el desafío de revisar el concepto de *a priori* en Economía (indispensable para toda disciplina) porque la interpretación Rothbard es inconsistente. El segundo desafío me toca muy de cerca, los autores proponen no abandonar el intento de expresar la epistemología Austriaca en términos no popperianos y de alguna manera estoy intentando expresar inclusive al propio Machlup en términos de la concepción semántica.³

Quiero agregar una conclusión personal que es la indudable importancia asignada por Machlup a la verificación empírica, más allá que la elección de términos no haya sido la más feliz, creo que su mensaje es claro. Para comprenderlo cito el párrafo final de Machlup en su clásico artículo:

Pero ni esto, ni ninguna otra cosa que se ha dicho en este artículo debería ser interpretado como un intento de desanimar el testeo empírico en Economía. Por el contrario, la conciencia acerca de los límites de la verificación debería tanto prevenir de las desilusiones como presentar desafíos al trabajador empírico. Él debe ponerse a la altura de ellos, y proceder con inteligencia y fervor, mediante cualquiera de las técnicas que se hallen disponibles.

BIBLIOGRAFÍA

- Beltramino, Rafael E (2012). “Fritz Machlup. A precursor of the semantic conception?”, *Actas XVIII Jornadas de Epistemología de la Economía*, Iriarte A. y Berneman N., compiladores.
- Marqués, Gustavo (2004). *De la Mano Invisible a la Economía como Proceso administrado*, Editoriales Cooperativas, Buenos Aires.
- Machlup, Fritz (1955) [2004]. “El problema de la verificación en Economía”, Trad. Nicolás Maloberti, RIIM Nro 40, mayo 2004, Buenos Aires
- Mises, Ludwig (2000). *Selected Writings - The Political Economy of International reform And Reconstruction*, Vol.3, Liberty Fund
- _____(2002). *Selected Writings - Between the Two World Wars: Monetary Disorder, Interventionism, Socialism, and The Great Depression*, Vol.2., Liberty Fund
- _____(2012). *Selected Writings - Monetary and Economic Problems, Before, During and After the World War*, Vol.1, Liberty Fund.
- Zanotti, Gabriel (2009). “Mises, Rothbard o Machlup”, *La Escuela Austríaca en el Siglo XXI*, revista Digital, Nro 14,
- Zanotti, Gabriel y Cachanovsky, Nicolás (2015). “Implications of Machlup’s interpretation of Mises’s Epistemology” *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 37 Nr. 1, pp.111-138

3 Beltramino (2014) es un intento de ello.

LA FENOMENOLOGÍA REALISTA DE HAYEK: UN CAMINO ABIERTO

Agustina Borella (UBA)

INTRODUCCIÓN

La obra de Gabriel Zanotti está atravesada por un espíritu conciliador que se explicita en sus numerosos libros y artículos en el marco de diversas disciplinas: filosofía de las ciencias y epistemología de la economía principalmente, pero también economía, metafísica, filosofía política y teología filosófica. Sus textos se caracterizan por un lenguaje claro y accesible al servicio de la profundidad de lo que se quiere transmitir.¹ Sus contribuciones comparten la intención manifiesta por compatibilizar autores y tradiciones que habitualmente se entienden “contrapuestas”.² Esta apertura al diálogo se hace presente en sus escritos, en su actividad académica y en su modo de vivir.

Abordaremos uno de los temas centrales que ha desarrollado Zanotti y que constituye uno de sus principales aportes: una lectura realista fenomenológica de Hayek. Éste se encuadra en un estudio más amplio que consideramos ha llevado adelante a lo largo de su desarrollo intelectual y que se fue desplegando en toda su obra: la conciliación de la epistemología contemporánea con el realismo moderado de Tomás de Aquino a través de la fenomenología de Husserl (Zanotti, 2005).³

Recorreremos especialmente los siguientes textos: (2003) *Introducción Filosófica a Hayek*, (2004b) *El Método de Economía Política*, (2005) *Hacia una Hermenéutica Realista*, (2007b) *Intersubjectivity, subjectivism, social sciences and the Austrian School of Economics*, (2011) *Conocimiento versus Información* y (2013) *Caminos Abiertos* entre otros.

Nuestro punto de partida es “Caminos Abiertos” (2013)⁴ La interpretación realista fenomenológica de Hayek se encuadra en el camino de la fenomenología, que presenta Gabriel Zanotti como compatible con la praxeología y la conjetura y la comprensión.

Distinguiremos dos partes en torno al pensamiento de Hayek

I. Cuestiones centrales de su epistemología de la economía, y II El realismo fenomenológico

I. Cuestiones centrales de la epistemología de la economía de Hayek **a. El problema del conocimiento**

El problema de la división del conocimiento, que es central al problema de la economía como ciencia social, está fundado en la limitación del conocimiento (Hayek, 1937: 50). Sólo disponemos de fragmentos dispersos de conocimiento incompleto, que nunca existe de forma concentrada e ignoramos el resto del conocimiento total. El

¹ Esto se advierte en los títulos de obras como (1987) *Filosofía para no filósofos*, (1996a) *Filosofía para los amantes del cine* (2004a) *Filosofía para filósofos* y (2007a) *Filosofía para mí*, entre otras.

² Ver además de los textos analizados en este trabajo, Zanotti, G.J. 1993a, 1998 y 2015 entre otros.

³ Nótese las dimensiones del proyecto que Zanotti lleva adelante. No sólo por la profundidad de cada uno de los autores que este implica, sino por el carácter tan esencialmente diferente de cada una de las tradiciones que están detrás de este planteo, y que explicita su rica, diversa y heterodoxa formación en filosofía analítica, economía, metafísica tomista y hermenéutica continental.

⁴ “Caminos Abiertos” se escribió entre 1984 y 1989 y se publicó primero en dos partes en la revista *Libertas* en 1996 y 1997.

conocimiento al que se refiere Hayek, es desorganizado y de circunstancias particulares de tiempo y espacio. Cada uno posee cierta ventaja sobre los otros porque posee información única (Hayek, 1942-44: 92; 1945: 77-78 y 80; 1973: 29-30).

(...) Economics has come nearer than any other social science to an answer to that central question of all social sciences: How can the combination of fragments of knowledge existing in different minds bring about results which, if they were to be brought about deliberately, would require a knowledge on the part of the directing mind which no single person can possess? (Hayek, 1937: 54).

Si bien la limitación del conocimiento en Hayek tiene un trasfondo kantiano, Zanotti (1993b, 2003, 2005, 2013) sostiene que ella no implica la negación de la posibilidad de conocimiento y se puede basar en una gnoseología realista. La limitación del conocimiento es, además, la premisa fundante de la teoría del orden espontáneo, eje central del pensamiento de Hayek (Zanotti, 1993b: 48).

Asimismo, advierte que en Hayek (1937, 1945) conocimiento e información son usados como sinónimos varias veces. Pero agrega que conocimiento limitado no es información incompleta porque el conocimiento no se traduce en un sujeto que recibe pasivamente datos. Es, en cambio, vivencia de la relación intersubjetiva. El rol comunicativo de los precios es un caso de interpretación de los fines de la conducta del otro, eje central de la realidad de la relación intersubjetiva. La importancia de las expectativas en esa relación reside en que ellas constituyen la naturaleza de la relación con el otro, la naturaleza de la realidad intersubjetiva, esto es la realidad humana (Zanotti, 2007b: 130-131; 2011: 63-64 y 75).

a. El objeto de las ciencias sociales

Hayek sostiene que no hay hechos en ciencias sociales. No hay hechos al modo en que habitualmente son entendidos en ciencias naturales y no hay datos dados (“*given data*”) al economista (Hayek, 1994: 147; Zanotti, 1996b, 2005: 60). Los hechos de las ciencias sociales son las intenciones y las ideas que las personas tienen de su interacción social, lo que la gente que actúa piensa que son (Hayek, 1942-44: 44; Zanotti, 1993b: 59, 2003: 48). Los objetos en ciencias sociales no se definen por propiedades objetivas que podemos observar, sino en relación al propósito humano, en términos de las visiones que la gente tiene de las cosas. Las ciencias sociales tratan sobre interacciones humanas y toda interacción puede definirse según el fin de la interacción en sí misma. Las relaciones intersubjetivas que forman los fenómenos sociales están especificadas por el “fin de la obra” de la interacción (Hayek, 1942-44: 53 y 57; 1943: 59-60; Zanotti, 1997; 2004b: 34 y 83). Que el objeto sea la intencionalidad de la acción humana presente en la interacción entre las personas será central para abrir a la interpretación realista de la fenomenología de Husserl en Hayek (Zanotti, 1993a: 55).

b. El método

Como los objetos de la economía no pueden ser definidos en términos objetivos, sino en referencia a un propósito humano, Hayek (1942-44) sostiene un subjetivismo. Si no hay hechos, ni datos objetivos, los todos sociales son construcciones de nuestra mente. Ellos no pueden ser percibidos separadamente de un esquema mental que muestra la conexión entre algunos de los hechos individuales que podemos observar, puesto que no existen aparte de la teoría por la que los constituimos (Hayek, 1942-44: 96 y 125). Lo abstracto son los “esquemas o categorías previas de acuerdo con las

cuales organizamos los contenidos de la experiencia sensible” (Zanotti, 2013: 111; Hayek, 1968). La tarea de las ciencias sociales es constituir los todos sociales mediante la construcción de modelos que reproducen la estructura de las relaciones entre algunos de los fenómenos de la vida real (Hayek, 1943: 72). Si bien Zanotti señala el encuadre fuertemente kantiano que puede advertirse en la tarea de las ciencias sociales así expresada, muestra también que la idea de que las ciencias sociales tratan sobre interacciones y relaciones entre seres humanos en las que la naturaleza de las relaciones está dada por las intenciones de las personas que participan, admite un realismo gnoseológico en el que, por un lado, el hombre conoce las esencias limitadamente, y por otro, que el mundo social implica la posibilidad de conocer la esencia de cada interacción social en base a la intención del sujeto participante (Zanotti, 1993b, 2005, 2011, 2013). La intención encaja aquí con el libre albedrío y la causa final de Tomás de Aquino (III C.G., caps. 2 y 3. En Zanotti, 2015).⁵

Si bien en Hayek (1942-44) puede advertirse un dualismo metodológico en cuanto mantiene la inducción en ciencias naturales y el método hipotético deductivo en ciencias sociales, esto no implica una defensa del positivismo (Zanotti, 1993b: 60). Si bien Hutchison (1981) distingue en Hayek, un período más influenciado por Mises y Wieser, y otro por Popper, Zanotti (2013) en línea con Caldwell (1988, 1992) entiende que la transformación del pensamiento del autor no significa un giro total en su propuesta. Esto se funda en el reconocimiento con Popper, en el artículo de Hayek de 1955, del método hipotético deductivo para todas las ciencias con un modo especial de conjeturar en ciencias sociales. Se agrega aquí “la comprensión”. (Popper, 1944, cap. IV; Zanotti, 1993^a: 48-49; 1993b: 73; 2005: 55). Es lo que puede llamarse en Hayek “dualismo metodológico moderado”, o “monismo metodológico amplio”, alejado del monismo metodológico del positivismo y de un dualismo metodológico rígido (Zanotti, 1993b: 60; 2011: 68).

Hayek (1964) divide a las ciencias en las de fenómenos simples y las de fenómenos complejos. El orden espontáneo de las ciencias sociales es típico de los fenómenos complejos, que no se reducen a ciencias sociales (Zanotti, 2011: 68). Las hipótesis en ciencias sociales son conjeturas de órdenes espontáneos. Un orden espontáneo tiene como resultado una predicción general y global que excluye determinados cursos de acción contradictorios con esa predicción general, *pattern prediction*. Son “predicciones de modelos con información incompleta”. (Zanotti, 2004b: 39). La tarea de las ciencias sociales es explicar los órdenes espontáneos y utilizar una limitada capacidad de predicción general (Zanotti, 1993b: 62; 2003: 16; 2013: 106).

En el individualismo metodológico o método compositivo o sintético los fenómenos sociales son reductibles a la acción de determinados individuos. Por el carácter intencional que existe en los objetos de las ciencias sociales, no hay agregados que realicen acciones que sólo se pueden predicar de personas individuales. Toda interacción social tiene como sujeto y término de la relación a personas que son individuales por ser tales (Zanotti, 2004b: 35 y 88).

El individualismo metodológico moderado en Hayek según Zanotti implica que si bien las ciencias sociales estudian interacciones entre personas (“individuos”), la interacción tiene existencia real, la relación es “algo más” que sus individualidades. Se trata de la noción de relación en Tomás de Aquino (Zanotti, 1993b: 72-73). Esto es contrario al colectivismo que critica Hayek, pero se torna una posición más moderada respecto de la consideración de la ontología del mundo social.

⁵ Sobre la noción de causa final en Tomás de Aquino, ver la selección de textos de Ferro. L.S. (2004). Tema V.

c. El orden espontáneo

La teoría del orden espontáneo tiene como antecedente a la Escuela Escocesa de Hume, Smith y Ferguson (Zanotti, 2003: 21-28; Gallo, 1987). El orden espontáneo es el orden autógeno o endógeno. Las estructuras ordenadas de las ciencias sociales no son fruto del designio humano, sino “el resultado final de procesos evolutivos cuyos efectos nadie previó ni proyectó” (Hayek, 1973: 68).

En general, podríamos decir que cuando una serie de interacciones sociales lleva a un estado de cosas tal que hubiera sido imposible planear por sólo un ser humano, estamos en un caso de espontaneidad de orden social. (Zanotti, 2003: 14)⁶

El orden en el mundo social es sólo parcialmente el resultado del designio humano. Hacer que todo orden social dependa de un determinado plan implicaría renunciar a una parte del conocimiento disponible (Hayek, 1967: 10; 1973: 15-16).

En términos antropológicos a la teoría del orden espontáneo subyace una teoría de las capacidades humanas de conocimiento. En Hayek hay disposiciones innatas de aprendizaje. Ellas se encuentran en el lenguaje, la etología y en la idea de Popper de que la teoría precede a la observación (Hayek, 1968). Las disposiciones innatas de conocimiento limitado son, según Zanotti (1993b: 69), compatibles con el realismo de Tomás de Aquino, entendidas como el despliegue de las capacidades propias de las potencias humanas de conocimiento. Conforme a los límites del conocimiento, la disposición innata del hombre para proceder abstractivamente evita el completo desorden (Zanotti, 2003: 31).

El individualismo al que adhiere implica que los fenómenos sociales se entienden mediante las acciones individuales dirigidas a otras personas y guiada por su conducta esperada, y que muchas instituciones han surgido y funcionan sin una mente diseñadora y directriz. La conciencia de las limitaciones de la mente individual lleva a una actitud de humildad hacia los procesos sociales impersonales por la que los individuos contribuyen a crear cosas mayores que las que conocen (Hayek, 1945b). Conforme a Zanotti (1993b, 2004b), el orden espontáneo es el eje central del pensamiento de Hayek, y la concepción realista el orden espontáneo se encuentra en la naturaleza de los procesos sociales.

II. El realismo fenomenológico en Hayek

Gabriel Zanotti (2003: 44) sostiene que Hayek se opuso siempre al positivismo y entendió la acción humana intencional como clave de la comprensión de los objetos de las ciencias sociales.

Los elementos que (Zanotti, 2005) toma de Husserl son: 1. su anti-historicismo, anti-psicologismo y anti-positivismo y en este marco, la negación de que la comprensión histórica implique la negación de un significado universal, 2. el mundo vital, 3. La intersubjetividad, 4. la empatía que permite captar las motivaciones y comprender el mundo social, y 5. un horizonte experiencial que hace posible el conocimiento.

⁶ Zanotti (2003: 85) señala dos ideas dominantes sobre la libertad individual presentes en la tradición liberal clásica y que Hayek refuerza: 1. La libertad como ausencia de coacción. 2. El análisis del “harm principle”, la adopción del daño a terceros como límite a la propia libertad individual.

La interpretación realista de la fenomenología de Husserl⁷ implica el proceso de reconstruir la intersubjetividad husserliana a partir de su noción de mundo de vida, que incluye: a) la intersubjetividad como ontología del mundo social, b) la historicidad de los horizontes de Gadamer, c) constituir la intersubjetividad como una hermenéutica realista, d) superar la distinción sujeto-objeto, y e) renovar los sentidos de “teoría” y “esencia” de los fenómenos sociales (Zanotti, 1997; 2005; 2007b).

a) La intersubjetividad como ontología del mundo social

Tomando la noción de acción humana y persona de Tomás de Aquino, la intersubjetividad de Husserl puede verse como personas en relación (Zanotti, 2005). Las relaciones se caracterizan por sus fines, como toda acción humana (Zanotti, 1993: 72; 2011: 50).⁸

La persona es un ser en el mundo, en el “mundo de la vida” de Husserl. Esto es, es un conjunto de relaciones con el otro que se caracterizan por fines mutuamente entendidos, y en tal sentido “son” la realidad en que las personas “viven en”. El mundo de la vida es la realidad en que la persona “vive”. El “mundo real” en Hayek es el mundo de las relaciones intersubjetivas. “Conocer es ser en el mundo de la vida (...)” (Zanotti, 2011: 75). No hay conocimiento “independientemente del mundo de la vida”. Todo lo que el hombre conoce es “*life world laden*” (Zanotti, 2005: 67; 2011: 51-52).

b) El mundo de la vida está situado históricamente. El conjunto de experiencias pasadas forma el presente del mundo de la vida, como pre-comprensión originaria. La noción de horizonte de Gadamer agrega la conciencia histórica (Zanotti, 2005: 48).

c) La interpretación es el conocimiento que cada persona tiene de su mundo de la vida. Es la expresión del “mundo de la vida habitado”. En tal sentido es realista, porque es la vivencia de la realidad en la que habita.

d) La conciencia de que lo primero que cae bajo el intelecto del hombre es su mundo de la vida supera la distinción sujeto-objeto. El mundo no es algo externo, sino la primaria realidad intersubjetiva “en la cual” la persona está. La verdad es la expresión del mundo de vida habitado y “objetivo”, aunque no es arbitrario, *tampoco es mundo sin sujeto*.

e) Con Husserl y Schutz la persona puede tener dos actitudes básicas hacia su mundo de vida: la natural y la teórica. La primera implica poner entre paréntesis los debates filosóficos sobre él. La segunda supone, por un lado, distancia de los horizontes de pre-comprensión, y por otro, una actitud contemplativa que intenta una respuesta universal, la esencia, un significado análogo a los diferentes mundos vitales. Se hace presente aquí, la noción de abstracción de Tomás de Aquino (Zanotti, 2005: 44-47). Esta esencia es no relativista, no arbitraria, y abierta a lo común a todos los mundos de vida. El enfoque hermenéutico que se introduce no es relativista (Zanotti, 2005; 2007b).

Zanotti (1997; 2007b) considera el ejemplo de una moneda para mostrar cómo la aplicación de las características de la reelaboración de la intersubjetividad husserliana permitiría concluir en una hermenéutica realista.

⁷ Antecedentes a esto pueden encontrarse en E. Stein y F. Leocata. Ambos han influido en el desarrollo del pensamiento de Gabriel Zanotti.

⁸ Un tratamiento de la noción de fin de la acción humana puede verse en Zanotti, G.J. (2015).

- a) La moneda es una relación intersubjetiva caracterizada por determinados fines del sujeto que actúa (Hayek, 1942-44: 52-53).⁹
- b) Ella está históricamente situada. Las personas saben qué es una moneda de acuerdo al conocimiento que tienen desde su mundo de vida y su horizonte de pre-comprensión.
- c) Cuando una persona realiza un intercambio monetario está interpretando. Esto es, en actitud natural, tiene conciencia intelectual de la relación intersubjetiva que está viviendo.
- d) La moneda es parte de sus relaciones intersubjetivas. Está dentro del mundo de la vida del sujeto.
- e) Con una actitud teórica de la moneda alcanzamos la esencia de esta relación intersubjetiva. El fin de la obra es el que especifica la naturaleza de la relación intersubjetiva. La posibilidad de conciencia intelectual teórica se funda en la actitud natural y en un acto intelectual de empatía con los fines del otro (fundada en la connaturalidad sujeto-sujeto en ciencias sociales).

CONCLUSIÓN

A fin de presentar la interpretación realista fenomenológica de Hayek como un camino que fortifica su epistemología, que desarrolla Gabriel Zanotti, nos hemos referido primeramente a las cuestiones centrales en epistemología de la economía en Hayek, como: a) el problema del conocimiento, b) el método, y c) el orden espontáneo.

En relación a ellos la consideración de la limitación del conocimiento se ha mostrado compatible con la antropología realista moderada de Tomás de Aquino y la fenomenología de Husserl.

La idea de que el conocimiento es falible, limitado y finito y que es una relación intersubjetiva en la que la intencionalidad (libre albedrío más causa final) de la acción humana presente en la interacción constituye el objeto de las ciencias sociales, abre a la posibilidad del individualismo metodológico moderado de Hayek, ofrece una fundamentación filosófica realista al enfoque hermenéutico en este autor y muestra que la reelaboración de la intersubjetividad husserliana permite alcanzar una hermenéutica realista en el pensamiento de Hayek.

BIBLIOGRAFÍA

- Caldwell, B. (1988). "Hayek's transformation". *History of Political Economy*, 20:4, 513-541.
- _____. (1992). "Hayek the falsificationist? A refutation". *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, Vol. 10, 1-15.
- Ferro, L.S. (2004). *La sabiduría filosófica siguiendo las huellas de Santo Tomás. Segunda Parte*. S.M. de Tucumán: Ed. UNSTA.
- Gallo, E. (1987). "La tradición del orden social espontáneo: Adam Ferguson, David Hume y Adam Smith". *Revista Libertas*, IV: 6, 1-15.
- Hayek, F.A. (1937). "Economics and knowledge". En: *Individualism and Economic Order* (pp. 33-56). Chicago, University of Chicago Press. Disponible en: https://mises.org/sites/default/files/Individualism%20and%20Economic%20Order_4.pdf

⁹ Zanotti aclara que la definición de moneda como "medio de intercambio general" es de Mises (1949: cap. XVII).

- _____(1942-44). "Scientism and the study of society". En: *The Counter Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason* (pp. 17-182) 2nd. ed. Indianapolis: Liberty.
- _____(1943). "The facts of the social sciences". En: *Individualism and Economic Order* (pp. 57-76). Chicago: University of Chicago Press.
- _____(1945). "The use of knowledge in society". En: *Individualism and Economic Order* (pp. 77-91). Chicago: University of Chicago Press.
- _____(1955). "Degrees of explanation". En: *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (pp. 3-21). Chicago: University of Chicago Press.
- _____(1964). "The theory of complex phenomena". En: *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (pp. 22-44). Chicago: University of Chicago Press.
- _____(1967). "The confusion of language in political thought", Occasional Paper, Britain, Institute of Economic Affairs, 1968. Disponible en: <https://iea.org.uk/wp-content/uploads/2016/07/upldbook508.pdf>
- _____(1968). "The primacy of the abstract". En: *New Studies in Philosophy, Politics, Economics, and the History of Ideas* (pp. 35-49). Chicago: University of Chicago Press
- _____(1973). "Law, legislation and liberty". Vol. I Rules and Order. En *Law, Legislation and Liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy*. Great Britain: Routledge, 1982.
- _____(1994). *Hayek on Hayek: An autobiographical Dialogue*. S. Kresge and L. Wenar (eds.) Chicago: University of Chicago Press.
- Hutchison, T. (1981). *The Politics and Philosophy of Economics: Marxians, Keynesians and Austrians*. Oxford: Basil Blackwell.
- Mises, L. von. (1949). *Human Action. A Treatise on Economics*. Alabama: Ludwig von Mises Institute, 1998.
- Popper, K.R. (1944). *La Miseria del Historicismo*. Madrid: Alianza Ed., 1973.
- Zanotti, G.J. (1987). *Filosofía para no Filósofos*. Buenos Aires: Ed. de Belgrano.
- _____(1993a). *Popper: Búsqueda con Esperanza*. Buenos Aires: Ed. de Belgrano.
- _____(1993b). *Hayek y la Filosofía Cristiana*. *Estudios Públicos*, 50, 45-88.
- _____(1996a). *Filosofía para los Amantes del Cine*. Rosario: J.C. Ediciones.
- _____(1996b). "El problema de la "theory ladenness" de los juicios singulares en la epistemología contemporánea". *Acta Philosophica*, vol. 5, fasc. 2, 339-352.
- _____(1997). "Hacia una fenomenología de las ciencias sociales". *Derecho y Opinión*, Nro. 5, pp. 611-622.
- _____(1998). "El analogante de las ciencias". *Derecho y Opinión*, N°6, 683-797.
- _____(2003). *Introducción Filosófica a Hayek*. Guatemala/Madrid: Universidad Francisco Marroquín-Unión Editorial.
- _____(2004a). *Filosofía para Filósofos*. Madrid: Unión Editorial.
- _____(2004b). *El Método de Economía Política*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas
- _____(2005). *Hacia una Hermenéutica Realista*. Buenos Aires: Universidad Austral.
- _____(2007a). *Filosofía para Mí*. Buenos Aires: Ed. Cooperativas.
- _____(2007b). "Intersubjectivity, subjectivism, social sciences and the Austrian School of Economics". *Journal of Markets and Morality*, Volume 10, number 1, 115-141.
- _____(2011). *Conocimiento versus información*. Madrid: Unión Editorial.
- _____(2013). *Caminos abiertos*. Madrid: Unión Editorial.
- _____(2015). *Comentario a la Suma contra gentiles: un puente entre el siglo XIII y el siglo XXI*. Buenos Aires: Ed. Cooperativas.

UN MÉTODO POPPERIANO-LAKATOSIANO

PARA LA ECONOMÍA POLÍTICA*

Ravier, Adrián (UNLa Pampa)

INTRODUCCIÓN

La epistemología de la economía es un campo de estudio complejo: los economistas carecen en general de sólidos conocimientos en filosofía de la ciencia que respalden su proceder; los filósofos de la ciencia, por su parte, carecen en general de conocimientos sólidos en economía que les permita indicarles a los economistas cómo deberían proceder. Quienes se adentran en estos debates suelen poseer esa extraña combinación de conocimientos en filosofía y economía, sin la cual los aportes terminarán siendo siempre estériles. Gabriel Zanotti -el autor del libro que aquí se reseña- es una de estas personas, quien es Doctor en Filosofía y ha publicado sucesivos libros de economía y epistemología de la economía desde hace más de 30 años. En este libro el autor intenta proponer *un método para la economía política* combinando contribuciones de dos filósofos y tres economistas que han aportado en extenso a la epistemología de la economía.

El libro cuenta con varias ediciones. Fue publicado en español y portugués. En este 2017 se publicó una nueva edición en Unión Editorial de Madrid. El libro se estructura en cinco capítulos. En el primero el autor toma las contribuciones de dos epistemólogos como Popper y Lakatos. En el segundo, agrega elementos de tres epistemólogos y economistas como Mises, Hayek y Machlup. El autor aclara, sin embargo, que no buscará describir la posición de cada pensador en su totalidad, sino sólo aquello que interesa a los efectos de su organización. En el tercer capítulo, y en función de las mencionadas contribuciones, el autor organiza sistemáticamente su programa de investigación. Si bien inicialmente este programa se enfocaba en la Escuela Austriaca, pensamos que podría ser útil para toda la profesión.

Hasta aquí consideramos conveniente reproducir en la reseña la estructura de estos tres primeros capítulos del libro. En el cuarto capítulo se exponen sistemáticamente los tres métodos que en opinión del autor se combinan armónicamente en la metodología de las ciencias sociales. El quinto y último capítulo ofrece una solución al problema de la objetividad de la base empírica en ciencias sociales.¹ Estos dos últimos capítulos

* Reseña del libro de Gabriel Zanotti, *El Método de la Economía Política*, Ediciones Cooperativas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 1ª edición, junio de 2004.

¹ Cabe señalar que el tratado de economía *La Acción Humana* de Mises es tomado en el libro como un ejemplo tipo, pero el autor propone una reestructuración metodológica de esos contenidos, aspecto que profundizará algunos años más tarde en *La economía de la acción humana*. (Zanotti, 2009)

son los de mayor contenido filosófico. Por una cuestión estrictamente de espacio, lo que haremos es tomar elementos esenciales allí tratados e insertarlos en la estructura de los tres primeros capítulos.

PREMISAS EPISTEMOLÓGICAS BÁSICAS

El primero de los autores a considerar es Karl Popper, filósofo austriaco, de quien Zanotti toma sobre toda su *sistematización lógica del método hipotético-deductivo* (MHD), el cual es aplicado por él tanto a las ciencias naturales como a las sociales.

Esto ubica a Popper en una posición monista metodológica, pero no por pensar -como la mayoría de los economistas- que la economía deba acercarse al paradigma neopositivista que considera a la física la más elevada de las ciencias por la posibilidad de verificación inductiva y con probabilidad de sus hipótesis, sino por considerar que:

[E]n *ninguna* ciencia hay verificación, ni inducción, ni probabilidad. Por lo tanto, *tampoco* en ciencias sociales. Estas últimas, de igual modo que todas las demás ciencias, parten de conjeturas previas al testeo empírico (contexto de descubrimiento) que luego hay que tratar de falsar, esto es, de contradecir, de negar, por medio de un testeo empírico (contexto de justificación). Las conjeturas tratan de acercarse a la realidad, a la verdad. Pero, en la medida que son conjeturas, nunca estamos seguros de estar en la verdad. Si la conjetura no es contradicha por el testeo empírico, decimos que está corroborada hasta el momento. Si es contradicha, tampoco la rechazamos totalmente, porque el proceso de falsación no es absoluto. (Zanotti, 2004: 15-16)²

En Popper, el MHD está compuesto por un *explanans* y un *explanandum*. (Popper, 1974, apéndice) El *explanans* es el intento de explicación que nuestra mente plantea para un determinado problema. Ese *explanans* tiene dos partes básicas. La primera es la conjetura explicativa, que está expresada a un nivel universal. Esa conjetura puede estar compuesta por muchos elementos e incluso puede ser una conjunción de teorías diversas. La segunda es una serie de condiciones iniciales. Esto se refiere a las condiciones concretas y singulares de la experimentación donde se tratará de testear empíricamente la conjetura. De ambos elementos del *explanans* se infiere una predicción, que puede ser proyectiva -hacia el futuro- o retrospectiva -sobre algo que sucedió-. Esa predicción es en sí misma el *explanandum*, esto es, el problema que había que explicar.

El autor toma de Popper otros dos elementos. Por un lado, *la noción de comprensión*, que explica que en ciencias sociales el investigador puede suponer cómo actuaría otra persona en determinadas circunstancias, esto es, “el ponerse en el lugar del otro”, pero advirtiendo que esto no implica certeza y que las conjeturas así elaboradas están expresadas a un *nivel universal*, y pueden por tanto dar modelos generales de comportamiento. Y por otro lado, el *contexto de justificación*, que es más complejo en ciencias sociales, si bien no imposible. (Popper, 1983) A la gran pregunta: ¿Se puede

² Véase Zanotti (1993: parte I, punto 6).

“corroborar” una conjetura en ciencias sociales? Zanotti responde que “conviene distinguir”.

Si por “corroborar” se entiende verificar con certeza, y de modo inductivo, Popper afirma que eso es imposible tanto en ciencias naturales como en sociales. Si por corroborar se entiende una verificación probabilística de la hipótesis, Popper afirma que tal cosa también es imposible en ciencias naturales y sociales. Si por corroborar se entiende una falsación que tenga plena certeza, Popper también ha aclarado que ello es imposible. Si por corroborar se entiende una falsación que pueda evitar el problema de la base empírica, Popper ha aclarado con insistencia que ese problema es inevitable. Ahora bien, habiendo despejado estas incorrecciones sobre lo que se pueda entender por “corroboración” podemos contestar que, en un contexto popperiano, la corroboración es algo muy humilde, de igual modo que la falsación. La falsación implica que todo el conjunto de elementos del *explanans* (la conjetura, ya compleja en sí misma, más el conjunto de condiciones iniciales) es contradicho por un juicio falsador potencial una vez realizado un testeo empírico. Eso no implica la negación definitiva del *explanans*, sino, en cambio (esta caracterización es nuestra) la afirmación “aquí-hay-un-problema”, esto es, una especie de “luz roja” que se prende ante el camino de nuestra conjetura; una especie de advertencia. La corroboración, sencillamente, es el proceso contrario. Esto es, la luz roja no se prende. Hasta el momento, y sin que ello implique ningún juicio sobre el comportamiento futuro de la conjetura, la conjetura no ha sido refutada. Esto es “por-ahora-no-hay-problemas”, lo cual no descarta de ningún modo que en el minuto siguiente pueda comenzar a haberlos. (Zanotti, 2004: 19-20)

Lo dicho permite a Popper tratar la necesaria relación entre teoría e historia (Popper, 1973: Cap. IV, punto 30), advirtiendo que en ciencias sociales, la teoría juega una función de conjetura explicativa que conecta la parte singular del *explicans* (las condiciones iniciales) con la singularidad del *explanandum* (la predicción prospectiva o retrospectiva). El historiador, dice Popper, está interesado en estos dos aspectos singulares, y usa, sabiéndolo o no, a una conjetura general como conexión entre ambos.

También en este primer capítulo, el autor trata las contribuciones de Imre Lakatos, matemático y filósofo de la ciencia, de quien toma tres nociones básicas: 1) la del núcleo central del programa, no falsable por convención; 2) la de las hipótesis ad hoc, falsables; 3) la noción de la progresividad o regresividad empírica del programa.³

En Lakatos, la noción de conjetura popperiana se extiende a lo que podríamos llamar la elaboración de una “macroconjetura”. Eso corresponde a lo que Lakatos llama programas de investigación, esto es, no una mera hipótesis aislada, sino un conjunto de teorías sistemáticamente entrelazadas a efectos de la resolución de un determinado problema. Toda la genética contemporánea sería, por ejemplo, un programa de investigación. Para dar ejemplos relevantes para nuestro caso, todo el conjunto de teorías de la escuela austríaca de economía sería un programa de investigación. (Zanotti: 23)

En Lakatos, estos programas tienen un “núcleo central” que es *no directamente falsable*, por convención, por decisión del científico y cuyo fundamento puede ser

³ Véase también Zanotti (1991)

perfectamente realista –en un sentido tomista-. Esto significa que el científico no debe preocuparse por elaborar el núcleo de su sistema como empíricamente testeable, el que sólo indirectamente se expone a la contrastación, a través de la operatoria global. El núcleo del programa de investigación es entonces “a priori” de la observación y el testeo empírico. (Lakatos, 1983)

¿Cómo se da entonces el contacto con lo empírico? Ahí aparecen las hipótesis ad hoc que son predictivas de un hecho nuevo, empíricamente testeable. Esto nos lleva al tercer elemento que es fundamental en Lakatos, esto es, la progresividad teórica del programa. Si la predicción efectuada resulta corroborada, el programa es *empíricamente progresivo*. De lo contrario, es *empíricamente regresivo*. Pero siempre la progresividad o regresividad responden al programa de investigación en su conjunto, considerando al núcleo central, las hipótesis ad hoc y sus predicciones.

PREMISAS BÁSICAS DE EPISTEMOLOGÍA Y DE ECONOMÍA

El tercer autor a considerar es el economista austriaco Ludwig von Mises, de quien Zanotti toma tres contribuciones: 1) el desarrollo de la praxeología; 2) el conjunto de condiciones no-praxeológicas; 3) el desarrollo de la economía política.

Mises define a la praxeología como “la teoría general de la acción humana” (Mises, 1966, p. 4), la que a su vez es descripta como aquel “intento deliberado de pasar de un estado menos satisfactorio a otro más satisfactorio”. La conducta racional humana implica según esto, libre albedrío, y la elección de medios escasos con respecto a una serie prioritaria de fines. (Zanotti, 2004, p. 27)

Pero es importante diferenciar el sentido de “racionalidad” (con incertidumbre) que Mises ofrece entonces, de lo que hoy entienden los economistas por racionalidad o “expectativas racionales”, donde se supone que los agentes cuentan con toda la información relevante para tomar decisiones.

“Racional” no implica que se asignan con perfecta eficiencia los medios escasos con referencia a los fines prioritarios, teniendo perfecta y completa información, sino que, en la concepción misiana, implica que se asignan medios a fines, en medio del posible error en cuanto a la asignación y la incertidumbre respecto al conocimiento de los medios y los fines, dada la limitación del conocimiento humano. Esto es lo que antes habíamos llamado “racionalidad en sentido amplio”, que es típica -por no decir exclusiva- del concepto de racionalidad Mises-Hayek, y de toda la escuela austriaca en general. [...] Precisamente es a partir de esta noción de racionalidad que el problema económico surge y tiene sentido: ¿cómo, a partir del error y la incertidumbre, además de la escasez de los medios, puede haber una asignación eficiente de recursos? (Zanotti, 2004: 28-29)

Ya en el capítulo 4, y en relación con la praxeología el autor agrega su caracterización de la *conducta o acción racional*, señalando que: a) toda conducta racional está sujeta al error, dada la limitación del conocimiento humano; b) toda conducta humana se mueve en un contexto de incertidumbre, por el mismo motivo y porque las acciones libres de otras personas son intrínsecamente impredecibles con certeza por el ser humano; c) toda conducta humana se mueve en un contexto de ignorancia, dada la limitación de su conocimiento, ignorancia que no es sólo desconocimiento de algo que

se sabe que no se sabe sino de algo que no se sabe que no se sabe; d) en función de lo anterior, toda conducta humana está abierta a la posibilidad del descubrimiento de otros cursos de acción presentes y/ futuros de otras personas. Ese “descubrimiento”, merced a una “intuición conjetural” de la inteligencia humana, es la contrapartida positiva de aquella ignorancia que consistía en no saber que no se sabe; e) Ninguna conducta humana, por ende, asigna medios “dados” a fines “dados” o “establecidos” (lo cual sería una concepción estática o “computacional” de la acción racional) sino que asigna libremente medios que deben descubrirse a fines libremente elegidos, cambiantes y que también deben descubrirse. (Zanotti, 2004: 91) Así caracterizada, la acción racional contiene un realismo muy diferente del que los economistas neoclásicos ofrecen al mismo término.

Metodológicamente, Zanotti explica que la praxeología es una ciencia axiomática-deductiva en sentido amplio (esto es, su axioma es la referida descripción de *conducta racional*, a partir de lo cual se infieren lógicamente una serie de conclusiones o teoremas praxeológicos (como el individualismo metodológico, la escala de valores o preferencias que a la vez son subjetivos, la incertidumbre, el tiempo, las expectativas, etc.) que sólo después tienen una importancia capital para el desarrollo de la economía política (que no es lo mismo que praxeología). Esto le permite al autor afirmar que la praxeología, concebida entonces como ciencia deductiva a partir de la descripción de la acción racional, *no es una ciencia conjetural*. Y es precisamente aquí donde Zanotti introduce la relevancia del realismo tomista para su programa de investigación:

[E]sto implica que consideramos verdaderos a determinados fundamentos filosóficos que nos permitan afirmar de modo no-conjetural lo que la acción racional es en sí misma. Mises trataba de llegar a esa certeza por medio de una filosofía neokantiana, intento a nuestro juicio errado desde el inicio pues lo que el kantismo impide es precisamente conocer con certeza algo de la realidad en sí misma. El fundamento filosófico adecuado es en cambio, a nuestro juicio, el realismo tomista, punto al cual volveremos más adelante. (Zanotti, 2004: 30)

El segundo elemento que el autor toma de Mises son las *condiciones no-praxeológicas* como condición para pasar al estudio de la economía política.⁴ Son “no-praxeológicas” en el sentido de que no pueden inferirse deductivamente de los teoremas praxeológicos. Se trata, primero, de las *construcciones imaginarias*, esto es, herramientas mentales, que no describen situaciones reales pero que son necesarias para la deducción en economía política. Entre ellas, la economía de giro uniforme, el estado final de reposo y la economía pura de mercado.

La *economía de giro uniforme* equivale a lo que los economistas denominan tradicionalmente como *ceteris paribus*, es decir invariadas las demás circunstancias, lo que permite al investigador concentrarse en el efecto que una variable tiene sobre otra, simplificando el análisis.

El *estado final de reposo*, por su parte, se acerca a aquello que los economistas entienden por equilibrio. No describe el mercado en sí mismo, donde el error y la

⁴ Véase Mises (1966:Cap. II, XX y XXXI) Mises (1978) y Mises (1981).

incertidumbre son condiciones necesarias de análisis, sino que permite comprender a qué situación el mercado tiende, sin alcanzarla nunca.

La *economía pura de mercado*, a diferencia de las otras dos construcciones imaginarias, puede ser real, puesto que supone un mercado libre, no distorsionado por políticas económicas intervencionistas, supuestas las condiciones jurídicas para tal cosa.

Explicadas sintéticamente las construcciones imaginarias, podemos avanzar hacia las otras condiciones no praxeológicas, esto es, *las condiciones del mundo real*.

Sobre las condiciones del mundo real, debemos decir que son aspectos del mundo real que, según Mises, nos dicen por dónde es relevante efectuar la deducción praxeológica. Por ejemplo, estamos en un mundo donde el trabajo produce fatiga; luego, es conveniente aplicar los teoremas praxeológicos al mercado laboral suponiendo tal cosa. O, para dar otro de sus ejemplos favoritos, estamos en un mundo que practica el intercambio indirecto (monetario); luego, es conveniente continuar la deducción praxeológica por allí. (Zanotti, 2004: 32)

Este es el punto crucial en Mises, puesto que le permite “un cable a tierra con lo empírico”, para que de este modo –son sus palabras- la praxeología no se convierta en “mera gimnasia mental”. Lo dicho no es menor, ya que muestra que *en Zanotti y también en Mises* hay algunos aspectos de las ciencias sociales que son no-conjeturales, pero hemos dicho precisamente *algunos*, no todos.

La tercera contribución que el autor toma de Mises es el desarrollo de la economía política, que también podríamos denominar *cataláctica*, y que constituye una parte de la praxeología, más precisamente, la mejor desarrollada hasta el momento, a saber, la que se desarrolla en el mercado en presencia de precios monetarios.

Vale aclarar, sin embargo, que en Zanotti las tres contribuciones que toma de Mises constituyen el núcleo central de la teoría económica.

Esto es, a) la praxeología, con sus teoremas correspondientes, más b) el conjunto de las construcciones imaginarias y las condiciones del mundo real, más c) las leyes económicas deducidas de a) + b), son el núcleo central del sistema, expresado a nivel universal (esto es, sin hacer referencia a lugar y tiempo concreto). “a + b” harían las veces de *explanans* y “c” las veces de *explanandum* o efecto o predicción, donde “b” del *explanans* son un conjunto de hipótesis auxiliares no deducidas de la praxeología. Pero este conjunto no sería totalmente analogable al esquema N-D popperiano por cuanto tanto las hipótesis auxiliares referidas como las leyes económicas referidas están expresadas a nivel universal, esto es, forman la teoría general de la economía política, que es un núcleo central que, ya veremos más adelante, es “aplicable” a un determinado conjunto de condiciones iniciales. (Zanotti, 2004: 34)

El autor agrega que el núcleo central praxeológico y no falsable, lo es, no sólo por convención, como sostenía Lakatos, sino porque su axioma central –la descripción de la acción- puede ser fundamentado en el sistema filosófico de Santo Tomás de Aquino, el cual se encuentra en un nivel de certeza metafísica que no requiere ningún testeo empírico posterior en un contexto de justificación.

El cuarto autor a considerar es Hayek, discípulo de Mises en economía y original epistemólogo y filósofo político. De él, Zanotti toma otros cuatro elementos: 1) su concepción sobre el objeto de estudio de las ciencias sociales; 2) su noción de “orden espontáneo”, íntimamente relacionado con lo anterior; 3) su noción del factor “aprendizaje” como postulado “empírico” de la economía; 4) su noción de las *pattern predictions*.

El primer elemento se refiere al diferente objeto de estudio que encontramos en las ciencias naturales versus las ciencias sociales. En este sentido tenemos entonces un dualismo metodológico. En el primer caso, importa la naturaleza del objeto, y no la intención humana. En las ciencias sociales, sin embargo, importa el “para qué”, la intención o la finalidad del objeto de estudio, que depende de sus valoraciones humanas subjetivas. Esto también está vinculado con el “individualismo metodológico”, en el sentido de que sólo el individuo actúa, opuesto al “colectivismo metodológico”, donde entes sociales o colectivos podrían tener una intención o voluntad de acción.⁵

El segundo elemento es la teoría del orden espontáneo, contribución que es esencial en la obra completa de Hayek, tanto para los procesos de mercado como para los procesos políticos, donde se opone a los modelos neoclásicos de competencia perfecta.⁶

Analizando lo que significa el proceso del mercado, Hayek se pregunta bajo qué condiciones es posible que un conjunto de personas, actuando cada una de ellas con “bits” o porciones de conocimiento muy limitados, produzca con su interacción un resultado global tal que, si tuviera que ser planeado deliberadamente por una sola mente, requeriría por parte de ésta un conocimiento que ninguna de las mentes inmersas en el proceso posee. (Zanotti, 2004: 36)

Para Hayek los órdenes espontáneos requieren un orden legal-positivo indispensable que asegure la libre entrada al mercado, al mismo tiempo que la formación de ese orden legal es en sí mismo un orden espontáneo. En Hayek, investigar este orden

⁵ Sobre este aspecto profundiza el autor en el capítulo 4, señalando que el análisis ontológico de la interacción, implica un individualismo metodológico, que consiste en que todo concepto en ciencias sociales implica que existen, en sus orígenes gnoseológicos, reales personas (que por ser tales son individuales) que interactúan, y que, por ende, éstas no pueden ser “subsumidas” por el concepto en cuestión. Lo que el autor quiere significar con esto es la relevancia del individualismo metodológico, el que se va explicitando en el programa de investigación. “Los científicos sociales que en sus abstracciones proceden como si la persona no existiera olvidan que la sustancia primera es el sujeto y término de la interacción. Tal es el error metafísico básico del colectivismo metodológico. Ese error se ve en su aspecto lingüístico: es síntoma típico del colectivismo metodológico atribuir a ciertos agregados sociales acciones que son privativas de personas. Nada tenemos contra las teorías sobre lo que una nación es en sí misma, pero, por ejemplo, si se afirma que la nación ‘quiere, siente, demanda, etc.’, se incurre en este típico colectivismo metodológico. En este sentido, las ciencias sociales deben ser muy cuidadosas de los verbos predicados de sus nociones generales. Hay propiedades privativas de las interacciones en sí mismas y otras privativas de las personas. Un precio en sí mismo es un sintetizador de información dispersa, pero en sí no quiere ni piensa. Esto, que en este ejemplo resulta medianamente obvio, al parecer no lo es tal cuando al hablar de interacciones tales como el gobierno, la nación o el bien común -nociones generales en sí mismas correctas y muy necesarias para ciertos análisis- se predicán de ellas propiedades privativas de las personas individuales.” (Zanotti, 2004: 88-89)

⁶ Véase Hayek (1948)

constituye la principal tarea de las ciencias sociales, dado que todo proceso social es, de algún modo, un orden espontáneo.⁷

Ahora podemos concentrarnos en el “factor aprendizaje”, que para Hayek es condición necesaria en la tendencia al equilibrio, junto con el rol que los precios juegan en el proceso de mercado y junto con las condiciones jurídicas que garanticen la entrada al mercado.

Este aprendizaje, este proceso permanente de ensayo y error, por el cual ciertos oferentes aciertan en la orientación de los factores de producción a la demanda, y otros yerran, es esencial para la tendencia al equilibrio, pues, dadas las condiciones jurídicas aludidas, el mercado tiende a poner fuera de juego a quienes yerran. Este factor, el “factor empresarial”, ya presente en Mises y muy analizado en Kirzner⁸, *tiene en Hayek la peculiaridad de que claramente es colocado como un postulado empírico.* (Zanotti, 2004: 38-39)

Aquí debemos hacer dos aclaraciones, siguiendo a Zanotti. En primer lugar, es obvio que la capacidad de aprender de sus errores y corregir la conducta es una capacidad inherente al conocimiento racional limitado del ser humano. En ausencia de esta capacidad, un ser humano sencillamente muere. Lo que es incierto es el grado de esta capacidad en cada ser humano, y, como veremos después, es incierto también el grado de esta capacidad en cuanto al proceso de mercado se refiere.

En segundo lugar, Zanotti aclara que “empírico” no significa, en Hayek, algo que sea fruto de la inducción, sino simplemente una conjetura que no puede ser deducida de la acción. Y es que en efecto, nada permite inferir necesariamente un determinado grado de éxito en el aprendizaje de los errores. La diferencia con Mises es clara en la siguiente cita de *Economics and Knowledge* que reproduce Zanotti:

It is only by this assertion that such a tendency existis that economics ceases to be an exercise in pure logic and becomes an empirical science; and it is to economics as an empirical science that we must now turn. (Hayek, 1948, p. 44)

Es esta hipótesis auxiliar la que convierte a la economía en una ciencia empírica. El modo de testear empíricamente dicha hipótesis es a través de las *pattern predictions*, o predicciones de modelo con información incompleta. Este es el cuarto elemento esencial en el trabajo de Hayek, quien explica que estas predicciones son *generales*, porque lo que hacen es establecer el resultado global del orden espontáneo; y son *negativas*, porque sus falsadores potenciales son proposiciones singulares negativas del tipo “algún S no es P”.

Por ejemplo, si un economista austríaco observa que en un mercado crediticio X hay un aumento de oferta monetaria por parte del estado, podrá predecir una crisis, sin especificar exactitudes cuantitativas. Si esa crisis “no se observa”, ello será una anomalía para el núcleo central. Pero Zanotti ha puesto “no se observa” entre comillas porque es en este punto donde el problema hermenéutico se vuelve crucial. ¿Cómo

⁷ Véase “The Use of Knowledge in Society”, en Hayek (1948)

⁸ Véase Kirzner (1975), Kirzner (1976) y Kirzner (1989), en este último en particular, el capítulo 4.

“observar” en ciencias sociales, si ya en ciencias naturales los juicios singulares están cargados de teoría? (Y, por ende, padecen el mismo problema).

Como cierre de este segundo capítulo nos concentraremos en las contribuciones de Fritz Machlup, también economista y discípulo de Mises en su seminario privado, de quien Zanotti toma tres elementos: 1) su noción del testeo empírico indirecto global (teig) de todo el sistema de economía; 2) su noción de las *assumed conditions* como factor clave de la *aplicación* del sistema a un caso particular; 3) su noción de las *fundamental assumptions* como aquello que puede someterse al “teig”

La noción del “teig” surge sobre todo de dos análisis de Machlup: su noción de lo “a priori”⁹ y su debate con Hutchison al respecto.¹⁰

Lo “a priori”, en Machlup, y en su interpretación, también en Menger, Robbins, Mises, Knight, etc, es relevante sólo para enfatizar la elaboración a priori del cuerpo teórico principal de la economía, esto es, sus *fundamental assumptions* (f.a.), pero todos ellos dejan abierta la posibilidad del testeo empírico de las consecuencias de esas f.a. Machlup incluso avanza calificando de “ultra-empiristas” a aquellos que pretendían un testeo empírico de esas mismas f.a.; no de sus consecuencias. (Machlup, 1955)

Hutchison responde críticamente dicho artículo, señalando que los economistas no partidarios de la tradición a priori citados por Machlup de ningún modo pretenden testear las bases teóricas del sistema, sino sólo sus consecuencias inferidas deductivamente. (Hutchison, 1956)

Machlup vuelve a plantear sus diferencias con Hutchison, señalando que si bien no pretenden un testeo empírico directo de las f.a., sí plantean un testeo empírico indirecto (esto es, a través de sus consecuencias) de modo *independiente*, esto es, de cada una en particular. En su lugar, Machlup había planteado que el testeo empírico de las f.a. es no sólo indirecto, sino también global, esto es, ninguna de ellas puede ser testeada indirectamente de modo independiente. (Machlup, 1956)

Esto es: si A, B y C son f.a., y D el conjunto de condiciones iniciales, y de ese *explanans* se infiere deductivamente el *explanandum* E, entonces A, B y C no pueden ser aisladamente testeadas (esto es, no tienen cada una de ellas una consecuencia a ser testeadas), sino que sólo pueden ser testeadas en la medida que se falsee (-E) o se corrobore (E) el juicio singular que constituye el *explanandum*.

Establecido el cuerpo básico de su teoría, esto es las f.a., puede establecer también las condiciones iniciales de su *explanans*, en términos popperianos, o las *assumed conditions* (a.c.), en términos de Machlup. Estas a.c. describen situaciones de tipo singular, no universales como las f.a. y las divide en tres tipos: las que describen el tipo de mercado, el tipo de política económica y el tipo de instituciones jurídicas y sociales básicas.

⁹ Véase F. Machlup (1955).

¹⁰ Véase T. Hutchison (1956) y Machlup (1956), reproducidos en B. Caldwell (1984) y resumidos en Zanotti (1996).

Uniendo las f.a. con las a.c. el economista puede suponer un *assumed change* (un cambio supuesto), como un cambio en la demanda, un cambio en la oferta, un cambio en la cantidad de dinero circulante, entre tantas posibilidades, el que dará lugar a un *deduced change* (E).

E está sujeto a testeo empírico, pero Machlup sostiene que su “dis-confirmación” (para usar sus términos) no implica negar las f.a, así como tampoco su “no-dis-confirmación” verifica con certeza las f.a. Lo único que podemos decir, en términos de Machlup, es que el testeo “ilustra” una determinada situación singular.

El lector ya puede notar que “los aportes metodológicos de Machlup tienen una notable similitud con los aportes lakatosianos.” (Zanotti, 2004, p. 53)

HACIA UN PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA POLÍTICA

El programa de investigación que propone el profesor Zanotti cuenta con tres elementos ya mencionados: 1) un núcleo central, expresado en un nivel universal (sin consideraciones de tiempo y lugar, similar a las f.a. de Machlup); 2) un conjunto de hipótesis auxiliares de bajo nivel (similares a las *assumed conditions* de Machlup o las condiciones iniciales del MHD popperiano), expresadas a un nivel singular; 3) la progresividad o regresividad empírica del programa por medio de una combinación del método de las *pattern predictions* hayekianas y el método “teig” de Machlup.

El núcleo central estará compuesto, a su vez, por otros cuatro elementos: El primero de ellos es un sub-núcleo central praxeológico, filosóficamente no-falsable, que parte de un axioma central (“toda acción humana implica el intento deliberado de pasar de una situación menos satisfactoria a otra más satisfactoria”) y a partir del cual se deducen 24 teoremas o leyes praxeológicas que se derivan de él. Entre dichos teoremas se destacan la teoría subjetiva del valor, la utilidad marginal, la productividad marginal, la preferencia temporal, el interés originario, la ley de rendimientos decrecientes, entre otros. La verdad de cada teorema o ley está asegurada en la medida que el razonamiento que se utiliza sea correcto y además sea verdadera la premisa de la cual partimos.

El segundo elemento del núcleo central es un conjunto de sub-hipótesis auxiliares (de nivel universal) que *no* son deducibles del sub-núcleo central praxeológico por lo que no pueden mantener esa “cadena de certeza” que tienen las leyes praxeológicas. El autor las divide en antropológicas, sociológicas e institucionales, señalando que las primeras describen características *que pueden darse en cada persona sin referencia a una relación real en acto con otra persona*. Más concretamente, Zanotti se refiere al *alertness* y al principio de maximización monetaria.

Este *alertness* es una de las contribuciones esenciales de Israel Kirzner al caracterizar la función empresarial como una función de “estar alerta” a las oportunidades de ganancia en el mercado. Es el empresario el que –dados ciertos presupuestos institucionales que después mencionaremos- permite acercar los factores de producción a las necesidades señaladas prioritarias por la demanda. Es este “factor empresarial” el que se representa como una fuerza equilibrante esencial en una economía de mercado.

Ahora bien: nada asegura que exista en el mercado un número suficiente de personas con esta capacidad. Luego, la postulación de la existencia de un grado suficiente de *alertness* empresarial es claramente una hipótesis auxiliar conjetural. (Zanotti, 2004: 60)

El segundo elemento antropológico mencionado es el principio de maximización monetaria. Se trata de la conocida relación directamente proporcional entre precio y cantidad ofrecida, por parte de la oferta, y relación inversamente proporcional entre precio y cantidad demandada, por parte de la demanda. En términos más sencillos, a mayor precio, mayor oferta, y menor demanda. Zanotti explica que este principio no puede ser deducido praxeológicamente, como una ley necesaria de la conducta humana. Suponer lo contrario es un grave error antropológico, del cual John Stuart Mill estuvo exento.¹¹

Entre las mencionadas sub-hipótesis auxiliares (de carácter universal) también encontramos aquellas de tipo sociológico, esto es, aquellas que permiten pasar del ámbito individual al social, elemento esencial para la economía como ciencia social. El autor destaca dos: la cooperación social y la ley de división del trabajo.

La primera postula la existencia de más de un individuo y una determinada interacción social entre ellos. Supone una descripción esencial (fenomenológica) de lo que la sociedad es en sí misma y sus diferencias y ventajas con las llamadas sociedades animales. La ley de división del trabajo está en íntima conexión con lo anterior. Postula que el trabajo efectuado por diversas personas según las diversas aptitudes con las que cuentan tiene más productividad que el efectuado por sólo una. Esto es esencial, pues si no fuera por esta ley, la interacción social produciría en sí misma una mayor indigencia al ser humano y la cooperación social anteriormente aludida sería imposible. (Zanotti, 2004: 64-65)

Por último, las sub-hipótesis auxiliares incluyen supuestos institucionales de tipo jurídico. Dada la posibilidad de error y la incertidumbre, se requiere de ciertas instituciones para que permanezcan en el mercado sólo aquellos que menos errores cometan y manifiestan mayor *alertness* empresarial. Se trata fundamentalmente de la propiedad privada de los medios de producción y consumo y sus corolarios.

El tercer elemento del núcleo central son las *construcciones imaginarias*, las que refieren a las ya mencionadas en Mises.

El cuarto elemento es un conjunto de leyes económicas deductivamente inferidas de el sub-núcleo central, más las hipótesis auxiliares no deducidas del sub-núcleo central, y que se expresan también a nivel universal. Zanotti distingue entonces en dos sistemas. El primero, que sería el sistema praxeológico, da lugar a *leyes praxeológicas*, cuyo axioma es la descripción de la acción y cuyos teoremas son las inferencias deductivas a partir del mismo; El segundo, que sería el sistema de economía política, da lugar a leyes o teoremas económicos, y tiene como axiomas a los teoremas praxeológicos y a las hipótesis auxiliares no praxeológicas.

¹¹ Véase "On the Definition of Political Economy; and on the Method of Investigation Proper To It", en J. S. Mill (1844), cap. V.

El sistema de economía política a su vez se divide en tres subsistemas: 1) *La economía pura de mercado*, que se origina suponiendo la hipótesis auxiliar del supuesto jurídico de propiedad privada y libertad de entrada al mercado.¹² 2) *El mercado intervenido* que surge de cambiar la hipótesis auxiliar que supone propiedad privada y libertad de entrada al mercado, y suponer una eliminación parcial de la misma.¹³ 3) *La cooperación social en ausencia de mercado*, si suponemos la eliminación total de la propiedad privada, como hipótesis auxiliar.¹⁴

En realidad, la distinción entre el subsistema 2 y 3 no es nítida, principalmente por la obvia dificultad que, en una ciencia social, implica distinguir entre eliminación “parcial” o “total” del supuesto jurídico de propiedad privada y libertad de entrada. Podría hablarse en ese sentido de intervencionismo parcial o total, o socialismo parcial o total. (Zanotti, 2004: 72)

El segundo elemento en el programa de investigación del autor es el *conjunto de hipótesis auxiliares de bajo nivel*, que se inspira en las *assumed conditions* de Machlup, pero que re-ordena en tres elementos: 1) tipo de mercado; 2) tipo de política económica; 3) tipo de marco institucional. Aún así, aclara Zanotti, las tres se conectan, mostrando que el tipo de mercado depende del marco institucional, como así también la política económica. Así, el marco institucional-jurídico es la a.c. más relevante.

Pasamos entonces al tercer y último elemento del programa de investigación que el libro propone. Se trata de la progresividad o regresividad empírica del programa por medio de una combinación del método de las *pattern predictions* hayekianas y el método *teig* de Machlup. En este sentido, la reseña ya ha avanzado bastante, tanto introduciendo la lectura que Zanotti hace de estos autores, como de las aclaraciones sobre el “testeo empírico”, como algo muy humilde y limitado, no sólo para las ciencias sociales, sino para *todas* las ciencias.

Para comprender el punto, el autor propone mostrar la aplicación del núcleo central a un caso particular. Sea el núcleo central “p”, y un caso particular “q”. Ya hemos visto que el “caso particular” implica determinar las condiciones iniciales popperianas y/o las *assumed conditions* de Machlup. Constituyendo, de ese modo, “p” y “q” el *explicans*, se infiere “r”, que en ese caso será una predicción de lo que ocurrirá en el caso concreto. El juicio falsador potencial, en ese caso, será “-r”. Si sucediera “-r”, entonces, dado que el testeo empírico es global, “hay un problema en el programa.”

Lo que sigue entonces es revisarlo, pero recordemos que “p” alude a todo el núcleo central y se compone de tres elementos y “q” alude a las a.c., que son al menos tres. Recordando ahora el programa de investigación, de arriba hacia abajo tenemos entonces los siguientes elementos.

¹² Este sub-sistema incluye cinco temas básicos: la noción de mercado y precios; la situación de cambio indirecto (o moneda); los mercados de factores de la producción. Este último a su vez incluye un análisis de los factores de producción en sí mismos; un análisis de los factores originarios de la producción (naturaleza y trabajo); y un análisis del factor de producción capital (que es una combinación de los dos anteriores)

¹³ Este sub-sistema incluye la intervención gubernamental sobre los precios, el mercado monetario y los factores de la producción.

¹⁴ Este sub-sistema da lugar a la tesis de Mises de la imposibilidad del cálculo económico en el socialismo. Véase J. Huerta de Soto (1992) y A. Ravier (2011).

- a) sub-núcleo central praxeológico;
- b) sub-hipótesis auxiliares falsables, de nivel universal;
- c) inferencia de las leyes económicas;
- d). hipótesis auxiliares a nivel singular, divididas en tres:
 - d.1. tipo de mercado;
 - d.2. tipo de política económica;
 - d.3. tipo de instituciones jurídicas.

Zanotti propone como norma metodológica revisar de abajo hacia arriba.

a) primero se revisan las *assumed conditions*; esto es, primero revisamos el conjunto de datos singulares que hemos manejado, para ver si hay algún error en ellos.

b) Sólo después se pasa al núcleo central, en el siguiente orden:

b.1. primero se revisa la inferencia deductiva cuyas premisas en el conjunto de axiomas praxeológicos más el conjunto de sub-hipótesis auxiliares falsables universales.

Si la inferencia está bien realizada, entonces pasamos a:

b.2., donde conjeturamos la posibilidad de que alguna de las sub-hipótesis auxiliares falsables no estén presentes en un “grado suficiente”.

¿Y qué hacemos con el sub-núcleo central praxeológico? Depende. En nuestra posición filosófica, ese sub-núcleo central no es falsable, y por lo tanto la regresividad empírica del programa no lo alcanzaría. Empero, queda la posibilidad de algún error en la deducción de los teoremas praxeológicos -que debería ser consiguientemente corregido-. (Zanotti, 2004: 79)

Lo que sigue es sistematizar la cuestión de los falsadores potenciales con el aporte hayekiano de los *pattern predictions* ya explicados. Supongamos que el economista cuenta con el núcleo central que tiene una *pattern prediction general* (por ejemplo, en el caso del núcleo central que nosotros adherimos, “todo mercado libre tiende al equilibrio entre oferta y demanda”) del cual se derivan *pattern predictions derivadas* en cada caso del mercado. Para el mercado de capitales, por ejemplo, “todo mercado libre de tasas de interés tiende al equilibrio entre ahorro e inversión”. Para afirmar esto, el economista debe pasar por una serie de *assumed conditions* singulares, entre las cuales debe contarse, por ejemplo, que existe mercado libre de tasas de interés, sistema monetario libre, suficiente *alertness* empresarial, etc. Dadas tales condiciones singulares, el economista puede hacer una predicción prospectiva singular: “este mercado libre de tasas de interés tenderá al equilibrio de ahorro e inversión”. De lo expuesto se deduce el falsador potencial: “este mercado libre de tasas de interés no tiende al equilibrio de ahorro e inversión”.

Todo esto implica varias cosas: a) el economista puede hacer predicciones positivas singulares mediando las *assumed conditions*; b) el economista puede saber de antemano cuáles son los falsadores potenciales de su programa sin pasar por esas *assumed conditions* (mediante el mecanismo lógico de las *pattern predictions* hayekianas). (Zanotti, 2004: 81)

Ahora bien: el núcleo central que Zanotti expuso es de “alto contenido empírico”. Esto es: explica y por ende predice muchas cuestiones, referidas al mercado en general y a cada uno de los mercados en particular (mercado laboral, de capitales, etc.; no se refiere a los casos concretos). Luego, su radio de falsadores potenciales, antes de efectuar cualquier tipo de testeo empírico, es amplio (proporcional a su contenido empírico).

Precisamente, esos falsadores potenciales implican, si son verdaderos, que en situación de mercado libre se producen todas aquellas consecuencias que el programa predice para la situación de intervencionismo. Esto es: si dadas *assumed conditions* que implican la presencia de un mercado libre, el economista austríaco predice, por ende, que en ese mercado no habrá (por ejemplo) desocupación, y, empero, la hay, eso sería una advertencia para el programa. Ahora bien, en nuestra opinión esto nunca ha sucedido hasta ahora. Desde un punto de vista lakatosiano, la escuela austríaca de economía se presenta como un programa de investigación teórica y empíricamente progresivo. (Zanotti, 2004: 81)

Para cerrar, detallamos cinco conclusiones que se desprenden de lo dicho;

1. Si efectuada la aplicación del núcleo central a un caso singular y concreto, la predicción es corroborada el programa es progresivo.
2. Si sus predicciones no fueron corroboradas, hay que revisar el programa de abajo hacia arriba.
3. Si las predicciones –a pesar de todas las revisiones- no fueran corroboradas, el programa, por un tiempo cuya duración depende de la prudencia del investigador, sería empíricamente regresivo, hasta que se descubra cuál era el programa en cuestión.
4. Trabajar en un programa regresivo no es irracional, como explicó Lakatos, mientras se sea consciente del riesgo (que el programa nunca se vuelva progresivo).
5. Hasta ahora no se ha dado el caso de una regresividad empírica del programa de investigación de la escuela austriaca de economía.
6. En cualquier caso, el sub-núcleo central praxeológico es no-falsable en sí mismo, por razones filosóficas. Empero, esto no niega la necesidad de “revisar” también ese sector, si fuera necesario, mediante una revisión de sus deducciones y/o la verdad filosófica de sus puntos de partida.

REFLEXIÓN FINAL

Son numerosos los epistemólogos de la economía que han rechazado el programa de investigación de la Escuela Austriaca por su “apriorismo extremo”. Mark Blaug, por ejemplo, llega a decir que “las declaraciones de apriorismo radical de Mises son tan intransigentes que hay que leerlas para creerlas”. (Blaug, 1997: 80)

Zanotti ha hecho un esfuerzo enorme por instalar una nueva interpretación de la epistemología de Mises a través de Machlup (1955), que compita con aquella interpretación de Murray Rothbad (1957), y que abre dudas sobre si Mises realmente fue tan extremo. (Zanotti, 1991, 1996, 1997)

Pero este no es lugar para volver sobre esta cuestión. El programa de investigación presentado aquí para la economía política, ya no es Mises. Tampoco se corresponde con los escritos de Santo Tomás, Popper, Lakatos, Hayek, Machlup o Gadamer, más allá de su obvia influencia. Este programa de investigación popperiano y lakatosiano para la economía política corresponde a Zanotti, y debiera ser considerado como tal en la filosofía de la ciencia, en competencia con otros programas de investigación para la economía política elaborados por filósofos y economistas.

BIBLIOGRAFÍA

- Blaug, Mark. *The Methodology of Economics or How Economists Explain*. Cambridge: Cambridge University Press, 1997. Traducido al español bajo el título *La metodología de la Economía*, Alianza, Madrid, 1980.
- Caldwell, B. (1984), *Appraisal and Criticism in Economics, a Book of Readings*, Allen and Unwin, Boston.
- Hayek, F. (1948), *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press.
- _____(1979), *The Counter Revolution of Science*, Indianápolis, Liberty Press.
- Huerta de Soto, J. (1992), *Socialismo, cálculo económico y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid.
- Hutchison, T. (1956), "Professor Machlup on Verification in Economics", en *Southern Economic Journal*, Vol. 22, No. 4, Abril.
- Kirzner, I. (1975), *Competencia y función empresarial*, Unión Editorial, Madrid.
- _____(1976), "Equilibrium versus Market Process". En: *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Institute for Humane Studies, varios autores.
- _____(1989), *Discovery, capitalism and distributive justice*, Basil Blackwell, Oxford.
- Lakatos, I. (1983), *La metodología de los programas de investigación científica*, Alianza, Madrid.
- Machlup, F. (1955), "The Problem of Verification in Economics". *Southern Economic Journal*, Vol. 22, No. 1, Julio, pp. 1-21.
- _____(1956), "Rejoinder to a Reluctant Ultra-Empiricist". *Southern Economic Journal*, Vol. 22, No. 4, Abril.
- Mill, John Stuart (1844), *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy*, London: Longmans, Green, Reader, and Dyer.
- Mises, L. (1978), *The Ultimate Foundation of Economics Science*, Sheed Andrews and McMeel, Inc..
- _____(1981), *Epistemological problems of economics*, New York University Press, New York and London.
- _____(2001) [1966], *La Acción Humana. Tratado de Economía*, Unión Editorial, 6ta edición, Madrid.
- Popper, K. (1973), *La miseria del historicismo*, Alianza Editorial, Madrid.
- _____(1974), *Conocimiento Objetivo*, Tecnos, Madrid.
- _____(1983), *Conjeturas y Refutaciones*, Paidós, Barcelona.
- Ravier, A. (2011), "Reseña, J. Huerta de Soto, Socialismo, cálculo económico y función empresarial", *Cuadernos de Economía*, Vol. 30, No. 54, Universidad Nacional de Colombia.
- Rothbard, M. (1957), "In Defense of 'Extreme Apriorism'", *Southern Economic Journal*, Vol. 23, No. 3, Jan., pp. 314-320.
- Zanotti, G. J. (1990), "Fundamentos filosóficos y epistemológicos de la praxeología", *Libertas* No. 13, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, octubre.
- _____(1991), "Machlup: un puente entre Mises y Lakatos", *Libertas* No. 15, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, octubre.
- _____(1993), *Popper, búsqueda con esperanza*, Ed. De Belgrano, Buenos Aires.

- _____(1996), "Caminos Abiertos I", *Libertas* No. 25, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, octubre.
- _____(1997), "Caminos Abiertos II", *Libertas* No. 26, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, mayo.
- _____(1998), "La epistemología y sus consecuencias filosófico-políticas", *Libertas* No. 29, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, octubre.
- _____(1999), "La ciencia como orden espontáneo", *Libertas* No. 30, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, mayo.
- _____(2002), "La Escuela Austríaca en peligro de implosión hermenéutica", *Libertas* No. 36, Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires, mayo.
- _____(2004), *El método de la economía política*, Ediciones Cooperativas, 1ra edición, Buenos Aires, junio de 2004.
- _____(2009), *La economía de la acción humana*, Unión Editorial, 1ra edición, Madrid.

SECCIÓN TEORÍA CONTABLE

SIMPOSIO LA OBRA DE RICHARD MATTESSICH

BREVE ESTUDIO DE LOS SUPUESTOS BASICOS DE LA CONTABILIDAD DE MATTESSICH

Álvarez Lancellotti, Juan Ignacio (FCE-UBA)

1. SUPUESTOS BÁSICOS DE LA CONTABILIDAD

Richard Mattessich (2002, 28) considera que es inevitable que exista una arbitrariedad en la búsqueda de los fundamentos básicos de la Contabilidad en virtud de los desvíos terminológicos e incertidumbre en general que se presente en esta área.

Justifica esta arbitrariedad con ciertos límites en el caso que se encontraren criterios científicos que le otorguen una estructura natural a los supuestos básicos de la Contabilidad.

Asimila los mismos a los llamados “postulados”, “principios”, “normas”, etc.

Reflexiona que en los últimos años se ha alcanzado un mayor progreso teórico en otras disciplinas vinculadas como la Economía y la Ciencia de la Administración, experimentando una clarificación aplicando rigurosamente la lógica moderna y la matemática, en comparación con la Teoría Contable. Por lo menos en las Ciencias Sociales el aspecto purificador de la Lógica Simbólica fue más significativo respecto de la aplicación de algoritmos

El citado autor parte del principio de dualidad, argumentando “que los sistemas contables económicos tratan todos con aspectos vinculados al ingreso y la riqueza, como punto de partida para desarrollar un conjunto de principios contables que resulten lo suficientemente básicos como para ser aplicados a los sistemas contables en general.” (Mattessich 2002, 28)

En este sentido, se revela una estructura matemático-lógica del principio señalado, cuyos elementos resultan independientes de la forma en que se efectúen las registraciones.

No utiliza el término “supuesto básico” como sinónimo de “axioma” (Mattessich 2002, 29), ya que puede referirse tanto a una noción “primitiva”, como a un axioma propiamente dicho o a una definición condicional.

La mayoría de los supuestos básicos se refiere a nociones empíricas, pero su preocupación no son las hipótesis empíricas individuales para situaciones específicas, sino una metateoría que proporcione diferentes categorías de hipótesis empíricas.

Los supuestos básicos 11 a 18 pueden denominarse supuestos subrogados, que constituyen una fuente para un conjunto de hipótesis empíricas adecuadas a propósitos particulares.

A pesar de que las dieciocho hipótesis individuales no tienen carácter general, los supuestos son tan generales y básicos como los primeros diez supuestos. Razón por la cual se debe considerar a estos dieciocho supuestos básicos como condiciones necesarias y suficientes para la elaboración de un modelo contable.

Plantea que las formulaciones que se hagan deben ser lo más generales y precisas que resulte posible.

2. CONJUNTO DE DIECIOCHO SUPUESTOS.

El conjunto de dieciocho supuestos son los siguientes (Mattessich 2002, 30):

1. Valores monetarios.
2. Intervalos de tiempo.
3. Estructura.
4. Dualidad.
5. Agregación.
6. Objetos económicos.
7. Inequidad de las acreencias monetarias.
8. Agentes económicos.
9. Entidades.
10. Transacciones Económicas.
11. Valuación.
12. Realización.
13. Clasificación.
14. Ingreso de Datos.
15. Duración.
16. Extensividad.
17. Relevancia.
18. Asignación.

En los valores monetarios “existe un conjunto de valores aditivos, expresados en una unidad monetaria” (Mattessich 2002, 30), que se trata de la menor unidad dineraria circulante de un país con autonomía monetaria.

Los intervalos de tiempo pueden ser aditivos elementales, por ejemplo días.

La estructura se refiere a un conjunto estructurado de clases (jerarquía de clases de equivalencia) que expone las categorías significativas de un ente, que se denomina plan de cuentas (Mattessich 2002, 31).

La dualidad implica que “para todas las transacciones contables, resulta verdadero que se atribuya un valor a un concepto tridimensional (tripla ordenada) compuesto por dos cuentas y un momento de tiempo” (Mattessich 2002, 32).

La agregación se refiere a que cada saldo asigna un valor monetario a un par ordenado, el cual está compuesto por la pertinente cuenta y el período que comienza al iniciarse el periodo contable (Mattessich 2002, 33).

El conjunto de objetos económicos existe y sus valores y propiedades físicas están sometidos a cambios (Mattessich 2002, 34). Pueden ser objetos reales como financieros.

La inequidad de las acreencias monetarias se produce cuando se registran las deudas bajo el acuerdo de cancelarlas en moneda de curso legal por su valor nominal, aunque se hubieran o no producido cambios en el nivel de precios sobre esa moneda de curso legal (Mattessich 2002, 35).

Los agentes económicos “establecen objetivos específicos para un sistema contable, que manejan recursos, y que hacen planes y toman decisiones con respecto a acciones económicas” (Mattessich 2002, 35).

El conjunto de entidades establece el marco estructural de las acciones económicas

(Mattessich 2002, 36). Las transacciones económicas son un conjunto de fenómenos empíricos, donde cada una de las mismas a través de hipótesis empíricas, asigna un valor a un par ordenado de transacciones y a un momento en el tiempo (Mattessich 2002, 36).

La valuación implica un conjunto de hipótesis que determinan el valor atribuible a una transacción contable (Mattessich 2002, 40). La realización es un conjunto de hipótesis con efectos mutuamente excluyentes provocados por un cambio en el objeto económico de una entidad (Mattessich 2002, 41).

La clasificación es el conjunto de hipótesis necesarias para establecer un Plan de Cuentas (Mattessich 2002, 42). El ingreso de datos es el “conjunto de hipótesis necesarias para determinar la forma en que se ingresarán los datos y el nivel de agregación con el que se efectuará la registración de las transacciones contables” (Mattessich 2002, 43).

La extensividad especifica las condiciones empíricas bajo las cuales dos o más sistemas contables pueden ser consolidados y extendidos para crear un sistema más abarcador.

La relevancia determina si una transacción económica o hecho vinculado con la misma debe ser reflejado por una transacción contable, y en que momento.

Un conjunto de hipótesis determinan la asignación de los objetos económicos o los flujos de servicios de una entidad a las subentidades y categorías similares (Mattessich 2002, 44).

3. PRINCIPIO DE LA DUALIDAD.

Mattessich (2002, 24) afirma que en numerosas ocasiones se ha confundido o identificado la teneduría de libros con la Contabilidad; y no se ha podido distinguir con precisión entre hacer “un asiento” y la idea de someter ciertos hechos económicos a la noción abstracta y matemática de transacción.

Esta esencia “radica en una propiedad fundamentalmente bidimensional que permite la doble clasificación dentro de un conjunto de clases.” (Mattessich 2002, 24)

No es relevante para este principio que la clasificación dual se aplique plenamente o que se la conciba sólo mentalmente; dado que el factor decisivo es la existencia de un hecho económico dominado por un proceso de salida y entrada.

Agrega el citado autor (2002, 25) que para hablar de un sistema contable es necesario incluir una serie de condiciones vinculadas a la agregación y a la valuación. Afirma que el síndrome de la estructura lógico-matemática compuesta por un conjunto de supuestos hace decidir si se esta presente frente a un sistema contable o no.

La utilización de otro criterio para delimitar a la Contabilidad es insuficiente y puede desaparecer rápidamente dada la importancia que tienen los métodos cuantitativos al ser introducidos en diversas disciplinas.

La mayoría de los profesionales rechazan una definición genérica porque no pueden separar la noción de Contabilidad de las mediciones de rentabilidad y eficiencia en sentido restringido.

Se puede “interpretar al principio de la dualidad como la afirmación de que una transacción o flujo tiene básicamente dos dimensiones: un aspecto y un contra-aspecto.” (Mattessich 2002, 25). La propiedad dual de una transacción generaliza y se extienden aquellas manifestaciones empíricas que se vinculan con el fenómeno del cambio (Mattessich 2002, 26).

En los casos que se adapte explícitamente este modelo al aspecto doble, se estará ante un sistema contable.

Muchas veces por razones de sistematización, claridad y análisis, la utilización de una estructura contable resulta de gran utilidad.

Considera a la Contabilidad como una parte de la Economía Cuantitativa, que se caracteriza por contar con una metodología especial y con un conjunto de supuestos, a los que el autor denomina “el síndrome de la dualidad”.

El principio de dualidad no debe confundirse con el de doble entrada (Mattessich 2002, 27), donde “el primero proporciona la estructura conceptual para realizar una clasificación bidimensional de ciertos hechos económicos, pero no obliga a efectuar asientos individuales ítem por ítem”.

Plantea que la Contabilidad Social como algunos sistemas contables de empresas, demuestran que “es posible aprovechar la ventaja del principio de dualidad aún cuando la doble clasificación se lleve a cabo en la “última fase” solamente” (Mattessich 2002, 27), evitando la a veces imposible tarea de aplicar una técnica que requiere partida y contrapartida para cada transacción individual.

Es irrelevante que los dos aspectos se registren o no para cada hecho individual.

La principal ventaja del principio de dualidad se presenta en la visión panorámica que permite la integración de varios detalles en una exposición unificada.

En el caso que se abandonara la Contabilidad comercial, y se sustituyera por un nuevo sistema de información de la firma, en algún momento este sistema estaría utilizando

el principio de dualidad y, se convertiría en un sistema contable, aunque muy diferente al anterior en muchos aspectos.

Finalmente Mattessich (2002, 28) afirma que el principio de dualidad se mantendría firme a pesar que algún día las clasificaciones e hipótesis de contabilidad actualmente vigentes resulten anticuadas.

4. COMPARACIÓN CON LOS POSTULADOS DE MOONITZ.

El sistema de postulados básicos desarrollado por Moonitz se refiere únicamente a los elementos básicos de la Contabilidad Patrimonial, encontrando uno de los principales problemas de la Teoría General de la Contabilidad (García Casella 2001, 15) en donde se cuestiona si existe una unidad contable absoluta o si hay segmentación, descartando que la Contabilidad sea igual en todos los casos.

Los dieciocho supuestos citados en el punto 2 (Mattessich 2002, 44) pueden constituir un “criterio para aceptar o rechazar un modelo como un sistema contable”, donde los mismos giran sobre el principio de dualidad. Van a resultar indispensables para un correcto funcionamiento sistemas micro y macrocontables existentes.

La mayoría de estos supuestos se refieren a conceptos empíricos; “pero una de las tareas importantes de la teoría contable está dada por la formulación de varios conjuntos alternativos de hipótesis necesarios para propósitos específicos”.

Mattessich (2002, 45) cree que el problema de la formulación de los supuestos básicos no va a solucionarse mientras la Contabilidad quede limitada a los agentes microeconómicos. Explica que el reconocimiento de convenciones y proposiciones empíricas que sirvan únicamente para la presentación de estados contables de una empresa es insuficiente para constituir la base de la Contabilidad.

Hay varios supuestos básicos que no tienen correlato en los postulados de Moonitz (Mattessich 2002, 48).

Aparte de este autor, otros, especialmente Chambers (1961) y Prince (1963) enumeraron postulados contables, algunos de los cuales pueden ser vinculados al conjunto de supuestos básicos de Mattessich, mientras que otros no se corresponden con ninguno de ellos.

De esa manera puede concluirse que el conjunto resulta incompleto, o estos “postulados” de otros autores no pueden ser considerados como bases fundamentales de la Contabilidad.

Mattessich afirma (2002, 49) que “los “otros postulados” no pueden ser vistos como supuestos básicos.” Con relación a Chambers, algunos de los postulados si se corresponden con los supuestos básicos, pero otros constituyen meras definiciones, y el resto no resultaría aplicable para los sistemas contables en general.

Una comprobación significativa es “el postulado de comportamiento de la maximización del beneficio que se encuentra contenido en ambos conjuntos de postulados.” (Mattessich 2002, 49)

Desde un punto de vista general, Mattessich critica la aseveración de que la maximización del ingreso sea esencial para la existencia y adecuado funcionamiento del sistema contable. No pueden depender de la habilidad o intención de maximizar el ingreso su descripción cuantitativa pasada ni la proyección del ingreso futuro.

Le resulta indudable que existe una confusión entre lo que son las hipótesis para situaciones específicas, y lo que significan los supuestos contables básicos de validez general. Esta confusión se incrementa en el impacto que tuvieron los modelos de investigación operativa, cuyo objetivo básico es generalmente la maximización de algún tipo de concepto de ganancia.

5. REFORMULACIÓN DE LOS SUPUESTOS BÁSICOS DE MATTESSICH

Carlos Mallo Rodríguez (1991, 43) analiza la versión alemana de la obra “*Accounting and Analytical Methods*” de Richard Mattessich, editada en Dusseldorf, sobre la problemática de la axiomatización de la Contabilidad, y reformula nuevamente la presentación axiomática de los sistemas contables, ampliando igualmente la explicación de las hipótesis específicas o instrumentales.

En esta última formulación de la axiomática contable enumera como Términos Primitivos:

- Número;
- Valor;
- Unidad monetaria;
- Intervalo de tiempo;
- Objetos económicos;
- Sujetos económicos;
- Conjunto;
- Relaciones.

Como supuestos básicos enumera:

1. Los valores en forma de cantidades monetarias o no monetarias.
2. Un sistema numérico a los fines de ordenar, adicionar y medir intervalos de tiempo.
3. Un conjunto de objetos económicos cuyas características son susceptibles de cambio.
4. Un conjunto de sujetos económicos que poseen, deben o controlan objetos económicos con derecho a expresar sus preferencias sobre ellos.
5. Por lo menos una unidad o entidad económica cuya riqueza y cambios van a ser detallados.
6. Un conjunto de relaciones denominado estructura de la unidad.
7. Una serie de fenómenos denominados transacciones, donde se modifican la estructura y composición de los objetos económicos.

8. Cada transacción reflejada en el sistema de cuentas atribuye un valor a un vector tridimensional, formando por la cuenta que va a ser abonada, la cuenta que va a ser cargada y un intervalo de tiempo.
9. Para cada cuenta es posible luego de un lapso de tiempo realizar una operación denominada saldar; la cual atribuye un valor a una cuenta; y es determinada por adición lineal.
10. Los objetivos específicos o necesidades de información que serán cubiertas por un sistema contable, donde las hipótesis específicas dependen del propósito señalado.
11. Un conjunto de reglas alternativas que determinan los valores que deben incorporarse a una transacción.
12. Un conjunto de reglas alternativas que determinan los valores de reembolso de las obligaciones monetarias.
13. Un conjunto de reglas alternativas que determinan si una transacción modifica los resultados de una entidad; o modifica el neto pero no los resultados de la unidad económica; o no altera el neto de la entidad.
14. Un conjunto de reglas alternativas que determinan el sistema de clasificación de las cuentas.
15. Un conjunto de reglas alternativas que determinan los datos de entrada y el grado de agregación de esos datos.
16. Un conjunto de reglas alternativas que determinan la duración esperada de la unidad económica y la duración de los períodos contables.
17. Un conjunto de reglas alternativas que determinan cuando se produce un suceso económico que ocasiona una transacción contable.
18. Un conjunto de reglas alternativas que determinan la distribución de los valores entre las subentidades.
19. Un conjunto de reglas alternativas que enuncian las condiciones bajo las cuales dos o más entidades deben ser consolidadas en una superentidad.

6. CONCLUSIONES

La obra fundamental de Richard Mattessich constituye un aporte que mejora el contenido semántico del sistema axiomático contable, estableciendo supuestos básicos y un conjunto de hipótesis que pueden servir para el desarrollo de los diversos sistemas contables con objetivos generales y particulares.

Puede observarse la utilización como sinónimos o desvíos terminológicos que hace Mattessich de las palabras supuestos básicos, postulados, principios, normas, etc, dado que todos ellos son conceptos diferentes, con fundamentos y etimología diversa que no deberían ser equiparados.

Mattessich pretende un enfoque economicista de nuestra disciplina en varios aspectos, sin dejar de reconocer el gran aporte de toda su obra, el cual representa indudablemente un antes y un después en la disciplina de la Contabilidad.

No reconoce la existencia de los segmentos contables de la Teoría General de la Contabilidad que no sean sistemas económicos.

Al desarrollar el principio de dualidad se manifiesta este tipo de enfoque, donde la actividad contable parece reducirse únicamente a las “transacciones contables”, limitando el desarrollo de la Teoría General de la Contabilidad.

Toma como punto de partida para todo tipo de análisis y elaboración de sistemas contables al principio de dualidad, el cual siempre prevalecerá.

Al aceptar la existencia de un dominio o universo del discurso contable amplio se pueden observar los diferentes componentes de los distintos tipos de Informes Contables.

La Contabilidad tiene una parte general común a todos sus segmentos y luego segmentos diferenciados.

Mattessich plantea que no deben confundirse hipótesis para situaciones específicas y lo que significan los supuestos contables básicos de validez general, en relación con el problema de que los segmentos contables se desarrollen en forma orgánica para su vinculación entre si en materia de supuestos básicos generales y supuestos básicos particulares.

Mattessich concluye que no resulta posible afirmar que el modelo contable en general es independiente de cualquier tipo de hipótesis de optimización o similares, atento que la referida confusión distorsiona gravemente la esencia de la Contabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

- García Casella, Carlos Luis, 2001, *Curso Universitario de Introducción a la Teoría Contable*. Parte Segunda, Editorial Economizarte.
- Mallo Rodríguez, Carlos, 1991, *Contabilidad Analítica: costes, rendimientos y resultados*. 4^o Edición, Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, España.
- Mattessich, Richard, 2002, *Contabilidad y Métodos Analíticos*. La Ley S.A., traducción de Carlos García Casella y M. del C. Rodríguez de Ramírez.

RELACIÓN CONTABILIDAD – REALIDAD:

PACIOLI Y MATTESSICH

Sandra Aquel - Lucía Cicerchia (UNR – FCEyE)

“A Contabilidade nasceu com a civilização e jamais deixará de existir em decorrência dela; talvez, por isso, seus progressos quase sempre tenham coincidido com aqueles que caracterizaram os da própria evolução do ser humano.”

Antonio Lopes de Sá (1997)

A MANERA DE INTRODUCCIÓN¹

La pregunta sobre si el orden social de exigencias incide en la producción de conocimiento científico en contabilidad, ha sido la que motivó la realización del presente trabajo. Para responderla se fijó como objetivo general analizar la relación realidad–contabilidad, a través de dos referentes, Pacioli y Mattessich. A lo largo de la historia intelectual de occidente la noción de realidad ha sido objeto de las más diversas consideraciones. Una línea de argumentación sostiene que la realidad no puede ser vista como hechos sin significación y que está siempre contextualizada. Ese punto de vista le adjudica al individuo -siendo el científico uno de ellos- su conformación histórica e involucra las condiciones sociales de producción y de reproducción en la práctica científica.

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

Para tal propósito, conviene tener presente la distinción entre contexto de justificación – contexto de descubrimiento realizada por Hans Reichenbach en su obra *Experiencia y Predicción* publicada en el año 1938. Se entiende por contexto de justificación la

¹ Sobre la base de Aquel y Cicerchia (2008)

instancia lógica y racional en la cual se trabaja con métodos y desde la que se imparten normativas que habilitan la construcción de modelos. Este contexto expresa todo lo relativo a la validación o verificación del conocimiento. Filósofos como Hempel, Carnap, Popper y otros exponentes de la Concepción Heredada defienden esta postura. En oposición a ello, se ha calificado al contexto de descubrimiento como instancia empírico – descriptiva propia del campo de conocimiento de las ciencias fácticas tales como la psicología o la sociología. El descubrimiento expresa todo lo relativo a la manera en que los científicos llegan a sus conjeturas. Entre otros, M. Hesse, Toulmin, Shapere, Gutting, Laudan, Curd y Nickles rescatan el descubrimiento.

Si bien el momento de elaboración y publicación de esta distinción conllevó un énfasis epistemológico en todo lo que se refiriera a la justificación, esto cambia en el transcurso de la década de 1950 con la publicación en 1958 de la obra de Hanson *Patrones de descubrimiento*. Se observa a partir de entonces un giro marcado en la reivindicación del descubrimiento como una cuestión epistemológica. En la actualidad las preocupaciones epistemológicas se han ampliado y casi no se duda con respecto a la idea de que la ciencia –como el pensamiento– están siempre contextualizados y, por ende, se considera a la producción y la validación del conocimiento como “unidades entrelazadas” tal como lo expresa Schuster.

Por último cabe una aclaración ante la distinción establecida. El epistemólogo argentino Gregorio Klimovsky hace referencia a un tercer contexto, el de aplicación, integrado por todo lo que tenga que ver con las aplicaciones de la ciencia, con lo tecnológico. Alude al uso social de la ciencia, sea en beneficio o perjuicio para la especie humana.

Si bien este estudio se circunscribe a los primeros contextos aludidos, se pondrá énfasis también en aquella tradición de investigación que asocia la evolución del conocimiento científico con el desarrollo social y humano. En esa línea de pensamiento muchos autores han establecido una periodización para el conocimiento científico hasta llegar al nuevo espíritu científico o instancia de plena racionalidad. De igual modo, es dable destacar que en cada momento histórico distintos exponentes representan el clima de época. En tanto disciplina científica, la contabilidad no escapa a un análisis de esa naturaleza.

PACIOLI – MATTESSICH

De los períodos considerados en la formación histórica de la contabilidad, en particular los explicitados por Melis y retomados por Montesinos Julve (1978): a) Período Empírico, que se extiende desde la Antigüedad hasta la Alta Edad Media (1202), b) Período de Génesis y aparición de la partida doble desde la revitalización del comercio por las Cruzadas hasta la publicación de Pacioli, c) Expansión y consolidación de la partida doble (representado por el desarrollo del contismo) y d) Período científico, desde la primera mitad del siglo XIX; el presente trabajo se posiciona en dos de ellos: primeramente, en el límite (si es posible llamarlo así) entre la génesis y aparición y la expansión y consolidación de la partida doble, y en segundo lugar en el período científico. Se considerará como figura representativa del primer caso a Luca Pacioli y para el segundo a Richard Mattessich.

La obra de Pacioli constituye una recopilación de la práctica de su tiempo y su publicación, al ser el primer tratado impreso, será imprescindible para la difusión del método de la partida doble, exponiendo los principios y estructura matemática del modo que se conocerá ampliamente como “el modo de Venecia”. Se entiende que situarse en este momento permite relacionar contexto social, político y económico, con la necesidad de un método y de su compilación. “El espíritu capitalista está movido por una idea central inexistente en períodos anteriores al 1200: el tránsito del concepto de riqueza al de capital productivo, que debe mantenerse y originar capital adicional, precisando para ello una racionalidad en los planteamientos y un orden en las actividades. La Contabilidad por Partida Doble, en sus orígenes, está ligada definitivamente al nacimiento y puesta en práctica del espíritu capitalista.” (Montesinos Julve, 1978: 85)

Ese espíritu capitalista se verá plasmado en nuevas formas de hacer negocios, el desarrollo del crédito o el nacimiento de sociedades comerciales, serán factores que contribuirán a la necesidad de llevar cuentas claras de los mismos. Y es la contabilidad quien aporta racionalidad a través de su sistema de registraciones, permitiendo obtener al empresario información de los hechos económicos que afectan su patrimonio. “A partir de allí y en el terreno de los hechos “la contabilidad alcanza un protagonismo decisivo en la vida económica, poniéndose de manifiesto su importante papel como instrumento necesario para la puesta en funcionamiento de un proceso ordenado de desarrollo económico.” (Montesinos Julve, 1978: 83)

Ahora bien, no será hasta después de 1840, que surgen distintas escuelas y teorías, que intentarán formular una heurística positiva que permita arribar a la formulación de una teoría general de la contabilidad, propia de un planteamiento científico. A este período se lo conoce como Científico y se extiende desde la mitad del siglo XIX hasta la actualidad. El mismo comprende distintas escuelas: las doctrinas jurídico-personalistas, las doctrinas contistas y neocontistas, el enfoque económico, la teoría matemática y el empeño formalizador y, por último, la introducción de los aspectos conductistas y la concepción comunicacional.

En general no puede decirse que cada doctrina sea completamente independiente de las otras, sino que se vinculan y se nutren, en muchos casos, unas de otras. Excede al presente trabajo un detalle minucioso de las mismas, pero resulta importante tener en claro que al autor seleccionado para este período, se lo encuadra dentro del empeño formalizador. Esta corriente intenta exponer las teorías contables en términos matemáticos usando el lenguaje formal de esa ciencia. La formalización es la puesta en marcha de una simbolización clara y precisa que, por su propia rigurosidad, procura orden en las ideas y colabora en proceso que se realiza para que la contabilidad pueda alcanzar el ansiado estatuto de científicidad.

El seleccionar un autor representativo de este período, se fundamenta en el hecho de poder ubicarlo dentro de la tendencia que intenta formalizar las teorías contables, de alguna manera volviéndose a unir con el primer período, ya que recordemos que Luca Pacioli era un matemático. Los trabajos realizados por Mattessich a partir de “Towards a general and axiomatic foundation of accountancy” publicado en 1957, han representado los mayores avances en los esfuerzos de axiomatización a partir de la

investigación de las características generales de la estructura de los sistemas contables.

Desde una perspectiva similar, Antonio Lopes de Sá (1997), considera que el progreso de las ciencias sociales y de la tecnología, ocurridos a partir de la revolución industrial, son en gran parte responsables del nacimiento del denominado período científico. Período en el cual los profesionales e intelectuales comienzan a preocuparse por búsqueda del verdadero objeto de la ciencia contable.

El mencionado autor considera a Richard Mattessich como el más importante intelectual anglo-sajón de la actualidad. Junto con Yuri Ijiri, Francisco Dáuria, José María Fernandes Pirla, Carl Devine, Moises Garcia Garcia, Giusseppe Galassi, y José María Requena Rodriguez, son para Lopes de Sá quienes concretizaron los mayores esfuerzos teóricos para la construcción de un andamiaje general de conocimientos. (Lopes de Sá, 1997: 60,166)

EL NACIMIENTO DEL MUNDO MODERNO

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

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

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

Con el tiempo la lógica de “la razón y el dinero” diseñará culturas y modelará geografías. La modernidad tuvo como proyecto civilizador un elemento clave, la ciencia y, junto a él, la idea de progreso indefinido. En ese proyecto: la razón liberaría al hombre haciéndolo constructor de una sociedad más humanizada orientada a la igualdad, la libertad, la fraternidad y la propiedad como metas, y el capitalismo se consolidaría como sistema de producción estableciendo el libre juego de la oferta y la demanda, la fábrica como instituto productivo y el mercado como relación social fundamental para el intercambio de bienes y servicios. Sin dinero las transacciones no serán posibles.

Los momentos de génesis y aparición de la partida doble, así como su consolidación y expansión ocurren en el citado período de surgimiento del mundo moderno con la “formalización de la contabilidad” a partir de la obra de Luca Pacioli² *Summa de Arithmetica, geometria, proportioni et proportionalita*, impresa en Venecia en 1494. En este escrito el autor despliega el método conocido como Partida Doble, desarrollado específicamente en el capítulo “Tractatus XI de Computis et Scripturis”. Esta técnica resulta clave para alcanzar uno de los principales objetivos de la época: evitar el caos y la confusión originados por la explosión comercial y por la tormenta de transacciones de la baja Edad Media y Renacimiento.

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

Resulta a la vista que la realidad para Pacioli y la comunidad científica de su época, era accesible, observable y medible. Pacioli era miembro de la corte del duque de Sforza en Milán. “En ella tenía por compañero y consejero a Leonardo Da Vinci, a

² “El sistema de doble entrada de los *massari* (administradores) de la comuna genovesa del año 1340, proporciona evidencias de que el principio de partida doble fue una posesión cultural del Primer Renacimiento y no, como se cree erróneamente, un invento de Fray Luca Bartolomeo Pacioli. Este hecho, sin embargo, no despoja a este monje franciscano, amigo de Leonardo da Vinci, del eminente rol que ocupa en la historia de nuestra disciplina. Fue suyo el mérito de *publicar* (3) por primera vez una exposición sistemática de la teneduría de libros por partida doble. El famoso capítulo sobre “Particulares de computis et scripturis” (de la obra de Pacioli *Summa de arithmetica, geometrica, proportioni et proportionalita*, publicada en Venecia en 1494) continuará siendo la señal de un hecho cultural, que ha sido equiparado con los logros de Colón, Copérnico, Galileo, Descartes y Newton. Notas al pie: (3) En 1458 Benedetto Cotruglio Raugeo *ya había escrito* un libro *Della mercatura et del mercante perfetto* que contenía una introducción de la teneduría de libros por doble entrada. Pero esta tratado permaneció sin ser publicado hasta 1573. Ver PERAGALLO [1938], páginas. 54-55”. (Mattessich, 2002: 102).

quien debía de resultarle fácil estar de acuerdo con un hombre que escribió que la vista es el más noble de los sentidos y que el ojo es el portal de entrada por medio del cual percibe la inteligencia. Fue Leonardo quien proporcionó las ilustraciones geométricas para *Divina Proportione*". (Crosby, 1988: 174 - 175)

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

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

EL ORDEN ACTUAL

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

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

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

Hay un orden nuevo que es producto de la complejidad social y que supone el debilitamiento de las identidades colectivas, el triunfo de la imagen y de las tecnocracias. Las computadoras, conectadas a través de redes mundiales como la Internet, los medios de comunicación interactiva, la realidad virtual y otros avances en

el área de la informática, transformaron radicalmente las nociones del tiempo y del espacio e incluso de la realidad. El análisis, entonces, se complejiza. Trasciende el ámbito de lo económico - tecnológico para avanzar a una dimensión cultural y valorativa respecto a la cual se ubica el discurso.

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

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

La aplicación de este modelo a la contabilidad implica centrarse fundamentalmente en dos capas, la realidad física y la realidad social. Esta última adquiere relevancia ya que (...) “en nuestra disciplina casi todo gira alrededor de la propiedad, la deuda y otros derechos, sus derivados y valoraciones” (Mattessich, 2004: 11). Esta concepción de la realidad como una estructura jerárquica de capas, le permite a Mattessich afirmar la hipótesis de la estructura abandonando la de la uniformidad; como consecuencia de ello, la hipótesis de la imposibilidad del conocimiento es reemplazada por la hipótesis de la aproximación. “Lo último expresa la idea que aunque la suma de la totalidad de la realidad es desconocida, se puede reconocer un gran número de relaciones estructurales inherentes en muchas partes de la realidad, por lo menos de manera indirecta y aproximada” (Mattessich, 2004: 16).

Sobre la base de que sólo es posible una aproximación a la realidad, Mattessich se pregunta si la contabilidad intenta representar o dominar la realidad. Al considerar a la contabilidad una ciencia aplicada contestará que normalmente el énfasis estará puesto al intento de dominar la realidad y que su representación en caso de que le sea

exigida estará orientada deliberadamente hacia un propósito específico; generando este último punto una toma de conciencia al necesario análisis de los medios y fines en la disciplina. “Sólo si se revela el nexo de medios y fines y se establece el objetivo claramente el usuario de datos contables puede considerar esta subjetividad y juzgar si una representación específica es apropiada para su propósito o no” (Mattessich, 2004: 18). Que la representación conceptual sea pragmática no necesariamente implica una completa arbitrariedad; el autor propone una manera de objetivar tal proceso. “Si se puede determinar que método de valoración es el más adecuado para cada propósito, y luego explicar el propósito específico, se puede preservar la neutralidad de la valoración”. (Mattessich, 2004: 20).

ALGUNAS REFLEXIONES

En las afirmaciones que anteceden se exhiben dos posturas sobre la contabilidad procedentes de distintos períodos. No como tradiciones que compiten entre sí, sino más bien que pusieran en evidencia la relación contabilidad - realidad. Esto porque se parte de considerar que cada época deba encontrar sus propias respuestas a la pregunta qué es real y qué no lo es. La respuesta a ese interrogante nos remonta al momento en el cual el interés en el tema se instituyó como tal, es decir cuando el hombre por primera vez reflexionó sobre sí mismo y su lugar en el mundo.³

En su instancia fundacional, la contabilidad constituye su objeto de análisis desde el punto de vista de registrar hechos e intenta describir y predecir la realidad. Si bien actualmente se sigue pensando que la contabilidad, segmenta, modeliza y mide la realidad, se tiene más en claro que sólo es posible una aproximación a la misma. La contabilidad sólo tiene como finalidad registrar hechos cuando la creencia generalizada es que la realidad es estática; que está allí para ser vista y que todos la pueden ver por igual. Se habla hoy de una realidad dinámica, compleja, multidimensional, lo que requiere nuevas teorías contables adaptables a las circunstancias actuales. En parte eso explica la necesidad de que en una época (renacimiento italiano) los esfuerzos se orientaron a lo metodológico y con posterioridad a la segunda posguerra esos esfuerzos se reorientaron a lo epistémico - metodológico.

Pacioli en la modernidad habla de la práctica contable, recopila y expone un método y lo hace rigurosamente. Esto se explica en el hecho de que en ese momento era necesario solución a los problemas que se presentaban y es quizás debido a eso que el lugar de la reflexión científica haya sido “poner orden” sobre la confusión existente en la realidad. La formalización metodológica de Pacioli va de la mano de un cambio epocal. Ese autor es a la contabilidad lo que Lutero a la religión, Descartes a la

³ A partir de entonces se inicia un debate que continúa a través del tiempo y que se apoya o bien en la idea de aceptar la transformación de la realidad como algo dado (Heráclito) o en relegar el orden empírico sino a la nada, al ámbito de la opinión (Parménides). En su complejo corpus, Platón, transforma el concepto socrático en Idea, objeto del verdadero conocimiento; mientras que los fenómenos empíricos quedan relegados al ámbito de la opinión. La objeción planteada por Platón a los fenómenos empíricos encuentra una inmediata réplica en su discípulo Aristóteles para quien, si bien el fenómeno no agota lo real -que muestra una dimensión formal-inteligible- se presenta como una vía válida de acceso al conocimiento científico, y además, en el ámbito del ente empírico, un aspecto necesario para fundar la validez del mismo.

filosofía y Copérnico - Galileo - Newton a las ciencias físico naturales. Con ellos se produce una ruptura en el orden establecido y se inaugura una nueva cosmovisión sobre la base del pensamiento mecanicista y cuya lógica de unificación social se hallará en la ciencia.

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

Resulta interesante efectuar una comparación de los autores según niveles y de acuerdo al propósito que guía su investigación. En la época de Pacioli la realidad es abarcable en toda su dimensión: nivel ontológico; en lo metodológico, el método de la partida doble sirvió para leer la realidad y en cuanto a lo valorativo, la información tiene un destinatario específico que es el propietario. No era necesario explicitar el propósito pues era uno el destinatario de la información y el orden se orientaba a satisfacer sus necesidades; saber qué tenía, cuánto debía, cuánto había ganado. Se ponen en juego los medios para obtener resultados para “uno”.

En la época de Mattessich es más difícil leer la realidad debido a la complejidad. No hay tanto acuerdo sobre qué es lo real. Cada vez nos acercamos más a conceptos intangibles y eso es en parte por el desarrollo tecnológico: nivel ontológico. En lo metodológico, la partida doble es uno de los métodos de resolución de problemas, pero no el único. En parte debido a la evolución propia de toda disciplina que va acumulando conocimiento en pos de su progreso, pero además porque la complejización social es tan grande que muestra una realidad dinámica en la cual lo patrimonial y lo financiero tiene tanto peso como la gestión y a la producción. En relación con lo valorativo, la dimensión actual modifica la categoría de propietario con la que se asocia al burgués renacentista, es un mundo de interdependencia en el cual se incluyen socios, estado, bancos, accionistas. En los escenarios actuales explicitar o no los propósitos de la información contable, o de la representación contable se vuelve determinante dada la multiplicidad de actores involucrados cada uno con un interés particular.

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

conscientes de lo que pasa en la realidad en la que están inmersos y fueron capaces de reflejarlo en sus escritos.

REFERENCIAS

- Aquel, S. y Cicerchia, L. (2008) Relación entre contexto histórico, contabilidad y realidad. Ponencia presentada en las XIV Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas: AGENCIA – FCE
- Carrizo, W, y León, N, “Qué realidad representa la contabilidad?”, en Miroli, A, y Ruggeri, H, (comp.). (2006). *Selección de trabajos de las XII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*, Buenos Aires: UBA-Facultad de Ciencias Económicas.
- Crosby, A.W. (1988). *La medida de la realidad. La cuantificación y la Sociedad Occidental, 1250-1600*, traducción castellana de Jordi Beltrán, Barcelona: Crítica.
- Klimovsky, G., (1995), *Las desventuras del conocimiento científico*, Buenos Aires: A-Z ed.
- Mattessich, R. (2002). *Contabilidad y métodos analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía*, Buenos Aires: La Ley.
- _____(2004). *La representación contable y la realidad*, disponible en: <http://www.mgeu.uma.es/CONFERENCIAS/Reality-Malaga-LV.pdf>. Consulta: 2008, junio 20.
- Montesinos Julve, Vicente. (1978). *Formación histórica, corrientes doctrinales y programas de investigación de la contabilidad*. Revista Técnica Contable. 30.
- Pacioli, Luca, (1995). *“Tractatus XI de Computis et Escripturnis”*, Buenos Aires: Ediciones UADE.
- Sá, Antonio Lopes de. (1997). *História geral e das doutrinas da contabilidade*, São Paulo: Atlas ed.
- Schuster, F. G., “Descubrimiento y justificación en la filosofía de la ciencia”, en Scarano, E. Y Marqués, G. (comp.), (1999), *Epistemología de la economía*, Buenos Aires: A-Z ed.

CONTABILIDAD CIENCIA APLICADA:

¿QUÉ SIGNIFICA PARA MATTESSICH?

Aquistapace, Mónica Inés (UNER/UBA)

INTRODUCCIÓN

La extensa obra de Mattessich, sus objetivos y sus resultados, consta en numerosos artículos y algunos libros publicados. Comprenderlos, es una tarea que él mismo facilita a través de sus propias interpretaciones, y síntesis explicativas de esos escritos contables, o de aquellos que tienen un sustento más filosófico. El propósito en este trabajo es comprender el significado que da Mattessich a la postura epistemológica de la contabilidad como ciencia aplicada, también en ocasiones ha expresado el término disciplina aplicada. Para ello se describen primeramente parte de sus propios esclarecimientos, y luego, se realizan algunas reflexiones inferidas en el proceso.

ESCLARECIMIENTOS DE MATTESSICH SOBRE SUS OBRAS

Mattessich (1973), explica que en su obra anterior *Accounting and Analytical Methods- Measurement and Projection of Income and Wealth in the Micro and the Macro Economy*, (A.A.M.), además de otros objetivos, la intención es incluir comentarios especiales para las premisas auxiliares, las que denomina hipótesis específicas para tipos de modelos individuales que sirven para propósitos concretos. La relación entre los supuestos básicos y las hipótesis específicas se logran mediante la formulación de algunos, no todos, de los dieciocho supuestos básicos que funcionan como integradores. Asimismo, explica que la utilización de los dieciocho supuestos básicos le permite lograr la definición de la disciplina, de forma tal que proporcionan suficientes puntos de apoyo para fundamentar su teoría. En sus palabras, “una teoría general y sistemática de la Contabilidad, una meta-teoría de la cual esta obra no representa más que un esbozo.” (Mattessich, 1973, 449)

Mattessich (1998,119) comenta acerca de su incesante búsqueda de solución al problema de las relaciones medios- fines. Le surge esta cuestión ya en 1964, cuando escribe su libro *Contabilidad y Métodos Analíticos*. Concretamente su cuestionamiento es acerca de qué herramientas de lógica y epistemología existen para tratar el problema de las relaciones medios-fines, el cuál es el problema central no solo de la Contabilidad, sino de todas las ciencias aplicadas.

En el prefacio a la edición en castellano de *Accounting and Analytical Methods - Measurement and Projection of Income and Wealth in the Micro and the Macro Economy*, (A.A.M), Mattessich (2002, XVII), reitera la presentación del problema en las relaciones medios –fines. Asimismo, en dicho prefacio revela que la versión alemana contiene diecinueve supuestos básicos, en lugar de dieciocho. El nuevo supuesto estaba implícito anteriormente, y requiere la especificación del objetivo de información particular o propósito hacia un modelo o sistema. Admite que pensó que era más fácil encontrar un camino científico para encuadrar esas relaciones medios-

finés en hipótesis instrumentales. En épocas recientes, existe un mayor reconocimiento de que la contabilidad es una disciplina normativa aplicada, que sirve en última instancia a objetivos que involucran, obviamente, juicios de valor. Para él, la Teoría de la Contabilidad implica considerarla como una disciplina cuya conceptualización evoluciona constantemente con influencia del entorno cultural y social.

También en el prefacio antes citado, se refiere a los comentarios recibidos en el tratamiento de la valuación, el cual está en el centro de sus conjuntos de axiomas. Lo que no hizo, fue tomar parte de una postura como estrategia deliberada, basado en su experiencia, ya que la contabilidad como ciencia aplicada que sirve para diferentes necesidades no puede optar por un solo criterio. La objetividad requiere de una actitud condicional normativa hacia la valuación y otros aspectos. (Mattessich, 2002, XVI-XVII)

Retomando el artículo de 1998 antes mencionado, ya en el resumen consta que en él se ofrece una descripción acerca de cómo enfrentó los mayores problemas respecto de la contabilidad e incluso de la filosofía. Asume que el trabajo de A.A.M. es la base de la mayoría de sus publicaciones, incluso la del libro filosófico *“Instrumental Reasoning and Systems Methodology – An Epistemology of the Applied and Social Sciences”* publicado en 1978. Con esta obra intentó explorar un análisis de soluciones potenciales al problema de relaciones medios-fines, “buscando una estructura de sistema satisfactoria para lograr una meta específica- un problema que es común a todas las ciencias aplicadas”, (Mattessich 1998,18). Reconoce que no puede resolverse mediante la lógica tradicional, asertórica. Pero además, considera que sus investigaciones demostraron que hasta las modalidades deónticas son insuficientes, debido a limitaciones en el proceso de razonamiento deductivo. Reafirma su conclusión sobre el problema de las relaciones medios-fines, el cual requiere un nuevo enfoque inductivo y empírico. Al tema lo trata posteriormente en su libro *Crítica de la Contabilidad* (1995), del cual expresa claramente que nunca consideró que fuera una solución final, ya que su investigación de un remedio científico al problema medio-fines no ha tenido éxito. Esta obra junto con la *Metodología Condicional Normativa* espera se evalúen no como una solución sino como una mayor claridad al problema epistemológico de las relaciones medios-fines.

Acerca de teorías contables, Mattessich (2003,105) explica las diferencias de metodologías contables que menciona como rivales: Normativa, Positiva y Condicional Normativa. Su concepción parte de considerar a la Contabilidad como ciencia aplicada, lo que implica que en lugar de buscar la relación causa-efecto como en la ciencia pura, se orienta a la relación medios-fines. Relación que indica que las ciencias puras tienen un criterio de validación positivista y las ciencias sociales o normativas, un criterio teleológico. Evalúa como un desafío su nueva propuesta, implica tener presente de qué manera se venía desarrollando la investigación contable, con un exceso de trabajos teóricos que desembocan en un período de auge empírico.

Las siglas CoNAM identifican la Metodología Condicional Normativa, la cual intenta establecer los medios apropiados para un fin determinado, aunque, si así se desea, puede examinar el fin. Mattessich (2003,105-107) considera que la metodología presentada es una herramienta para facilitar una tarea compleja, es decir lograr una síntesis para superar el cisma entre la teoría positiva de la contabilidad (PAT) a la que juzga de radical y empírica y la corriente interpretativa inglesa (CIV). Asimismo esto puede ser un medio y no el único para el logro de tal objetivo.

En Argentina, en 2006 se publica una versión del artículo “La Representación Contable y el Modelo de Capas-Cebolla de la Realidad: Una Comparación con las “Órdenes de Simulacro” de Baudrillard y su Hiperrealidad”. En sus conclusiones se refiere a la

teoría contable en un sentido amplio, como una miscelánea de fragmentos, teorías, principios, etc.; la que ha provocado controversias al querer convertirla algunos académicos en una ciencia positiva y esta confusión podría evitarse si se acepta que es una ciencia aplicada. Mattessich lo explica así:

Las teorías de las ciencias aplicadas siguen máximas pragmáticas (basadas en las relaciones de medios-fines), siendo muy diferentes de las teorías de las ciencias puras (basadas en las relaciones de causa-efecto). Me llevó una década escribir el libro sobre la epistemología de las ciencias aplicadas, a fin de obtener dos importantes conocimientos. El primero, que el análisis científico de la relación medios-fines puede ser sumamente inabordable. Y, segundo, que esta es la razón por la cual los contables han tenido que confiar tanto en principios pragmáticos en vez de en principios científicos. (Mattessich, 2006, p.104)

REFLEXIONES ACERCA DEL PENSAMIENTO DE MATTESSICH

Se puede decir que los aportes a la disciplina contabilidad de Mattessich son muchísimos. Con respecto a su convicción de que la contabilidad es ciencia aplicada, muestra una gran coherencia, búsqueda y preocupación por encontrar una solución científica al problema de los medios-fines. Ya en su libro famoso A.A.M. presenta esta postura epistemológica, y como él mismo explica, aún no encontró la solución. Se observa que hasta 2006, en sus diferentes trabajos con diferentes propósitos, reitera esta postura sobre la contabilidad y su problemática.

Dos artículos posteriores, uno en 2012 y otro en 2016, a primera vista parecieran otro tema. Sin embargo, en ellos se percibe siempre la misma inquietud. El primero, denominado "Contabilidad, Ontología y el futuro", en el que investiga la posibilidad de una ontología general que incluye expresamente a la contabilidad. El segundo de 2016, comparte con Gallasi una publicación "*Speculative Science ("Fairy Tale Science") in Physics, Cosmology, and Economics*", en la que examinan dos libros recientes que tratan, desde perspectivas opuestas, la realidad matemática, la consistencia lógica y el uso de deducción y especulación en forma creciente por ciencias empíricas, además de las ciencias sociales. Reflexionan que esta cuestión es significativa para científicos que estudian economía, y finanzas. No se encontró interpretaciones de ninguno de éstos dos trabajos.

Mattessich (2012)

Busca en este texto una fundamentación ontológica válida para varias ciencias. Claramente expresa su propósito acerca de la necesidad de una ontología general de dominio, que brinde explicaciones, tanto para el campo de las ciencias naturales como para las ciencias aplicadas y sociales. Sin embargo, la posibilidad de unir diferentes ontologías en una ontología de nivel superior, resulta tener una cantidad importante de obstáculos, entre ellos, el síndrome de la torre de Babel. Esto significa que no existe una sola mirada. Ante un objeto, como podría ser el de la Contabilidad, que está en la cima, hay múltiples lenguajes, es decir varios encuadres de un mismo objeto. Por eso también se expresa acerca de un marcado individualismo, no solo en la contabilidad. Lo compara con el "Esperanto" que fue el intento de lograr un lenguaje común para la ciencia, el cual fracasó.

El interés en la ontología tiene dos orígenes para él:

- a) Por un lado aclarar cuestiones filosóficas.

- b) Por el otro, el interés en los sistemas, referido a los sistemas tecnológicos, algo más prometedores.

Da ejemplos de algunos intentos, como Edmund Husserl (que pensó la fenomenología), o el caso de Hartman (quien planteó la ontología social), y además cita una de las primeras ontologías integrales para la inteligencia artificial, la de las computadoras.

Relaciona la ontología de sistemas, referido a sistemas informáticos, con la contabilidad, lo cual es un cambio. Explica el “REA Ontología Empresarial” (REA), proyecto de 1982 de Mc. Carthy, en el cual se ingresan datos de contabilidad tradicional en una base de datos computarizada, la cual para superar limitaciones incorpora semántica específica. También comenta otras ontologías como la “axiomática” de Bunge, etc.

Asimismo, señala dos diferencias entre ontología en el sentido tradicional y ontología en el nuevo sentido, como es el de las ciencias de sistemas. Ésta pone mayor énfasis en clasificación y aspectos semánticos y en segundo lugar le interesa elaborar ontologías de dominio tanto como elaborar una ontología general de nivel superior. Y aquí aparece la contabilidad.

El espectro de aplicaciones debería abarcar todo, por medio de una jerarquía de ontologías de dominio específicos, cubriendo desde la contabilidad y la administración, la física y otras ciencias duras, la biología y la medicina, hasta la inteligencia artificial, así como la Red Semántica, ciencias de sistemas e ingenierías de sistemas, bibliotecnología, y otros campos del conocimiento. (Mattessich, 2012, p.25)

La ontología de más alto nivel a la cual se refiere busca conectar disciplinas científicas entre ellas. El artículo se desenvuelve para presentar una interdependencia entre diferentes áreas científicas hasta llegar a la presentación de la realidad cuántica.

La realidad cuántica, a diferencia de la realidad clásica, se apoya en:

- a) En el principio de incertidumbre, la indeterminación, trabaja con probabilidades.
b) Las partículas están cuantificadas. Se generan fenómenos como entrelazamiento cuántico y la teleportación cuántica. Hay relación entre la sustancia y la información. El desafío es difícil e implica un cambio de visión de la realidad. Se pasaría a una visión cósmica.

Pero los computadores cuánticos podrían llegar a explotar los fenómenos cuánticos con fines prácticos. Finalmente, menciona trabajos de Penrose (1989, 1994, 2004, 2010), de que la propia conciencia humana estuviera basada en fenómenos cuánticos, lo cual ha generado cuestionamientos y debates, pero “si sucediera que hay algo de verdad en ellas” (Mattessich, 2012,36) fantasea que las computadoras cuánticas podrían resolver, en un futuro, como los procesos cerebrales de las personas humanas.

Analizando lo expresado y con relación a la contabilidad, se interpreta que quiere encontrar una sola forma de ver los sistemas contables. Y para lograr eso los relaciona con la tecnología, pero asume que tiene muchos riesgos. La torre de babel significa muchas formas, él busca una sola. Por eso busca en la tecnología, y los sistemas tecnológicos de la física cuántica, el camino para estudiar los sistemas contables y la contabilidad como sistema de información. Entonces, ubica a la contabilidad como un sistema de información que una computadora pueda resolver el problema, que hasta ahora no se ha logrado.

No es un tema menor, y además siempre coherente en su trayectoria, el hecho de que justifica expresamente el realismo científico. Además se percibe que, lo que señala Chua (1986), en distintos párrafos de su artículo es claramente comprendido por Mattessich. Porque Chua insiste que el verdadero trasfondo es una cuestión ontológica en primer lugar, y gobierna las subsecuentes metodologías y supuestos epistemológicos, lo cual induce a la consideración de los diferentes abordajes, el de la corriente principal de investigación contable (Teoría positiva de la Contabilidad PAT) y la corriente interpretativa crítica (CIV).

Mattessich (2012) escapa a la postura crítica. Por eso realiza un cambio del encuadre. Busca encontrar el respaldo epistemológico de la ontología de la Contabilidad en la tecnología cuántica. El medio para lograr el fin. Cambia la metodología, es decir, la ontología de los sistemas contables desde una epistemología tecnológica cuántica. Éste nuevo encuadre permitiría cambiar los medios. El fin siempre es el mismo.

Mattessich y Gallasi, (2016)

Los autores se proponen llamar la atención, luego de examinar dos trabajos con puntos de vista encontrados, de que los científicos sociales no son los únicos culpados por prestar demasiada atención a la construcción de modelos y confirmaciones poco empíricas. Esto sería de gran interés en estudiosos financieros.

Por un lado comentan a Bagott (2013), quien examina y cuestiona el uso creciente de basar las hipótesis desde las ciencias matemáticas y lógicas, que son deductivas. En lo opuesto comentan el libro de Tegmark (2014), que considera matemáticas igual a realidad, y promueve la creciente tendencia de la física moderna y la cosmología de basarse en los supuestos matemáticos y consistencia lógica, en vez de evidencia empírica.

En consecuencia, se dilucida que Mattessich, esta vez acompañado por Galassi, continúa con estudios y reflexiones en temas metodológicos. Y cuando dicen que su objetivo es llamar la atención, está claro que a los primeros que les llamó la atención fue a ellos, porque existe una tendencia de varias disciplinas científicas a lograr la consistencia matemática; entre ellas se incluyen ciencias como la física o la cosmología. Sin embargo, ésta es la metodología que utilizan las ciencias sociales, que trabajan con deducción, especulación, es decir interpretación de la realidad con análisis y deducción; en cambio ciencias como la biología o la química son empíricas. La física y la cosmología también son empíricas, por eso es que el cambio desde donde estar parados para su estudio (en la física, o la cosmología), puede alegrar a los economistas, que son los que tradicionalmente usan métodos deductivos.

En el trabajo analizan algunos aspectos específicos en investigaciones de la física y la cosmología, identificándose con las expresiones de Bagott, quien cuestiona que ciencias empíricas exitosas como la física y la cosmología en épocas recientes tienen el estigma de confiar en consistencia matemática más que en pruebas empíricas. La causa de esta tendencia es el problema de infinito, noción inalcanzable a la mente humana. Cuestionan el hecho que los científicos se transformen en sacerdotes de una nueva metafísica sin ser debatidos, porque pone en dudas la credibilidad de todos los científicos. Referido a la especulativa ciencia debería ser de mayor atención para los filósofos.

Finalmente, la relación con finanzas y economía es el análisis que interesa considerar en este artículo. Reiteran que, demasiada dependencia de matemáticas con pruebas empíricas insuficientes, ha sido el problema tradicional en ciencias blandas como la economía, con consecuencias desastrosas. El ejemplo típico de especulativa ciencia,

ha sido la utilización de la “función de cópula gaussiana”, una de las causas en la crisis en Japón y Rusia 1997- 1998 y la muy grave crisis 2007-2008, la cual califican como amenazante a todo el sistema financiero mundial. La conclusión final demuestra su clara inclinación por métodos empíricos, incluida la Contabilidad. (Mattessich, et. al,20).

CONCLUSIONES

Para Mattessich, la contabilidad es ciencia aplicada porque sigue premisas pragmáticas que tratan la relación medios-fines. El estudio científico de esta relación resulta ser un problema para el cual no se encuentra aún la solución. Transmite este conocimiento, y demuestra una incesante inquietud a lo largo de una investigación vitalicia. Se puede afirmar que no ha descuidado ningún aspecto. Desde la perspectiva ontológica ha realizado estudios de la realidad contable y asimismo de todas las ciencias aplicadas. Ha propuesto modelos, su investigación es incesante y aún continúa. Tal vez, trabajos como el de 2012 sobre Contabilidad, Ontología y el futuro, en el cual busca de una ontología de dominio, o el de 2016 *Speculative Science*, se abren de la perspectiva contable para abstraerse en un nivel más general, en la búsqueda de la perla perdida.

Por último, la recomendación que reitera, pues considera que puede permitir una luz, es más investigaciones empíricas e inductivas.

BIBLIOGRAFÍA

- Chúa, W.F. (1986). Radical Developments in Accounting Thought. *Accounting Review* Vol. LXI. N° 4, 601-632.
- Mattessich R., Gallasi, G. (2016). Speculative Science (“fairy tale science”) in physics, cosmology, and economics. De Cómputis. Revista Española de Historia de la Contabilidad, 13(25), 20-34.
- Mattessich R. (2012). Contabilidad, ontología y el futuro. Contaduría Universidad de Antioquía- (60)15-40. Bajado el 15/08/2015. <http://aprendeonline.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/viewFile/14681/12835>
- _____(2006). La Representación Contable y el Modelo de capas –cebolla de la realidad. Una comparación con las “Ordenes de Simulacro” de Baudrillard y su hiperrealidad. Centro de Investigaciones Epistemológicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Buenos Aires. Bajado el 22/05/2013 http://www.econ.uba.ar/www/servicios/Biblioteca/bibliotecadigital/institutos/ciece/Publicaciones_del_CIECE/documentos%20del%20ciece%20I.pdf
- _____(2004). La Representación Contable y la realidad. Accounting, Organizations and Society. Bajado el 13/05/2013 <http://www.mgeu.uma.es/CONFERENCIAS/Reality-Malaga-LV.pdf>
- _____(2003). Contabilidad: ¿Cisma o Síntesis? El desafío de la Teoría Condicional-Normativa” Partida Doble (144). Bajado el 16/05/2013. <http://pdfs.wke.es/4/7/0/2/pd0000014702.pdf>
- _____(2002): Contabilidad y Métodos Analíticos. Medición del Ingreso y la Riqueza en la Microeconomía y en la Macroeconomía. Buenos Aires. Editorial La Ley.
- _____(1998): Acerca de lo que he intentado hacer en mi labor de investigación, dónde puede que haya acertado y dónde he fracasado. Revista de Contabilidad. (I)- 2, 113-128.

_____(1973): Recientes perfeccionamientos en la presentación axiomática de los sistemas contables. Revista Española de Financiación y Contabilidad, 443-445. Bajado el 06/06/2015 <http://aeca.es/pub/refc/articulos.php?id=0992>

MATTESSICH Y LA INFLACIÓN

Braghini, María Pastora (FCA-UNER)

INTRODUCCION

Richard Mattessich escribió "On the evolution of inflation accounting. With a comparison of seven mayor models", publicado en lengua inglesa en la revista italiana: *Economia Aziendale, Vol.1 3 (1982)*. El trabajo es una breve reseña histórica de las soluciones proporcionadas por la contabilidad como consecuencia de la inflación. Del mismo se desprenden los nombres de diversos autores y variadas obras relativos al tema. En treinta y tres páginas Mattessich (1982) detalla el estado del arte con relación a las soluciones contables al tema inflación/deflación a la fecha de su publicación.

No es intención del presente trabajo transcribir la totalidad de las referencias efectuadas por Mattessich (que son cuantiosas), sino efectuar un acercamiento al texto que pueda llegar a transmitir la riqueza de los antecedentes históricos de las soluciones brindadas a la contabilidad con inflación por el autor.

Para Mattessich, en la época de publicación del trabajo, el problema de la desvalorización de la moneda ya resulta un problema de cierta antigüedad aunque los recaudos que toma la contabilidad para medir esos efectos son relativamente nuevos.

El autor opina que muy contrariamente a lo que se puede suponer, la contraposición de "costos históricos" versus "costos corrientes" se dio en épocas de deflación y con motivo de la determinación de las tarifa en los ferrocarriles norteamericanos. El problema radicaba en que ferrocarriles que operaban desde la guerra civil, seguían operando a finales del siglo XIX. Los precios de sus activos fijos habían decrecido desde aquella época hasta esta última. Por lo tanto, se presentó el problema en la determinación de las tarifas en base a costos altos y la necesidad de cobrar al consumidor una tarifa razonable. En ese contexto se produjo la ya mencionada contraposición de la utilización de "costos históricos" versus "costos corrientes". Las tarifas calculadas en función de los costos corrientes resultaban más razonables que las calculadas a costos históricos (puesto que las primeras eran mayores que las segundas).

Mattessich (1982, 350) continúa relatando que la Corte Suprema de Estados Unidos, sentó posición en 1898: en la misma se inclinó por la utilización, en un caso particular sujeto a su dictamen, de un costo razonable. Si bien este fallo no fue una solución definitiva al tema, sentó una posición. En 1914 cambia el panorama porque los ferrocarriles y organismos que establecían las tarifas optaban por el costo de reposición (que se trataba de un costo corriente) debido al incremento general en el nivel de precios.

Posteriormente, el incremento general de los precios, hizo que se efectuaran una serie de publicaciones al respecto. Aquí reside una gran riqueza del texto de Mattessich (1982) por la reseña bibliográfica. Entre los autores que él menciona figura Fritz Schmidt quien hizo una gran contribución a un nuevo sistema de ideas contables, como consecuencia de la hiperinflación acontecida en Alemania. Sin embargo la historia no le ha dado el crédito que mereciera en opinión de Mattessich.

APORTES DE SCHMIDT Y SWEENEY

Mattessich (1982, 352) considera la teoría de Schmidt, surgida como respuesta a la hiperinflación alemana (1919-1923), fue tan genuina como la de Edwards y Bell (1961), quienes injustamente hacen una referencia a Schmidt en una simple nota al pie.

La teoría de Schmidt de CCA (current cost Accounting) se caracterizaba por:

- La valuación de los ítems del balance a valores corriente.
- La valuación del costo de ventas como un costo corriente a la fecha de la venta.
- La determinación de las depreciaciones como costos ajustados sobre la base de valores corriente de los activos que les dieron origen.
- La exclusión de cualquier ganancia de tenencia del concepto de utilidad operativa.
- La distinción entre ganancia operativa corriente y ganancia por tenencia.
- La inclusión de ganancias de capital realizadas y no realizadas debido a los activos no monetarios.
- El olvido de las ganancias o pérdidas de capital debido a las obligaciones o activos monetarios en el Estado de Ingresos y en la sección del Patrimonio Neto.

Para Mattessich (1982, 358) “el modelo de CCA no es solamente relevante en tiempos de inflación y deflación, sino siempre que ocurra el cambio en los precios específicos; y esos cambios son inevitables, especialmente en una economía dominada por la tecnología y sus perennes innovaciones, y el continuo incremento de la escasez de las fuentes de materiales” (la traducción es nuestra).

A fin de comprender qué significa el modelo de CCA, Choi, Frost y Meek (2002) lo caracterizan por dos particularidades: Los activos son valuados a sus valores corriente por sobre sus costos históricos. “Los ingresos son el monto de recursos que la firma puede distribuir durante un período (sin contar con las consideraciones impositivas) mientras mantiene su capacidad productiva o capital físico” (Choi, Frost et al., 258, la traducción es nuestra).

Mattessich considera que la teoría de Sweeney de GPP (general purchasing power) si bien no fue la primera mención del tema, corresponde al primer norteamericano que elaboró un juego de hipótesis influyente en su obra “Stabilized Accounting” (1964). La técnica GPP se basa en la homogeneización de las partidas que se encuentran expresadas en moneda de diferente poder adquisitivo, transformándolas en partidas de un mismo poder adquisitivo. Ello se realiza mediante la utilización de índices de precios.

En aras de exponer el sentido de GPP, para Choi, Frost et al. (2002, 255) “los montos ajustados por los cambios en el nivel general de precios (purchasing power) se denominan *historical cost-constant currency* o *general purchasing power equivalents*. Montos de moneda que no han sido ajustados son denominados *nominal amounts*. Por ejemplo, durante un período de incremento de precios, un activo de larga vida que se encuentra en la hoja de balance a su costo original de adquisición expresado en moneda nominal. Cuando su costo histórico es deducido de la ganancia neta del período corriente (en la forma de depreciación), los ingresos, que reflejan el poder adquisitivo corriente, son equiparados con costos que reflejan el (más alto) poder adquisitivo de principio del período en que ese activo fue comprado. Por lo tanto, los montos nominales deben ser ajustados por los cambios en el poder adquisitivo general

de la moneda para aparearlos con propiedad con operaciones corrientes” (la traducción es nuestra).

Mattessich (1982) categoriza las propuestas existentes a la fecha de publicación del artículo en siete categorías a los que denominó “modelos”. Esos modelos, son descriptos suscintamente en el texto y no ahondados en profundidad. A nuestro entender, la riqueza del texto radica en una presentación de las soluciones existentes en esa época, es decir, de una recopilación de referencias bibliográficas de todo lo escrito relativo a las soluciones contables a los problemas que origina la inflación en la contabilidad. Tan pormenorizada es su referencia bibliográfica que en la página 366 del texto bajo análisis menciona como antecedentes en otros países al Dictamen 2 de la FACPCE.

COMPARACIÓN DE VARIOS MODELOS (TEORÍAS DE CCA Y GPP)

Mattessich (1982, 370) presenta siete modelos diferentes:

1. Contabilidad tradicional: Este modelo toma los gastos operativos y costos de ventas a valores históricos. Dentro de este esquema se muestra una posible mezcla de ganancias por tenencia reales y/o ficticias realizadas, no haciendo referencia a las no realizadas. Considera que una ganancia o pérdida por tenencia es ficticia debido al cambio en el nivel general de precios. Una ganancia o pérdida es considerada real si el cambio en el precio específico cambia excediendo los cambios en el nivel general de precios.
2. Modelo de Fritz Schmidt (1921): Muestra la necesidad de que la contabilidad llevada de acuerdo a CCA ajuste el costo histórico. Diferenciando ganancias por tenencia “realizadas” (las provenientes de inventarios y depreciaciones de activos fijos ya vendidos) de las “no realizadas”, correspondientes a los activos existentes. La teoría de Schmidt no proporciona un ajuste del nivel general de precios, por lo tanto no se pueden separar las ganancias reales de las ficticias. Las ganancias remanentes realizadas o no realizadas, debido a tenencias no monetarias, -no son tratadas por Schmidt- como ingresos sino como reserva en el Patrimonio Neto.
3. Modelo de Edward y Bell (1961), versión nominal: es un modelo CCA. Este modelo es parecido al modelo de Schmidt, con la diferencia de que de las ganancias realizadas y no realizadas por las tenencias no monetarias forman parte del concepto de ingreso, mientras Schmidt las ubica en el Patrimonio Neto.
4. Modelo de Edward y Bell (1961) versión real: es un modelo CCA combinado con uno GPP. Permite la distinción entre ahorro de costos reales y ficticios. Además considera los resultados por tenencia de partidas monetarias. Para Mattessich (1982) este modelo provee “la noción más inclusiva resultado final entre los diversos modelos aquí presentados. Y la razón de esta amplitud radica en la aceptación de Edwards y Bell de la mantención del capital financiero real (ajustado por nivel general de precios) y la exclusión del mantenimiento del capital físico” (la traducción es nuestra).
5. Modelo de la American Institute of Certified Public Accountants. Accountant Study N°6 (1963): Es un sistema de GPP puro, basado en el ajuste de los costos históricos. La ganancia real producida por los activos monetarios es incluida en el Patrimonio Neto y excluida del Estados de Ingresos bajo la denominación Ganancias (o pérdidas) acumuladas de ítems monetarios netos.
6. Modelo de la Financial Accountants Standards Board, Statement of Financial Accounting Standards N° 33 (1979): Esta es una versión real de CCA considerando ajuste de acuerdo a GPP. Al decir de Mattessich (1982, pág. 373): “A pesar de algunas deficiencias técnicas, consideramos que es la versión más simple, más flexible y más practicable de todos los modelos de

contabilidad con inflación aquí presentados”... Ofrece una clara separación entre ganancias por tenencias reales y ficticias (incluyendo ahorro de costos), fundamentales para el significado de las cifras de ingreso y otras medidas contables.”(la traducción es nuestra)

7. Valor corriente de salida: Al momento de la publicación (1982), este modelo resultaba exclusivamente teórico, no había sido puesto en práctica. Pocos son los académicos que apoyan esta propuesta. Es un modelo de valores corrientes, pero en lugar de utilizar valores de entrada, se utilizan valores de salida, como valores netos de realización, valores de liquidación, etc. Un pionero en este modelo fue Keneth Mc. Neil.

Agrega Mattessich (1982, 368) que a pesar que la contabilidad con inflación y el mantenimiento del capital a mantener son dos caras de la misma moneda, no existe una correlación perfecta entre un modelo determinado y un tipo de capital a mantener.

CONCLUSIONES

En resumen, el primer modelo planteado por Mattessich (1982, 370) no representa una solución al tema de la contabilidad con inflación. Cada uno del resto de los modelos descritos en forma sintética (6) constituye las soluciones propuestas al tema inflacionario planteadas por Mattessich en la década del 80. Podríamos agruparlos de la siguiente manera:

- a) Contabilidad valuada al costo corriente de entrada. Modelo basado en CCA como el de Schmidt (1921) y el de Edward y Bell-versión nominal (1961).
- b) Contabilidad valuada al costo corriente de salida. Modelo teórico. Keneth Mc. Neill (1982).
- c) Contabilidad ajustada por índice de precios generales. Modelo Edward y Bell – versión real (1961), Modelo del AAA (1963).
- d) Contabilidad que incorpora los conceptos vertidos en a) y c). O sea una mixtura de ambas. Modelo del FASB (1979).

Este breve trabajo de Mattessich (33 páginas), a pesar de ser breve resulta un material de excelente riqueza de datos bibliográficos y de síntesis de posturas al momento de su redacción. Da un panorama completo del estado del arte respecto a la contabilidad con inflación a esa época (1982), incluyendo dentro de sus reseñas una correspondiente a nuestro país: el Dictamen 2 de la FACPCE.

Por otra parte, en prefacio a la edición en castellano de Mattessich (2002, XVI), el autor manifiesta lo siguiente: “... La cuestión de la valuación contable adquirió relevancia particular durante los '70 y principios de los '80 cuando la presión inflacionaria se hizo sentir en muchos países. Un grupo (por ejemplo Ijiri) continuó promoviendo una base de “costo histórico”, otro grupo (Por ejemplo Edward y Bell) propulsaron la base del costo corriente (es decir, de reposición o de entrada), un tercer grupo (Chambers, Sterling y Thomas) defendieron agresivamente la base del “valor de salida” (es decir, el valor corriente de mercado), un cuarto grupo impulsó el ajuste por el nivel general de precios, mientras que un quinto grupo sostuvo que sólo los “valores presentes” (dividendos o resultados futuros descontados) podrían proporcionar una imagen correcta”.

BIBLIOGRAFIA

- CHOI, Federick D.S., FROST, Carol Ann y MEEK, Gary K. (2002) *International accounting*. Prentice Hall. Fourth Edition.
- MATTESSICH, Richard (1982). *On the evolution of inflation accounting – With a comparison of seven models*. *Economia Aziendale*. 1 (3): 349-381.
- _____(2002). *Contabilidad y métodos analíticos. Medición y proyección del ingreso y la riqueza en la microeconomía y en la macroeconomía*. Editorial La Ley.

REFINANDO LA COMPREHENSION DE CONTABILIDAD Y METODOS ANALITICOS DE R. MATTESSICH

García, Nohora (Universidad Nacional de Colombia)

Este documento se basa en algunos argumentos desarrollados en García (2017), en particular las ideas elaboradas sobre *Contabilidad y Métodos Analíticos*, libro publicado por Richard Mattessich en 1964. La intención de este documento es profundizar en tales argumentos con el fin de ampliar la comprensión de la obra. Teniendo en cuenta este objetivo, en primer lugar, se identifican las temáticas con las cuales se ha relacionado esta obra y se hace una reflexión sobre las mismas. En la segunda parte se desarrolla una comprensión más amplia de esta obra, siguiendo una metodología que combina tanto el contexto del autor en aquel periodo así como algunos aspectos biográficos.

PRIMERA PARTE: SOBRE CMA y LAS POSIBLES LIMITACIONES EN SU COMPREHENSIÓN

Esta parte busca identificar inicialmente cómo fue recibida la obra por la comunidad académica. Luego se comenta cómo la literatura contable así como aquellos trabajos de pensamiento contable hicieron referencia a CMA. Finalmente, se identifican los argumentos centrales con sus posibles

Las Reseñas

En tres perspectivas pueden organizarse las reseñas sobre CMA, publicadas en el periodo comprendido entre 1965 y 1967. En primer lugar, están las evaluaciones que le dan la bienvenida al trabajo y elogian el enfoque analítico seguido (Porter 1965, Ijiri 1966, Weinwurm 1966, Fruit 1967). En particular, Fruit (1967) consideró a CMA como una verdadera pieza original de conocimiento con respecto a las cuestiones contables. Por su parte, Ijiri (1966, 292) resaltó la importancia de seguir la tendencia inaugurada en la economía y la ciencia administrativa de utilizar los métodos analíticos. Su argumento se centró en la idea de que, al seguir esta perspectiva, ello podría permitir a los contadores ser más analíticos cuando se tratara de diseñar sistemas y procedimientos contables.

En segundo lugar, está aquel tipo de revisión que, destacando el esfuerzo del autor, también precisó las limitaciones del libro (Bird 1966, Churchill 1966, Cooper 1966). En particular, Cooper (1966) apoyó el uso de diferentes herramientas matemáticas y computaciones y su valor pedagógico. Sin embargo, también señaló las limitaciones de la axiomatización contable, la existencia de errores técnicos triviales, la interpretación equivocada y causal de otros trabajos y la omisión de referencias importantes (Cooper 1966, 204).

En tercer lugar, están las reseñas más críticas, como aquella que requirió la necesidad de una revisión completa de la axiomatización (Misset, 1967). Quizás la revisión más contundente fue aquella elaborada por el profesor australiano Chambers (1966). A pesar sus críticas enfáticas, este autor reconoció que tal vez el mérito de la obra de Mattessich (1964) estaba en los temas abiertos a la discusión (Chambers 1966, 168). Mientras Ijiri (1966, 292) destacó el capítulo 2 de CMA como el más importante, por la

perspectiva panorámica que ofreció el autor sobre la contabilidad moderna; Chambers criticó la noción de contabilidad desarrollada en tal capítulo por ser demasiado amplia, en tanto que los propósitos de la contabilidad recibieron una mínima atención. Chambers argumentó que una teoría general para todos los sistemas de contabilidad presenta dificultades, ya que estos sistemas pueden ser formalmente similares, pero sustancialmente diferentes (Chambers 1966, 105). En cuanto a los supuestos básicos, señaló la falta de definiciones contables necesarias. Se hizo notar que, en el proceso de abstracción, Mattessich asumió que tanto la unidad de cuenta como los precios permanecen constantes. En el debate sobre la valoración, Chambers (1966, 110-113) centró su crítica en dos puntos: a) la relación imprecisa entre valor (asignación de una orden de preferencia) y valoración (mecanismo para asignar números que representan ordenamientos de preferencia) y b) la mezcla de mediciones fácticas con pronósticos de naturaleza predictiva. Además, se puso de manifiesto el rechazo enfático de Mattessich a las cuestiones legales que han dado forma a la contabilidad: “La ley, sin embargo, no es culpable de la insuficiencia de la contabilidad tradicional” (Chambers 1966, 114). Por último, Chambers criticó la falta de rigor de Mattessich al afirmar que lógicamente las reglas anticipan a las hipótesis (1966, 116).

Mattessich (1967) respondió que él había propuesto los conceptos contables necesarios para describir todos los sistemas de contabilidad. Además, afirmó que había introducido los roles de los sistemas de contabilidad a través de hipótesis subrogadas. En cuanto a la valoración, Mattessich encontró difícil creer que la noción de “valoración como orden de preferencia” no fuese aceptada.

En breve, así como se descató la novedad de la metodología y de las herramientas introducidas para potenciar la teoría y práctica de la contabilidad, también se indicó las limitaciones de la axiomatización planteada. De la misma manera, aunque para algunos, la pretensión de una teoría general de los sistemas contables resultó una cuestión interesante; para otros, tal cuestión era plenamente discutible.

¿Cómo fue referida CMA en la literatura contable?

CMA ha sido incluida en la discusión relacionada con la identificación de un conjunto de postulados y/o principios contables. Autores como Yu (1976, 276), Hendriksen (1982, 56) y Kam (1990, p. 46), sostuvieron que en la dinámica asociada con la búsqueda de un esquema teórico que diera un soporte lógico a la obtención de principios contables, diferentes investigaciones se han realizado. Algunas fueron trabajos institucionales promovidos por el AICPA (American Institute of Certified Public Accountants). Otras fueron investigaciones hechas por académicos de la contabilidad (p. e., Mattessich 1964, Chambers 1966, Goldberg 1965). Most (1982, 135) precisó que la propuesta de Mattessich (1964) era una de las más formales (axiomática), pero que a la vez esta se distanciaba de la idea de buscar un conjunto mínimo de supuestos que caracterizarán a la contabilidad.

CMA también ha sido referida respecto a los 18 supuestos que caracterizan los sistemas contables (Mattessich 1964, 19); en unos casos para hacer mención de la definición propuesta por Mattessich y en otros casos para criticar alguna definición. Goldberg (2001, p. 231) criticó la noción de dualidad propuesta por Mattessich. Para Mattessich la dualidad significa que “... una transacción o flujo tiene básicamente dos dimensiones: un aspecto y un contra-aspecto” (1964, 27). De manera que, siguiendo a Mattessich, la dualidad, no solo es un logro matemático y empírico, sino también metodológico. De hecho, puede entenderse como un lenguaje estructurado para representar las actividades empresariales (García, 2017). Para Goldberg, “... la dualidad no es una propiedad de la ocurrencia, sino de nuestra interpretación de ella. De hecho, no parece haber ninguna razón para que las ocurrencias no puedan tener

más de dos aspectos” (2001, 232). Hendriksen señaló la particularidad de la noción de continuidad propuesta por Mattessich en tanto que establece una serie de hipótesis relacionadas con la vida esperada de la entidad sin comprometerse con un periodo específico de duración de la entidad (Hendriksen 1982, 65). Por su parte, Most (1982, 424) mostró que la noción de realización presentada por Mattessich (1964, 43) era un concepto amplio, toda vez que no solo era un criterio para el reconocimiento de los ingresos, sino también de los gastos.

Quizás uno de los temas en los CMA fue pionero fue en la introducción de la denominada en aquel periodo *teoría moderna de la medición*. Hendriksen (1982, 75) preciso que antes de medir, se requiere especificar el atributo a ser medido. Indicó que tradicionalmente se ha entendido por medición “... la asignación de numerales a objetos o eventos relacionados con una empresa de tal manera que estos sean adecuados para la agregación” (p. 75). Hendriksen mencionó que una concentración en la medición cuantitativa se encuentra en las obras de M. Moonitz, R. Chambers y R. Mattessich. Por su parte, Kam (1990, 496-507) introdujo, en el capítulo 16 que trató sobre la perspectiva científica y la contabilidad, tres secciones relacionadas con la medición contable: a. teoría de la medición, b. clases de medición, y c. la confiabilidad y exactitud de una medición. Este autor citó a Mattessich (1964, 71) respecto a la aplicación de la escala de intervalos en la contabilidad administrativa (Kam 1990, 500). Aunque no mencionó a Mattessich, Gaffikin (2008, 38) refinó esta discusión en términos tanto de la conceptualización de la contabilidad como un proceso de medición-comunicación, así como del rol de la medición y sus características (datos fidedignos, confiables y exactos) para llevar a cabo las pruebas de hipótesis, como ocurre en la investigación que relaciona la información contable con el mercado de capitales.

¿Qué han dicho los estudios sobre pensamiento contable de CMA?

En esta sección se comentará como CMA ha sido considerada en aquellos trabajos relacionados con el pensamiento contable.

Mouck (1989, 95) encontró irónico que la década de los sesentas en que la disciplina de contabilidad demostró una gran reverencia por el método científico fue una época de gran incertidumbre en la investigación científica, dominada por el debate sobre la epistemología científica convencional. También se indicó que los teóricos de la contabilidad, incluyendo a Mattessich (1964), no solo adoptaron la teoría de Fisher, sino que, además, revivieron la idea de que la teoría contable debería sustentarse en la teoría económica (Mouck 1995, 61).

El trabajo más detallado en este campo lo realizó McWatters (1994) quien estudio la obra de Mattessich. La autora organizó la contribución de Mattessich a la contabilidad del siglo XX en tres áreas: la investigación fundamental, cuestiones asociadas con la representación y teoría condicional-normativa (García, 2017). McWatters concluyó que, aunque otros teóricos de la contabilidad no han aceptado el trabajo teórico de Mattessich, sus ideas de asimilar y aplicar los desarrollos de otras disciplinas merecen ser resaltadas. Destacó la convicción de Mattessich por aclarar las bases filosóficas de la contabilidad. McWatters sostuvo que el objetivo de Mattessich era construir una teoría general de la contabilidad mediante la cual estableció las bases del enfoque normativo-condicional. Tal conclusión es posible de obtener, toda vez que Mattessich planteó en esta obra una distinción entre supuestos básicos e hipótesis orientadas hacia un propósito (McWatters 1994, 33). McWatters también se sostuvo que esta obra no se puede decir que es un trabajo clásico. Esta afirmación se fundamenta en que no se hizo una distinción clara distinción entre axiomas y definiciones, existen debilidades en la formulación axiomática, y únicamente se ampliaron las novedades de las

primeras publicaciones del autor (McWatters 1994, 24).

Reflexión

En primer lugar, ha sido característico de las investigaciones sobre pensamiento contable su poco auge, lo cual se ha evidenciado que se debe a cuestiones relacionadas con el dominio que ha ejercido teoría la teoría positiva de la contabilidad en la formación de doctores y las publicaciones. Ello ha impedido que se desarrollen explicaciones amplias y que este campo no se reconozca y se fomente en los círculos de la corriente principal de la academia contable.

En segundo lugar, respecto a la literatura contable que reaccionó contra la literatura a priori (p. e., Nelson 1973), así como de aquella que compila y examina la literatura contable primigenia, parecen asumir que, dado que el método de los denominados autores aprioristas es similar, entonces los problemas estudiados son los mismos. Entonces, la riqueza de los planteamientos de cada uno de los autores puede diluirse, ocurriendo una situación similar con las posibles variaciones metodológicas de cada autor; diferencias que aparentemente fueron descartadas sin mayor clarificación¹.

A diferencia de estas investigaciones, aquí nos interesa entender cómo llegó Mattessich a orientarse por cuestiones contables y por qué terminó construyendo una teoría general de los sistemas contables siguiendo principalmente una perspectiva analítica.

SEGUNDA PARTE: UNA PROPUESTA PARA COMPREHENDER CMA

Al hacer una revisión sobre la metodología adecuada para realizar una comprensión *objetiva* de una obra académica, se encontró que este asunto está lejos de ser resuelto y más aún en el ámbito de las ciencias sociales (García 2017). De manera que se ha preferido inicialmente considerar elementos de contexto y texto para comprender CMA.

Guerra Fría e Investigación en la Década de los 50s en Estados Unidos

Luego de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos siguió profundizando la política del *New Deal Liberalism* hasta que se presentó la crisis del petróleo en 1973. Durante este periodo se evidenció un compromiso con los valores liberales, avances en aspectos relacionados con la raza y un crecimiento económico espectacular que sostuvo el sistema político estadounidense. Fue precisamente después de la Segunda Guerra Mundial que Estados Unidos apareció en el dominio geopolítico mostrando una gran supremacía que se sustentó en la tenencia de una gran riqueza material, la representatividad que ganó su producción industrial respecto al resto del mundo, el dominio militar y el control en ambos océanos (Chomsky, 1997, p. 171). No tardó en surgir el clima de tensión que se denominaría la guerra fría y que induciría estrategias diferentes para dominar al oponente. Una gran apuesta que se hizo fue la de la promoción de la investigación no solo por parte del Gobierno estadounidense, sino también por parte de diferentes organizaciones privadas. Entre otras razones, tal promoción de la investigación se justificó con base en la necesidad de asegurar la seguridad y riqueza nacional, así como lograr la socialización de la producción intelectual (Lewontin, 1997).

¹ Una excepción en esta situación es McWatters (1995).

Gracias a este impulso financiero de la investigación, se logró divulgar el lenguaje matemático de tal manera que éste terminó convirtiéndose en una herramienta metodológica de algunas ciencias sociales. Además de ello, se desarrollaron y perfeccionaron infraestructuras analíticas y estadísticas para comprender el comportamiento social (Johnsen 1961). Entre tales infraestructuras se encuentran: la programación lineal, la programación dinámica, las ecuaciones en diferencia, la teoría moderna de la decisión y la teoría de juegos, las cadenas de Márkov, entre otros. Hay que tener en cuenta que algunas de estas surgieron y se afinaron desde la investigación de operaciones hecha por Inglaterra durante la Primera Guerra Mundial y cuyos avances cuales fueron transferidos a Estados Unidos durante la Segunda Guerra Mundial. En el campo de la economía, Mirowski (2006, 354) reconoció que no había una ortodoxia en economía antes de la Segunda Guerra Mundial, sino que el incubador fue la investigación de operaciones, contexto bajo el cual se formaron figuras como Samuelson, Friedman, Arrow, Nash, entre otros. Así las cosas, las herramientas que ellos y otros investigadores crearon y refinaron fueron llevadas al nivel organizacional creando la ciencia administrativa y gradualmente, estos académicos y sus avances terminaron influenciado a académicos de la contabilidad como R. Mattessich.

Aspectos Biográficos de Mattessich

Mattessich (2006) mencionó que desde temprana edad tuvo una asociación con los libros de contabilidad de su abuelo materno. Aun cuando escogió un pregrado en ingeniería mecánica, sus trabajos lo fueron relacionando con la contabilidad financiera y administrativa. En el ámbito académico ocurrió algo similar. Mientras su maestría le permitió profundizar en aspectos de contabilidad de costos, su tesis de doctorado lo llevo a comprender la economía alemana utilizando información de cuentas nacionales. Por cuestiones laborales, Mattessich deja Suiza y se establece en Canadá. Pretendiendo encontrar un trabajo de tiempo completo como profesor en economía, una circunstancia cambiaría su vida: El presidente de la Universidad Mount Allison, le comentó que el cargo para economía para el cual él había aplicado ya había sido ocupado. Sin embargo le propuso dirigir el recién creado Departamento de Comercio, cargo que Mattessich aceptó (Mattessich 2006, 17-18).

Así las cosas, es allí donde Mattessich elabora su primer artículo de contabilidad titulado “La Constelación de la Contaduría y la Economía”. Viniendo de la economía y empezando a enseñar en contabilidad, parece lógico intentar desentrañar las conexiones entre estos dos campos académicos. Mattessich planteó que ambas disciplinas están asociadas con la administración de recursos y con el cálculo del ingreso y el volumen de producción (Mattessich 1956, 551).

Su segundo artículo se va a facilitar gracias a su participación en un seminario de matemáticas realizado en verano de 1955 en el Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Michigan, para el cual recibió apoyo de la Fundación Ford (Mattessich 2006, 21). El artículo se tituló “Hacia una Fundamentación Axiomática de la Contaduría” (1957) y estuvo dedicado a la búsqueda de un denominador común para todos los sistemas contables utilizando un lenguaje axiomático y matricial. En este artículo, Mattessich sentó las bases de su investigación en términos de la pretensión de generalizar axiomáticamente los sistemas contables. Sin embargo, donde quizás quedo mejor retratada su orientación metodológica es en el artículo: “Investigación de Operaciones y Contabilidad: Competidores o Socios” publicado en 1962. Allí manifestó:

[L]as matemáticas se pueden comparar con el chasis y el cuerpo, la economía del comportamiento con el motor, y la contabilidad con los frenos. Esta analogía muy débil puede transmitir la importante función de un

elemento que puede prevenir un accidente fatal en la práctica real (Mattessich 1962, 13).

CONCLUSIÓN

Aun cuando Mattessich se había formado para ejercer profesionalmente como un investigador en economía, la fuerza de cierta circunstancia lo condujo hacia la docencia e investigación en contabilidad. Teniendo en cuenta el contexto en el que se encontraba inmerso en Norteamérica desde mediados de los años cincuenta, no resulta nada extraño que la investigación inicial de Mattessich hubiese tenido la pretensión de generalizar las bases de los sistemas contables recurriendo a los desarrollos matemáticos, de investigación de operaciones y computacionales disponibles *institucionalmente* en el aquel periodo para un investigador en contabilidad.

REFERENCIAS

- Bird, P. A. (1966). "Reseña del libro *Accounting and analytical methods*, de R. Mattessich". *Economica, New Series*, 33(129), 109-111.
- Chambers, R. J. (1966). "Accounting and analytical methods: A review article". *Journal of Accounting Research*, 4(1), 101-118.
- Chomsky, N. (1997). "The cold war and the university". En A. Schiffrin (Ed.), *The Cold War and the university; toward and intellectual history of the postwar years* (pp. 171-194). Nueva York: The New Press.
- Churchill, N. (1966). "Review of the book *Accounting and analytical methods*, by R. Mattessich". *The Journal of Business*, 39(4), 537-540.
- Cooper, W. W. (1966). "Reseña de los libros *Accounting and Analytical Methods; Simulation of the Firm through a Budget Computer Program*, de R. Mattessich". *The Accounting Review*, 41(1), 201-205.
- Fruit, R. (1967). "Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich". *Revue économique*, 18(1), 152-153.
- García, N. (2017). *Understanding Mattessich and Ijiri: A study of accounting thought*. Bingley: Emerald.
- Gaffikin, M. J. R. (2008). *Accounting theory: Research, regulation and accounting practice*. Frenchs Forest: Pearson Education.
- Goldberg, L. (2001). *A journey into accounting thought*. Londres: Routledge.
- Ijiri, Y. (1966). "Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich". *The Journal of the American Statistical Association*, 61(313), 292-293.
- Johnsen, E. (1961). "Mathematical elements in social sciences". *Acta Sociologica*, 5(3), 157-173.
- Kam, V. (1990). *Accounting theory*. Nueva York: John Wiley and Sons. 2da. Ed.
- Lewontin, R. C. (1997). "The Cold War and the transformations of the academy". In A. Schiffrin (Ed.), *The Cold War and the university; toward and intellectual history of the postwar years* (pp. 35-72). Nueva York: The New Press.
- Hendriksen, E. S. (1982). *Accounting Theory*. Homewood: Richard D. Irwin. 4ta Ed.
- Mattessich, R. (1956). "The constellation of accountancy and economics". *The Accounting Review*, 31(4), 561-564.
- Mattessich, R. (1957). "Towards a general and axiomatic foundation of accountancy: With an introduction to the matrix formulation of accounting systems". *Accounting Research*, 8(4), 328-355.
- Mattessich, R. (1962). "Operations research and accounting: Competitors or partners?" *The Quarterly Review of Economics and Business*, 2(3), 7-14.
- Mattessich, R. (1964). *Accounting and analytical methods: Measurement and projection of income and wealth in the micro- and macro-economy*. Homewood: Richard D. Irwin.

- Mattessich, R. (1967). "Accounting and analytical methods: A comment on Chambers Review". *Journal of Accounting Research*, 5(1), 119-123.
- Mattessich, R. (2006). "Foundational research in accounting: Professional memoirs and beyond". *De Computis*, (5), 1-168.
- McWatters, C. (1994). "A profile of Richard Mattessich" (b. 1922). En J. Edwards (Ed.), *Twentieth century accounting thinkers* (pp. 19-40). Londres: Routledge.
- Mirowski, P. (2006). "Twelve theses concerning the history of postwar neoclassical price theory". *History of political economy*, 38(Suppl. 1), 343-379. doi:10.1215/00182702-2005-02
- Misset, H. A. J. F. (1967). "Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich; *Income Determination Theory*, de N. M. Bedford". *De Economist*, 115 (1), 100-103.
- Most, K.S. (1982). *Accounting theory*. Columbus: Grid Publishing. 2da. Ed.
- Mouck, T. (1989). "The irony of "the golden age" of accounting methodology". *The Accounting Historians Journal*, 16(2), 85-106.
- Mouck, T. (1995). "Irving Fisher and the mechanistic character of twentieth century accounting thought". *The Accounting Historians Journal*, 22(2), 43-83.
- Nelson, C. L. (1973). "A priori research in accounting". En N. Dopuch & L. Revsine (Eds.), *Accounting research 1960-1970: A critical evaluation* (pp. 3-19). Urbana: Center for International Education and Research in Accounting.
- Porter, W. T. (1965). "Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich". *Journal of Accountancy*, Septiembre, 91-93.
- Weinwurm, E. H. (1966). "Reseña del libro *Accounting and Analytical Methods*, de R. Mattessich". *Econometrica*, 34(2), 526-527.
- Yu, S. C. (1976). *The Structure of Accounting Theory*. Gainesville: University of Florida Press.

REFLEXIONES PARA LA CONTABILIDAD A PARTIR DE LOS SUPUESTOS BÁSICOS DE MATTESSICH

García Casella, Carlos Luis (FCE UBA)

Cañibano (1975, págs. 52-56) analizó la evolución de Mattessich desde 1957 a 1970 en materia de supuestos básicos. Intentaremos analizar el desdoblamiento propuesto según Cañibano y reiterado por Mallo Rodríguez (1986, págs. 43-45). Coincidimos con Cañibano (1975 pág. 56) cuando expone: “Sus “supuestos básicos” (de Mattessich) repetidamente calificados en su “Accounting and Analytical Methods” como “el síndrome de la dualidad”, constituyen el soporte básico sobre el que descansa toda su obra...”.

Este síndrome podría considerarse “conjunto de los síntomas de una enfermedad” (Ramón García – Pelayo 1995 pág. 946) que describiríamos como:

- a) Énfasis en una Contabilidad destinada a registrar solamente “Transacciones”.
- b) Consideración la esencia de la transacción como algo que tiene la propiedad fundamental bidimensional.
- c) Hablar solo de hechos económicos para confirmar el síndrome del principio de la dualidad: Noción abstracta versus registración concreta” (Mattessich 2002, págs. 24-28).

Mattessich reconoce que se dedicará, en este volumen, y en todo el tema de los supuestos básicos a los sistemas contables económicos, lo que lo aleja de una Teoría General de la Contabilidad.

Supuesto básico 1:

Existe un supuesto numérico para expresar o medir preferencias (valores) en forma de cantidades monetarias o no monetarias.

Aunque nos animamos a aceptar el concepto de preferencia, nos preocupa la palabra valores que parece medir con unidades monetarias aunque se diga cantidades no monetarias. Si salimos del síndrome de dualidad podemos aceptar el supuesto.

Supuesto básico 2:

Existe un sistema numérico para ordenar, adicionar y medir intervalos de tiempo.

Nos parece adecuado para los actuales y los posibles segmentos de la Contabilidad.

Supuesto básico 3:

Existe un conjunto de objetos económicos (activos y pasivos) cuyas características (valor, cantidad, Número, etc.) son susceptibles de cambio.

La idea es buena pero es objetable:

- a) Ya que se limita a objetos económicos, excluyendo los no-económicos.

- b) Menciona activos y pasivos que son conceptos propios de una rama de la Contabilidad, la que intenta tratar el patrimonio como una diferencia entre lo llamado Activo y lo llamado Pasivo, ambos conceptos economicistas.
- c) De acuerdo en que sean pasibles de cambios.
- d) La materia que trata la Contabilidad no se compone solamente de objetos, incluye también hechos y personas a las que contabiliza.

Supuesto básico 4:

Existe un conjunto de sujetos económicos (personas físicas, jurídicas y grupos) que poseen, deben o controlan objetos económicos y tienen derecho a expresar sus preferencias acerca de ellos.

Padece de defectos:

- a) Reduce la Contabilidad al trato con objetos económicos; los no económicos (sociales, ambientales, gerenciales) quedan fuera de la disciplina.
- b) Los sujetos de la actividad contable pueden ser personas físicas, jurídicas y grupos de las mismas.
- c) No se limitan a controlar exclusivamente objetos económicos; se relacionan con los objetos, hechos y personas y expresan, no solo como derecho, sus preferencias acerca de ellos.

Supuesto Básico 5:

Existe al menos una unidad o entidad económica (compuesta por sujetos y objetos económicos) cuya riqueza y cambios en la misma van a ser descritos.

Objetamos lo siguiente:

- a) No puede reducirse las unidades o entidades sujeto de la Contabilidad a las económicas, es totalmente restringido para integrar la Teoría General de la Contabilidad.
- b) No puede reducirse a:
 - I. Sujetos económicos (¿Existen?)
 - II. Objetos económicos (¿Existen?)

Deberían ser:

- I. Sujetos humanos en general.
- II. Objetos de la naturaleza y artificiales en general.
- c) La riqueza es un concepto de la Teoría Económica; extenderlo a toda la actividad humana es una exageración que no puede ocupar parte de la Teoría General de la Contabilidad.
- d) Los cambios que computa la contabilidad no se reduce a los cambios de riqueza.

Supuesto Básico 6:

“Existe un conjunto de relaciones denominado “estructura de la unidad” (esta estructura es representada por un sistema jerarquizado de clases llamadas cuentas).”

Coincidimos: sería fundamental para distinguir lo contable de lo no-contable. La unidad contable da el nombre a la disciplina que trabaja diseñando sistemas contables particulares con cuentas que abarcaría, luego, diversos métodos de registro no solamente el de partida doble.

Supuesto Básico 7:

“Existe una serie de fenómenos (reflejados en forma de operaciones) llamados transacciones las cuales cambian la estructura y la composición de los objetos económicos”.

Opinamos:

- a) Los fenómenos llamados “transacciones” no son el objeto exclusivo de la actividad contable, al respecto indicamos (García Casella y Rodríguez de Ramírez, 1991, pág. 203) “El desafío que se plantea en el presente es pasar de sistemas de información de procesamiento de transacciones a sistemas de información más complejos que presenten datos útiles a los altos niveles de la administración.”
- b) Actualmente es más representativo de la realidad no tomar solo transacciones u operaciones para informar.
- c) No puede ser supuesto básico de la Contabilidad los cambios ocurridos solamente en los llamados objetos económicos si existen como clasificación lógica conceptual.
- d) Propusimos reemplazarlo por (García Casella, 2000 pág. 26) “Existe una serie de fenómenos que cambian la estructura y composición de los objetos”.
- e) Los fenómenos no son solamente operaciones o transacciones: hay que abrir el horizonte.

Supuesto Básico 8:

“Cada transacción, que va a ser reflejada en el sistema de cuentas (transacción contable) atribuye un valor a un vector tridimensional, formado por la cuenta que va a ser abonada a_i (valor negativo), la cuenta que va a ser cargada y un intervalo de tiempo.”

Nos parece:

- a) No puede ser supuesto básico de la disciplina la manera de registrar transacciones por un método exclusivo de registración llamado Partida Doble. Esto lo elige cada contador y cada ente en el caso particular de decidir al componente del Sistema Contable denominado “Método de Registración”.
- b) Esto no abarca registraciones contables, de hechos no transaccionales.

Supuesto Básico 9:

“Para cada cuenta es posible en cualquier momento (por ejemplo después del transcurso de un periodo de tiempo realizar una operación llamada saldar. Esta operación atribuye un valor a la cuenta que es determinado por adición lineal de todos los valores positivos y negativos registrados desde el comienzo al final del periodo.”

Nos parece que esto está lejos de ser un supuesto básico para la Teoría General de la Contabilidad. Utiliza lenguaje matemático para tratar temas que se resuelven fácilmente con sentido común.

Para nosotros los supuestos básicos:

- a) Deben ser generales
- b) No entrar en detalles de la aplicación de un método de registración contable
- c) No abusar de la matemática

Supuesto Básico 10:

“Existen unos objetivos específicos o necesidades de información dadas, las cuales deben ser cubiertas por un concreto sistema contable. La elección de reglas contables

(hipótesis específicas) (ver puntos 11 al 19) depende del propósito o necesidad señalada”.

Nos parece muy importante:

- a) Lo elogia Cañibano (1975 págs. 55/56): “La proposición 10, por ejemplo, requiere la explicitación del propósito específico perseguido por un sistema contable.”
- b) Los supuestos anteriores eran generales los que se enumeran desde el 11 al 19 muestran el reconocimiento de:
 - I. Reglas contables alternativas
 - II. Hipótesis específicas para cada caso.
 - III. Reconoce propósitos o necesidades diferentes
- c) Para nosotros, los supuestos siguientes pueden actuar en los segmentos de la Contabilidad y en cada uno de los componentes del dominio o universo del discurso contable.

Supuesto Básico 11:

“Existe un conjunto de reglas alternativas (hipótesis específicas) que determinan que valores deben ser adscriptos a una transacción.”

Opinamos:

- a) Nos parece adecuado decidir reglas diversas, para Medir (no Valuar) en Contabilidad General diferentes de la Contabilidad Financiera, por ejemplo.
- b) Hay un defecto de referirse a transacciones exclusivamente.
- c) Hablar de valores en vez de mediciones, hace caer en economicismo posible.

Supuesto Básico 12:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan los valores de reembolso de las obligaciones monetarias.”

Nos parece que no es general:

- a) Puede haber operaciones no monetarias.
- b) Puede haber obligaciones ni monetarias ni no monetarias.
- c) Puede no haber reembolsos en los informes y registros que utiliza la Contabilidad.
- d) Parece un enfoque parcial.

Supuesto Básico 13:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan si un transacción:

- I. Modifica los resultados (y, consecuentemente, el neto) de una entidad, o
- II. Modifica el neto, pero no los resultados de la unidad económica, o
- III. No altera el neto (y, por lo tanto tampoco los resultados) de la entidad A.

Consideramos que esto no puede ser un supuesto básico de la Teoría General Contable pues:

- a) Se refiere a meros resultados (de transacciones).
- b) Se refiere a unidad económica.
- c) Trata del (patrimonio) neto.
- d) Es parte del método de registración de los sistemas contables particulares.

Supuesto Básico 14:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan el sistema de clasificación de las cuentas.”

Estamos de acuerdo.

Supuesto Básico 15:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan los datos de entrada y el grado de agregación de estos datos.”

Nos parece adecuado.

Supuesto Básico 16:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan la duración esperada de la unidad económica y la duración de los periodos contables”.

Proponemos suprimir “económica” por motivos indicados supra.

Supuesto Básico 17:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan si y cuando un suceso económico provoca una transacción contable (por ejemplo, la operación T).”

Nos parece inadecuado pues no podemos reducir los fenómenos a contabilizar.

- I. Ni a los solos sucesos económicos
- II. Ni a solamente lo que provoca transacción
- III. No operaciones particulares (ej. T)

Mattessich lo debería generalizar.

Supuesto Básico 18:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que determinan la distribución de los valores entre las sub-entidades.”

Nos parece bien pero preferimos MEDIR a VALUAR.

Supuesto Básico 19:

“Existe un conjunto de reglas alternativas que expresan las condiciones bajo las cuales dos o más entidades deben ser consolidadas.”

Estamos de acuerdo.

BIBLIOGRAFIA

- CANNING, John B (1929-1978). *The Economics of Accountancy*. Arno Press New York 1978. Copyright 1929 de The Ronald Press Company, 367 páginas.
- CAÑIBANO, Leandro (1975) *Teoría Actual de la Contabilidad – Técnicas analíticas y problemas metodológicos*. Ediciones ICE Marques del Duero 8 Madrid España ISBN 84-7083-086-5 279 páginas.

- GARCIA CASELLA, Carlos Luis (2000) *Curso Universitario de Introducción a la Teoría Contable – Parte Primera* Editorial Economizarte Bs As. ISBN 987-9372-21-1 92 pág.
- GARCIA CASELLA, Carlos Luis y RODRIGUEZ DE RAMIREZ, Maria del Carmen (1991) “Un sistema de información contable integrado para aplicar a las PyMES” en revista Alta Generación, Año 1 Tomo I N° 3 diciembre.
- GARCIA – PELAYO, Ramón (1995) *Pequeño Larousse Ilustrado*. Edito Larousse Bs As Argentina ISBN 950-538-500-5 1663 páginas.
- MALLO RODRIGUEZ, Carlos (1991). *Contabilidad Analítica: costos, rendimientos y resultados*. 4º edición Instituto de Contabilidad y Auditoria de Cuentas Madrid, España.
- _____(1964). *Accounting and Analytical Methods*. Editó Richard D. Irwin Inc Homewood. Illinois USA.
- _____(2002). *Contabilidad y Métodos Analíticos*. Traducción de García Casella y Rodríguez de Ramirez; edito La Ley SA Bs As ISBN 950-527-731-8 486 páginas.
- TWEEDIE, David (1993). “The accountant: a tradesman or a professional.” Prefacio al libro *Philosophical Perspectives on Accounting - Essays in honour of Edward Stamp*. Editado por M.J. Mumford y K.V Peasnell publicado por Routledge Londres. Reino Unido 92-18454 CIP 324 páginas.

FILOSOFÍA DE LA CIENCIA APLICADA A LA CONTABILIDAD:

EL ITINERARIO DE MATTESSICH

García Fronti, Inés (UBA)

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se enmarca en el *Primer Simposio Internacional de Teoría Contable: La obra de Richard Mattessich*, organizado en el marco de las XXIII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Creemos que este tipo de eventos son muy necesarios, ya que la formación del investigador en contabilidad requiere de un punto de partida, de un marco teórico que contenga aspectos de la historia de la contabilidad, la epistemología de la contabilidad y otras cuestiones relacionadas que brinden un adecuado sustento teórico.

Para 2017 se ha seleccionado la obra de Richard Mattessich ya que la misma abarca todos los aspectos que intenta abordar este simposio de teoría contable: Mattessich se destaca por sus aportes en la axiomatización de la contabilidad, la teoría de la hoja de cálculo, la epistemología de la contabilidad y la historia de la contabilidad. Mattessich es un autor internacional de doctrina contable con más de 60 años de trayectoria en producción vinculada a la contabilidad.

Richard Victor Alvarus Mattessich nació en Trieste, Italia, en 1922. Su padre trabajaba en la marina mercante italiana. Tiene doble nacionalidad canadiense – austríaca. A la hora de elegir profesión entre sus vocaciones por la pintura, la química y la ingeniería mecánica seleccionó esta última, luego se graduó en economía y realizó posgrados en economía y administración de los negocios. Posteriormente se vincula con diversas asociaciones profesionales de contadores.

LA OBRA DE MATTESSICH

Si analizamos los títulos más representativos de la obra de Mattessich, encontramos el siguiente itinerario (Los siguientes son los siete títulos más citados según el Google Académico a octubre de 2017, los títulos de los mismos están traducidos al español):

- *Hacia una base general y axiomática de la contabilidad: Con una introducción a la formulación matricial de los sistemas contables* (Accounting Research, 1957). Mattessich publica en esta destacada revista habiendo recientemente incorporado el idioma inglés (es su segundo artículo escrito en dicho idioma). Mattessich habla de “intentos” de axiomatización que tuvieron un impacto indirecto en el Marco Conceptual del FASB.

Cronológicamente a continuación, Mattessich fue pionero en 1964 en introducir la hoja de cálculo electrónica en un libro sobre simulación presupuestaria computadorizada.

- *Contabilidad y métodos analíticos: Medición y proyección del ingreso en la microeconomía y en la macroeconomía* (1977). Se trata de la más citada de sus obras. La traducción al español –también muy citada- fue realizada por Carlos García Casella y María del Carmen Rodríguez de Ramirez.
- *Razonamiento instrumental y metodología de sistemas: una epistemología de las ciencias sociales y aplicadas* (1978).

- *Crítica de la contabilidad: Examen de los fundamentos y la estructura normativa de una disciplina aplicada* (1995).
- *Metodología de la contabilidad condicional-normativa: Incorporación de juicios de valor y relaciones entre medios y fines de una ciencia aplicada* (Accounting, Organizations and Society, 1995). Se trata de una publicación en una de las revistas emblemáticas de la corriente crítica en contabilidad. Mattessich se autodefine como CRITICO MODERADO por coincidir en general la corriente crítica con su interés por las cuestiones filosóficas.
- *La representación contable y el modelo de capas-cebolla de la realidad: Una comparación con las "órdenes del Simulacro" de Baudrillard y su hiperrealidad* (Accounting, Organizations and Society, 2003).
- *Doscientos años de investigación contable* (2007). Publicación de historia de la contabilidad.

A partir de un análisis inicial conjunto de los textos, se intenta trazar un itinerario reflexivo del camino efectuado por Mattessich; en el mismo el autor vincula a la contabilidad con la economía, la ubica como una disciplina social aplicada, efectúa un abordaje con una aproximación crítica, realiza análisis desde diferentes perspectivas y enfatiza la visión de la contabilidad desde las necesidades prácticas.

EL ITINERARIO DE MATTESSICH

El inicio de Mattessich en la filosofía de la ciencia es previo a su aproximación a la contabilidad, el mismo se conecta con los siguientes autores:

Desde muy joven, en torno a los 16 años, nuestro querido profesor, comenzó a interesarse por la vida académica y cultural de la Viena de aquella época, donde sobresalían personalidades como Freud, Klimt, Schönberg o Mahler. Así comienza su acercamiento a las ideas de Popper y de los neopositivistas (Carnap, Gödel y Neurath) o de la denominada escuela económica de Viena (Menger, Von Mises, Hayek, Schumpeter). Influenciado por este entorno intelectual, comenzó a pensar que su futuro debería estar enfocado a la búsqueda y ampliación del conocimiento de alguna ciencia concreta. (Díaz, 2006, p.208)

Así Mattessich en sus inicios académicos recibe la influencia y motivación de la escuela de Popper, de los neopositivistas y de la escuela económica de Viena para aplicar en el futuro estos conocimientos a una disciplina concreta: La contabilidad (Díaz, 2006). Mattessich (1995) en su visión postkuhniana de la filosofía de la ciencia establece un recorrido que toma como punto de partida el dcaimiento del positivismo o falsacionismo popperiano; transita a Kuhn entre otros continuadores de Popper y plantea un recorrido desde el falsacionismo de Popper hacia los paradigmas de Kuhn y los programas de investigación de Lakatos.

Mattessich (1978, p.XV y p.XVII) menciona en el prefacio que sigue las ideas del estructuralismo, pero que al mismo tiempo sigue de Kuhn sus ideas sobre la distinción entre la ciencia normal y las revoluciones científicas y su enfoque paradigmático. Mattessich (1995) sintetiza la visión kuhniana de la ciencia a partir de las etapas que ocurren en las revoluciones científicas, pero enfatiza que Kuhn no incorpora el elemento subjetivo de dichas revoluciones: es decir, la noción del agente social colectivo que produce el conocimiento científico; en el caso de la contabilidad podría hablarse de una comunidad contable constituida por académicos y contadores prácticos. Hay una aclaración fundamental para hacer según Mattessich (1995) a la

hora de aplicar el concepto de comunidad científica de Kuhn a la contabilidad: Los contadores no son en su tarea usual científicos normales.

En relación a Lakatos –discípulo de Popper que sofisticó la versión del falsacionismo popperiana- Mattessich (1995, 2014) menciona que el mismo reemplaza los paradigmas de Kuhn con sus programas de investigación. La modificación más compleja sugerida por Lakatos es la distinción en un programa de investigación entre la historia interna y externa (influencia); Mattessich recomienda para críticas pertinentes de Lakatos leer a Landau.

Mattessich (2014) destaca que las discusiones deben siempre ser relacionadas con un marco filosófico y para ello comienza con el falsacionismo de Popper, continúa con los paradigmas de Kuhn y los programas de investigación y el postmodernismo de Lakatos; entre otras ideas.

Adicionalmente, Mattessich (1978, 2003, 2014) efectúa un abordaje de diversas problemáticas con el prisma de varios autores y corrientes de la filosofía de la ciencia para reflexionar sobre sus ideas aplicadas a la contabilidad y a otras disciplinas, destaca que las discusiones deben ser relacionadas con un marco filosófico como el marcado en su primer abordaje.

Mattessich (2014) toma la idea del trascendentalismo de Bhaskar. Mattessich (2014) asimismo toma el realismo crítico de Bhaskar para compararlo con la visión dual de Schopenhauer en la que aparece el mundo como voluntad, por un lado, y como representación, por el otro. Mattessich (2014) también compara el realismo crítico de Bhaskar con el realismo hipotético del Lorenz.

Mattessich (2014) destaca la aparente indiferencia mutua existente entre Bunge y Bhaskar, que le llama la atención especialmente por utilizar ambos el concepto ontológico de emergencia; asimismo Mattessich remarca que en su opinión Bunge efectúa una exposición más lúcida que la que efectúa Bhaskar.

Mattessich (2014) menciona que en los últimos años la literatura sobre contabilidad crítica ha continuado: Macintosh ha intentado aplicar el hiperrealismo de Baudrillard a la contabilidad en tanto que Mattessich (2003) ha refutado el mencionado planteo en ciertos aspectos; Mattessich (2014) enfatiza que dichas cuestiones están vinculadas con los desarrollos de los marcos conceptuales por parte de los organismos de la profesión contable en países tales como Gran Bretaña y EE.UU.

Según Mattessich (2003, 2014), los "órdenes de simulacro" de Baudrillard y su noción de hiperrealidad son el intento de un autor postmoderno para tratar -o posiblemente para refutar- los problemas de representación y ontología. Mattessich destaca que Baudrillard no efectúa aplicaciones para la contabilidad pero comenta que Macintosh sí ha efectuado aplicaciones a la contabilidad.

Mattessich (2003) concluye cuatro aspectos a partir del enfoque de Baudrillard aplicado a la contabilidad: 1) Que no es apropiado para la investigación contable o cualquier otro análisis científico, 2) Que las nociones de ingreso y capital aún hoy tienen referentes en la realidad, 3) Que para la valoración contable se requiere de una representación orientada hacia el objetivo y 4) que el modelo "clean surplus" nos hace abrigar alguna esperanza para el futuro avance de la contabilidad. Mattessich (2003) destaca que mientras Macintosh y él disienten en relación a los dos primeros aspectos, las dos últimas cuestiones parecerían ser los principales puntos de acuerdo entre ellos.

Mattessich (2014) analiza la diferencia establecida por Searle (2005, en Mattessich 2014) entre subjetividad ontológica (hechos dependientes del observador) y objetividad ontológica (hechos que no dependen del observador) y se pregunta: ¿Quién es el observador que se toma para analizar dicha dependencia? Asimismo Mattessich (2014) considera que la diferencia establecida por Searle entre subjetividad ontológica y objetividad ontológica adolece de parcialidad antropocéntrica.

En relación a Bunge, Mattessich (2014) destaca que utiliza el concepto de niveles de realidad, que es diferente al uso de los mismos que efectúa Searle. Entre las ideas

que enfatiza Mattessich (2014) de Bunge encontramos su crítica al constructivismo social de la corriente crítico interpretativa, una de las corrientes postmodernas; crítica relacionada con la no posibilidad de investigar sobre objetos que existan en forma aislada, ya que considera que esto es un tipo de subjetividad colectiva.

Mattessich (2014) “confiesa” que la intención general de su libro editado en 2014 era escribir una Filosofía General de la Contabilidad; incluyendo no solamente su epistemología y su ontología sino su lógica, su ética y aún aspectos vinculados con la estética, aunque el libro finalmente quedó acotado a cuestiones ontológicas.

ALGUNAS REFLEXIONES DE MATTESSICH A MODO DE CIERRE

Mattessich (2006) efectúa las siguientes reflexiones que describen los cambios de la profesión contable desde los años '50.

Los académicos de la contabilidad no están satisfechos con simplemente la enseñanza de la teneduría de libros sino que necesitan mayores estímulos intelectuales. Esta es una de las razones por las que los académicos de contabilidad de los años '50 apenas pueden ser comparados con los de hoy. Las fuerzas centrífugas activas en nuestra disciplina son inmensas. Desde la contabilidad analítica y empírica, a la “contabilidad del petróleo”, a la “contabilidad social y medioambiental”, a la “contabilidad feminista”, etcétera, la lista de especializaciones crece cada año y también lo hace el número de revistas académicas de contabilidad.

“Mientras que en 1950 había dos o tres revistas académicas en lengua inglesa, hoy hay cientos, a las cuales han de añadirse innumerables revistas “profesionales” de contabilidad en inglés (y en muchas otras lenguas). La “producción investigativa” está creciendo potencialmente cada año. Pero no todo es simple crecimiento, con bastante frecuencia hay una sustancia intelectual detrás de ello. Se recibió un impulso en los cincuenta cuando otras disciplinas como las matemáticas, la economía financiera, la investigación de operaciones y la ciencia de la administración, ejercieron un enorme impacto en la teoría de la contabilidad.

Como reflexión final efectuamos una cita de Mattessich (2014, Prólogo) en la que expresa la intención de su libro publicado en 2014 Realidad y Contabilidad. Exploraciones ontológicas en las ciencias económicas y sociales:

La intención general de ese libro era escribir una Filosofía General de la Contabilidad; incluyendo no solamente su epistemología y su ontología sino su lógica, su ética y aún aspectos vinculados con la estética, aunque el libro finalmente quedó acotado a cuestiones ontológicas. Sólo puedo esperar que en el futuro los estudiosos más jóvenes interesados en los aspectos filosóficos de la contabilidad y la economía puedan asumir el reto y continuar con la tarea aquí iniciada y posiblemente completar un programa tan elevado.

REFERENCIAS

- Carrasco Díaz, D. (2006). “Richard Mattessich: vida y obra”. De Computis-Revista Española de Historia de la Contabilidad, 3(5), 207-212.
Google Académico. <https://scholar.google.com.ar>
Mattessich, R. (1964). *Accounting and Analytical Methods - Measurement and Projection of Income and Wealth in the Micro- and Macro-Economy*. Homewood, Illinois: R.D. Irwin, Inc., 552 pp.

- _____(1978). *Instrumental Reasoning and Systems Methodology-An Epistemology of the Applied and Social Sciences*, Springer, Netherlands.
- Mattessich, R. (1995). *Critique of Accounting-Examination of the Foundations and Normative Structure of an Applied Discipline*, Quorum Book.
- _____(2003). "Accounting Representation and the Onion Model of Reality: a Comparison with Baudrillard's Orders of Simulacra and his Hyperreality"; *Accounting, Organization and Society*, 28(5), 443-470.
- _____(2006) Discurso de Doctor Honoris Causa. Universidad de Málaga. https://www.uma.es/media/files/disc_mattesich_honoris.pdf
- _____(2014). *Reality and Accounting. Ontological Explorations in the Economics and Social Sciences*, Routledge, USA & Canadá.

RECONSTRUCCIÓN DE LA CONTABILIDAD POR PARTIDA DOBLE EFECTUADA POR BALZER & MATTESSICH BAJO LA CONCEPCIÓN ESTRUCTURALISTA DE LAS TEORÍAS CIENTÍFICAS: ANÁLISIS Y CRÍTICAS

Pungitore, José Luis (CEFHC, UNQ)

LOS TRABAJOS (1991, 2000)

Wolfgang Balzer y Richard Mattessich (en adelante B&M) escribieron “An Axiomatic Basis of Accounting: A Structuralist Reconstruction” (1991), donde realizan una axiomatización teórico-conjuntista para la contabilidad por partida doble (CPD) y un modelo general para la contabilidad. Mencionan que éste fue el primer trabajo realizado por un filósofo de la ciencia y un teórico contable, y con seguridad una de las fuentes que nutrieron su posterior “Formalizing the Basis of Accounting” (2000).

Sigue una síntesis de estos trabajos, y su análisis crítico, clarificando los aportes de la reconstrucción estructuralista de la CPD que realizan y pregonan. Los aspectos relevantes de este tipo de reconstrucción es que:

- permite una representación más rigurosa y formal que los intentos tradicionales de axiomatización de la contabilidad;
- logra describir a CPD con toda su riqueza conceptual; y
- queda evidenciada la complejidad lógica de la contabilidad, muchas veces minimizada por propios y extraños.

ASPECTOS BÁSICOS DE CPD

Una transacción económica consiste en un intercambio de bienes entre dos entidades.

$\langle t, o, o' \rangle$ es una transacción económica realizada entre las entidades *ent* y *ent'*, y:

- *t*, tiempo;
- *o* y *o'*, objetos económicos intercambiados entre *ent* y *ent'*.

La registración de una *transacción económica* determina una *transacción contable*; ella se realiza contablemente a través de dos partidas (deudora y acreedora), utilizando respectivas *cuentas contables*. Se requiere que una entrada o partida adquiera la siguiente forma preliminar $\langle t, a, i, s, v \rangle$, donde:

- *t*, tiempo;
- *a*, cuenta contable, refleja el tipo de bien intercambiado;
- *i*, índice de numeración secuencial de las transacciones;
- *s*, signo (+ y – indican débito o crédito);
- *v*, valor al que se realiza la transacción.

Luego será necesario que aparezca el concepto de *contrapartida*, en la que habrá diferente *signo* y *cuenta*, aunque igual *tiempo*; así. “el registro de una transacción económica en dos cuentas está dado por la realización de una *entrada* en cada una de estas cuentas” (B&M, 2000, p. 106).

Entonces, una transacción contable $\langle t, a, a', i, i', s, s', v \rangle$ consiste en las siguientes *dos entradas o partidas*:

- $\langle t, a, i, +, v \rangle$, deudora;
- $\langle t, a', i', -, v \rangle$, acreedora.

Términos básicos

- Conjunto O de *objetos económicos* (susceptibles de ser transados).
- Conjunto A de *etiquetas de cuentas*.
- Conjunto E de entidades (personas físicas y jurídicas).
- Conjunto T de *fechas*.
- Relación binaria $<$, que representa una relación de precedencia en el tiempo.
- Conjunto P de *períodos contables*.
- Conjunto *trans* de *transacciones económicas*.
- Conjunto *entries* de *partidas o entradas*.
- Función ψ denominada de representación, mapea transacciones económicas en sus correspondientes pares de partidas (deudora y acreedora). Formalmente: $\psi: trans \rightarrow entries \times entries$.

PRINCIPALES ELEMENTOS DE LA CONCEPCIÓN ESTRUCTURALISTA

El *elemento teórico* es la noción estructuralista mínima de teoría, y está constituido por dos partes:

- o La *formal (núcleo)*: presenta los recursos conceptuales a diferentes niveles, y las constricciones que bajo la teoría demarcan el ámbito de estudio.
- o La *aplicativa*: denominada *dominio de aplicaciones pretendidas* (propuestas o intencionales).

Formalmente: $T = \langle K, I \rangle$

- Núcleo K : expresa la parte formal de la teoría, las leyes; dado que, por lo general, bajo distintas concepciones semánticas las leyes no se expresan lingüísticamente sino en forma modelística, K contiene una serie de componentes:¹ $K = \langle M_p, M, M_{pp}, GC, GL \rangle$, y:
 - o M_p es la clase de los modelos potenciales;
 - o M es la clase de los modelos actuales;
 - o M_{pp} es la clase de los modelos (potenciales) parciales;
 - o GC es la condición de ligadura global;
 - o GL es el vínculo interteórico global.

A medida que vayamos avanzando en el análisis de los trabajos de B&M precisaremos estos conceptos.

LA CLASE DE LOS MODELOS POTENCIALES DE CPD ($M_p(CPD)$)

Los M_p son estructuras que satisfacen los denominados axiomas impropios, meras tipificaciones o caracterizaciones de los modelos; por sí solos definen modelos, pero sólo sus características lógico-matemáticas “sin importar qué pase después de sustantivo o específico a sus constituyentes” (Lorenzano, 2004, p. 138).

¹ Los modelos aquí se entienden en el sentido de Suppes, “como estructuras conjuntistas definidas mediante la introducción de cierto predicado” (Lorenzano, 2004, p. 138).

Combinando los ítems descriptos precedentemente:²

Definición 1: x es una *modelo potencial* de *CPD* ($x \in M_p(CPD)$) si y sólo si existen $T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi$ tales que

$x = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi \rangle$ y

1. T, O, A, S son conjuntos no vacíos y finitos, y disjuntos de a pares, y S contiene exactamente dos elementos: +, -
2. \mathbb{R}^+ es el conjunto de todos los números reales positivos y \mathbb{N} es el conjunto de números naturales
3. $\langle T, < \rangle$ es un orden lineal
4. P es una partición de T
5. $trans \subseteq T \times O \times O$
6. $entries \subseteq T \times A \times \mathbb{N} \times S \times \mathbb{R}^+$
7. $\psi: trans \rightarrow entries \times entries$
8. para todo $\langle t, o, o' \rangle \in trans : o \neq o'$
9. para todo $\langle t, a, i, s, v \rangle \in entries$ y todo $p \in P$, si $t \in p$, entonces existe $\langle t', a, i', s', v' \rangle$ tal que t' es el más pequeño (respecto de $<$) miembro de p y $\langle t', a, i', s', v' \rangle \in entries$.

Afirmaremos que habrá una gran cantidad de modelos de *CPD* que no nos interesan en absoluto, y que no forman parte de la teoría (Moulines, 1991, p. 222). Y es que existe un *algo* que no está incluido en los axiomas (1)-(9), y que sí está fijado de manera informal por enunciados como los que siguen; ¿y qué es ese *algo*?: la interpretación pretendida o intencional de los conceptos básicos:

- S : signo (+ (debe) y – (haber));
- \mathbb{R}^+ : números reales;
- \mathbb{N} : números naturales;
- '': contraparte de la transacción: las entidades *ent* y *ent'*, y los objetos económicos intercambiados, *o* y *o'*;
- *trans*: conjunto de transacciones económicas, representado simplíficadamente por el trío ordenado $\langle t, o, o' \rangle$;
- *entries*: conjunto de partidas; cada partida tiene la forma $\langle t, a, i, s, v \rangle$ donde:
 - t representa una fecha,
 - a una cuenta,
 - i un número natural (secuencial de la transacción),
 - s un signo (+, -),
 - v un número real positivo (un valor).
- ψ : función de representación. ψ “mapea transacciones económicas en correspondientes pares de partidas (*transacciones contables*)”.
 $\psi: trans \rightarrow entries \times entries$ (B&M, 2000, p. 109).
- El axioma 8 establece que los objetos intercambiados en una transacción económica deben ser distintos, y el axioma 9 que existe una primera entrada (en el tiempo, t').

Respecto del concepto de modelo potencial, B&M (2000, p. 110) mencionan que éste

[p]uede ser concebido como un sistema que comprende las transacciones económicas de una entidad y de las operaciones contables que las representan. Los conjuntos, relaciones y funciones del modelo potencial son representaciones de las cosas reales que presentamos y explicamos en la

² Se utilizará el número y la nomenclatura original de B&M.

sección anterior. Sin embargo, estas cosas por sí mismas no garantizan aún que el principio de doble clasificación esté satisfecho [...]. Y es que los modelos potenciales satisfacen los axiomas impropios o tipificaciones, que definen el tipo lógico matemático de los modelos, la parte meramente conceptualizadora de la teoría.

Continuando con su análisis, agregan que:

[i]ntuitivamente, un modelo potencial no garantiza que las dos partidas que representan una transacción económica tengan valores iguales y de signo contrario. Sólo cuando se cumple este último requisito se puede hablar de un modelo adecuado. En otras palabras, un modelo potencial puede convertirse en un modelo adecuado tan pronto como sus funciones ψ satisfagan el principio de la partida doble (B&M, 2000, p. 110).

En lenguaje cotidiano, el concepto de modelo tiene una pluralidad de significados; pero para la concepción estructuralista, se nutre de la *teoría de modelos*, adquiriendo ribetes especiales, al ser considerada la *unidad básica de análisis* del programa semanticista.

En su trabajo de 1990, y en línea con lo expresado precedentemente, B&M precisan que un modelo potencial, para poder convertirse en un correcto modelo de contabilidad por partida doble (CPD), tiene que satisfacer el requisito de que dos partidas que representen una transacción económica deben tener iguales valores y distinto signo (aquí, los autores apelan a una simplificación, para no agregar confusión: suponen (en verdad puede no ser así) que toda transacción contable tendrá una partida deudora y otra acreedora).

LA CLASE DE LOS MODELOS DE CPD (M(CPD))

M , la clase de los modelos actuales, son estructuras que satisfacen no sólo los axiomas impropios, sino también los axiomas propios (que expresan las constricciones que no son meramente lógicas).

A fin de dejar claramente establecida la diferencia entre los modelos potenciales y los actuales, citaremos a Lorenzano (2004, pp. 138-139): Los modelos potenciales son *potenciales* porque pueden ser modelos efectivos de la teoría, porque son las entidades de las que tiene sentido preguntarse si satisfacen o no las leyes propiamente dichas. Aquellos modelos potenciales que satisfacen las leyes son los modelos actuales o efectivos, siendo inmediato pues que $M \subseteq M_p$.

Continuando con el artículo de B&M (2000), éstos describen a un modelo efectivo como un modelo potencial, cuyos componentes satisfacen requerimientos sustantivos adicionales, constricciones no meramente lógicas y matemáticas, que “expresan las leyes en sentido propio de la teorías” (Díez & Lorenzano, 2002, p. 60).

$$M \subseteq M_p$$

A través de la función ψ , según la Definición 3, en un Modelo de CPD se presenta la contabilización por partida doble, que es un registro sistematizado de una transacción económica utilizando dos partidas. Los axiomas propios, que conforman la ley fundamental de CPD, establecen que:

- las dos partidas deben tener igual fecha (axioma 2.1.);
- las dos entradas deben tener distinta cuenta, igual valor y distinto signo (axioma 2.2.);

- para la representación de dos transacciones económicas distintas $\langle ta, ta' \rangle$ se utilizan diferentes partidas (axioma 3);
- no hay entradas que representen transacciones económicas que no se produzcan en el sistema (*cláusula extrema*); es decir, cada entrada se deriva de alguna transacción económica (axioma 4).

Definición 3: x es un modelo de CPD ($x \in M(CPD)$) si existen $T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi$ tales que $x = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi \rangle$ y

1. $x \in M_p(CPD)$
2. para todo $t, t_1, t_2, o, o', i, i', s, s', v, v'$ y $\psi(t, o, o') = \langle \langle t_1, a, i, s, v \rangle, \langle t_2, a', i', s', v' \rangle \rangle$, entonces
 - 2.1. $t_1 = t_2$
 - 2.2. $a \neq a'$ y $v = v'$ y $s = -$ y $s' = +$
3. para todo $ta, ta' \in trans$ y todo $e_1, e_2, e'_1, e'_2 \in entries$, si $ta \neq ta'$ y $\psi(ta) = (e_1, e_2)$ y $\psi(ta') = (e'_1, e'_2)$, entonces $\{e_1, e_2\} \cap \{e'_1, e'_2\} = \emptyset$
4. $entries = \{e / \exists ta \exists e_1, e_2 (\psi(ta) = \{e_1, e_2\} \wedge e \in \{e_1, e_2\})\}$

Y el primer teorema, se refiere a que el principio de partida doble implica que todas las cuentas de una entidad bajo consideración, estarán balanceadas al final de cada período (B&M, 2000, pp. 112-114).

LA CLASE DE LOS MODELOS PARCIALES DE CPD ($M_{pp}(CPD)$)

Los M_{pp} , se refieren a cuestiones relativas a la teoriedad. La metateoría estructuralista rechaza por ambigua la distinción entre lo *teórico* y lo *observacional*, pues realmente acontece que esa distinción esconde dos: a) observable/inobservable y b) teórico/no-teórico. En nuestro caso, para realizar el análisis local de una teoría, la distinción importante es la segunda.

¿El motivo? Un término no es teórico o no teórico en forma absoluta, sino con relación a una determinada teoría. Entonces hablaremos de conceptos *T-teóricos* (introducidos por la teoría T) y términos *T-no-teóricos* si efectivamente se encontraban disponibles con anterioridad a la aparición de T .

En base a la noción de *T-teoricidad* podremos “distinguir en el núcleo entre el aparato conceptual global de la teoría y el aparato específico de ella, pues de esta diferencia depende la adecuada caracterización de la base empírica” (Lorenzano, 2004, p. 140).

Los *modelos parciales* se obtienen partiendo de los potenciales, de los que se “recortan” sus componentes *T-teóricos*.

B&M (2000, p. 116), en la Definición 4, precisan:

Definición 4:

- 1) y es un modelo (potencial) parcial de CPD ($y \in M_{pp}(CPD)$) si existe x tal que
 1. $x = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi \rangle \in M_p(CPD)$
 2. $y = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries \rangle$

- 2) $r: M_p(CPD) \rightarrow M_{pp}(CPD)$ es definida como sigue.
 Para todo $x = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi \rangle \in M_p(CPD)$
 $r(x) = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries \rangle$
- 3) I es un conjunto de sistemas intencionales de CPD sólo si $I \subseteq M_{pp}(CPD)$
- 4) La aserción empírica de CPD respecto del conjunto I de sistemas intencionales para CPD es la afirmación de que
 $I \subseteq r(M(CPD))$

Las *aplicaciones pretendidas o intencionales* de una teoría T “se individualizan y describen mediante un vocabulario previo a T , esto es mediante el aparato conceptual *T-no-teórico*” (Lorenzano, 2004, p. 141).

Expresada informalmente, la aserción empírica dice que para cada sistema intencional $y = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries \rangle \in I$ existe una función ψ tal que $x = \langle T, O, A, S, \mathbb{R}^+, \mathbb{N}, <, P, trans, entries, \psi \rangle \in M_p(DCA)$ es un modelo adecuado, es decir $x \in M(DCA)$. (B&M, 2000, p. 119)

El componente *T-teórico* es la función ψ de mapeo, por la cual se representan transacciones económicas en transacciones contables:

$$\psi: trans \rightarrow entries \times entries$$

El recorte quita la función ψ , por lo que quedan datos del estilo: “el día 1º de agosto de 2014 Juan le entregó a Pedro una caja de fósforos marca Pepirí de 222 unidades, y Pedro le dio a cambio \$ 5”, y de ninguna manera datos “estructurados”, ordenados y sistematizados. Consecuentemente, al presentar los datos, *no* hablamos de *doble clasificación* ni de *partida doble*.

Por lo que entendemos que queda claro de que los datos, aunque se encuentren cargados de teoría, no lo están de la teoría para la que son datos (en este caso, *CPD*) sino de otras anteriores a ésta, incluyendo las simples prácticas y costumbres mercantiles usuales.

Desde otro ángulo, lo mencionado anteriormente (basado en B&M, 2000), concuerda con Lorenzano (2004), para quien “las *aplicaciones pretendidas o intencionales* de una teoría T se individualizan y describen mediante un vocabulario previo a T , esto es mediante el aparato conceptual *T-no-teórico*” (p. 141); “cada aplicación pretendida es entonces un determinado *modelo parcial*, por tanto $I \subseteq M_{pp}(CPD)$ ” (p. 142).

LA CONDICIÓN DE LIGADURA GLOBAL DE CPD (GC(CPD))

Las condiciones de ligadura apuntan a destacar que las leyes no son las únicas que imponen condiciones efectivas a los modelos potenciales, si consideramos un grupo de modelos y no simplemente modelos sueltos. Éstas permiten utilizar la información en más de un modelo, dado que no hay forma de expresar este tipo de constricciones utilizando axiomas.

En el caso de *CPD* no encontramos nada de aquello que se suele denominar condición de ligadura, conclusión a la que también arriban B&M (2000, p. 120).

CRÍTICAS AL VÍNCULO INTERTEÓRICO PROPUESTO POR B&M

Para la concepción estructuralista resulta inadecuado considerar a las teorías empíricas como entidades aisladas, pues sus identidades pueden ser adecuadamente capturadas sólo si se considera a su *entorno* teórico. Entonces las relaciones

interteóricas son interpretadas como relaciones entre (conjuntos de) modelos pertenecientes a diferentes teorías (Lorenzano, 2004, p. 146).

Entre los vínculos que *CPD* exhibe, los hay *triviales* y *cruciales*.

Son triviales:

- la noción de tiempo, de orden temporal y de duración de *ejercicios* contables;
- la noción de transacción económica (vinculada con la economía y el derecho). B&M (2000, p. 118).

Los *cruciales*) están dados con la *teoría económica* y con la *teoría de valuación contable*. “Estos vínculos son utilizados para determinar los valores v ”, pues *CPD* no restringe de ninguna manera los valores de los objetos, permaneciendo indeterminados, pudiendo utilizarse cualquier número positivo.

Objeciones al uso de *GET* (General Equilibrium Theory)

Bajo *GET* se asumen situaciones de *competencia perfecta*, bajo determinados supuestos y condiciones que ningún mercado satisface plenamente. “Diversas circunstancias impiden que los mercados cumplan los requisitos exigidos por el modelo de competencia perfecta” (Flores, p. 48):

- la intervención de pocos agentes, quienes podrán manipular los precios y la oferta, impidiendo que los mercados sean *eficientes*;
- la *heterogeneidad* de los productos, impidiendo también la homogeneidad necesaria para la *libre competencia perfecta*; aquí se destacan las estrategias de las empresas, destinadas a diferenciar productos, segmentando mercados, discriminando precios, etc. (Porter, 1984 y 1987).

Otros supuestos destacan que los individuos son racionales, codiciosos y tienen información precisa del mercado y sus productos. Heilbroner & Thurow (1998, p. 154) precisan que “otra causa importante del fracaso del mercado radica en el efecto desestabilizador de las expectativas ‘perversas’”.

Bunge (1985, p. 18) se refiere (sin mencionarlo) a G. Debreu y su obra sobre la teoría del equilibrio general: “... nadie se asombró cuando, en 1983, se otorgó el premio Nobel de economía al autor de una demostración matemática de que es posible el equilibrio general (o sea, en todos los mercados) en una economía de competencia perfecta. El que tal economía no exista, ni sea posible resucitarla sin dismantelar los oligopolios, ni privatizar las empresas estatales, ni destruir las cooperativas, los sindicatos obreros y las instituciones de seguridad social, parecería no importarles a quienes siguen pensando como en 1920”.

En síntesis, *GET* no contempla los fallos de mercado, ni las características que pervierten la competencia perfecta.

Limitaciones de *GET* enunciadas por B&M

Los precios en *GET* se asignan a tipos de productos, conjuntos de bienes que no se caracterizan por tener cualidades y precios uniformes; y *CPA*, por su parte, se ocupa de objetos reales. Para salvar este obstáculo, B&M modifican *GET*, de manera que el conjunto *G* de tipos de productos sea reemplazado por *C*, conjunto de bienes reales.

Independientemente de lo señalado, y suponiendo que un determinado sistema informático recoja un modelo económico de *GET*, ¿quién nos aseguraría que la transacción efectivamente se realice a ese precio? Nadie.

ARGUMENTOS A FAVOR DE TVC

- Viene operando conjuntamente con *CPD* al menos desde la publicación de la obra de L. Pacioli (1494).
- Da cuenta de los hechos (precios) tal como se dan en las transacciones entre participantes; luego serán un *input* adecuado a la *CPD* (*TVC* proporciona el valor de la transacción, que en casos sencillos es el costo). Si comprador y vendedor se ponen de acuerdo, la transacción se realiza; si no, no hay transacción, por más que un modelo de *GET* prescriba lo contrario.
- Es una teoría altamente desarrollada, cuyas elaboraciones dan respuesta efectiva, en sus distintas especializaciones, a necesidades concretas de millones de usuarios en todo el mundo.

CONCLUSIONES

Este trabajo ha alcanzado los objetivos que se ha propuesto, habiéndose realizado un minucioso análisis de *CPD* y detectando el vínculo interteórico apropiado, para la reconstrucción estructuralista realizada por B&M. Además, ha permitido apreciar el poder descriptivo, interpretativo y analítico de la *metateoría estructuralista* utilizada, con sus consecuentes resultados asociados de claridad y precisión.

BIBLIOGRAFÍA

- Balzer, W. y R. Mattessich (1991), "An Axiomatic Basis of Accounting", *Theory and Decision* 30: 213-243.
- _____(2000), "Formalizing the Basis of Accounting", en Balzer, W., Moulines, C.U. y J. Sneed (eds.), *Structuralist Knowledge Representation: Paradigmatic Examples*, Amsterdam: Rodopi, pp. 99-126.
- Balzer, W., Moulines, C. U. y J. D. Sneed (1987), *An Architectonic for Science. The Structuralist Program*, Dordrecht: Reidel. Trad. Pablo Lorenzano (2012), *Una arquitectónica para la ciencia. El programa estructuralista*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Bunge, M. (1985), *Economía y filosofía*, Madrid: Tecnos, 2da. ed.
- Díez, J. A. y P. Lorenzano (2002), "La concepción estructuralista en el contexto de la filosofía de la ciencia del siglo XX", en Díez, J. A. y P. Lorenzano (eds.), *Desarrollos actuales de la metateoría estructuralista: problemas y discusiones*, Bernal: Universitat Rovira i Virgili/Universidad Autónoma de Zacatecas/Universidad Nacional de Quilmes, pp. 13-78.
- Díez, J. A. y C. U. Moulines (2008), *Fundamentos de la filosofía de la ciencia*, Barcelona: Ariel, 3ra. ed.
- Flores Barrera, C. (2006), *La economía: virtudes e inconvenientes*, Santiago de Chile: RIL Editores.
- Heilbroner, R. L. y L. Thurow (1998), *Economics Explained (Chapter 13: Where Markets Fail)*, New York: Touchtone.
- Henkin, L., Suppes, P. y A. Tarski (eds.) (1959), *The Axiomatic Method: with Special Reference to Geometry and Physics*, Amsterdam: North-Holland.
- Lorenzano, P. (2004), *Filosofía de la Ciencia*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.
- Moulines, C. U. (1991), *Pluralidad y recursión*, Madrid: Alianza.
- Pacioli, L. (1995), *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita*, Buenos Aires: UADE.
- Porter, M. E. (1984), *Estrategia competitiva*, México: C.E.C.S.A.
- _____(1987), *Ventaja competitiva*, México: C.E.C.S.A.
- Pungitore, J. L. (1988), *Fundamentación metodológica de la aplicación de valores corrientes en contabilidad*, Tesis doctoral en ciencias económicas (orientación administración), Universidad de Buenos Aires.

_____(2016), *Análisis sincrónico de la teoría de la contabilidad por partida doble y su vínculo con la teoría de valuación contable*, Tesis doctoral en epistemología e historia de la ciencia, UNTREF.

ALGUNOS PROBLEMAS DE LA CONAM SEGÚN LA CONCEPCIÓN DE MATTESSICH EN *CRITIQUE OF ACCOUNTING*

Scarano, Eduardo R. (CIECE, IIEP)

I. INTRODUCCIÓN

R. Mattessich propuso el *Método condicional normativo de la contabilidad* (en adelante CoNAM) como el método propio de la contabilidad pero que se extiende también a otra clase de disciplinas como la medicina y las ingenierías. Este método se caracteriza por fundamentarse en tres ejes: el método y los contenidos de las ciencias básicas; el método propio y los contenidos de las ciencias aplicadas, es decir, las relaciones medios-fines; y los aspectos normativos. Solo tomamos en cuenta CoNAM tal como lo formula en *Critique of Accounting* (1995) porque es su versión más madura; previamente le había dedicado el libro *Instrumental Reasoning* (1978) y diversos artículos.

Nuestro objetivo básico en este escrito es analizar dos problemas. El primero, se refiere a la naturaleza del vínculo entre medios y fines, que se basa en la caracterización de M. Bunge (1983) de ciencia aplicada, pero que no coincide con esta noción sino con la de tecnología que presenta ese autor en la misma obra. El segundo, tiene que ver con la normatividad puesto que utiliza el concepto de norma ambiguamente con dos significados, para los fines y para el condicional medio-fin. El segundo, no lo explica y pretende extenderlo como un aspecto típico de otras ciencias aplicadas.

II. EL MÉTODO CONDICIONAL NORMATIVO

Para Mattessich un aspecto fundamental de la contabilidad es su orientación a la consecución de fines, así afirma, por ejemplo, "Purpose orientation has led to one of the pivotal issues of this book" (2010, p.186) y esta notable característica es la que la vuelve claramente normativa. La identificación de propósitos, objetivos o fines –en este contexto los tomaremos como sinónimos- es una de las tareas básicas de la contabilidad. Los investigadores y sus practicantes pueden proponerlos así como los usuarios de la información contable. Estos fines son muy variados y numerosos, maximización del beneficio de la empresa, maximización del beneficio social, valuación por valores corrientes, igual acceso a la información, responsabilidad en la gestión (accountability).

Otra tarea básica consiste en indagar los medios por los que se logran los fines y es, usualmente, la actividad más dificultosa y desafiante. La relación medios-fines¹ se expone lógicamente mediante un enunciado condicional fáctico: Si *P* entonces *Q*; *P* expresa los medios y *Q* formula el fin perseguido. Es fáctico pues el o los medios lo son y el enunciado *Q* afirma que un contador/usuario/teórico de la contabilidad persigue tal o cual fin. Por ejemplo, *Si con baja inflación valúo por costo histórico entonces conseguiré una valuación aceptable del Patrimonio Neto de las empresas.*

La posición más distintiva de nuestro autor se refiere a la manera de concebir la relación medios-fines. Mattessich (1995, p.187) es categórico: "academic accounting is an applied rather than a pure science." Califica la relación medios-fines como pragmáticas, "Anyone looking at the practice of accounting must admit that its objective is not to represent economic reality in purely scientific way but approximate in pragmatically on the basis of particular norms." (Mattessich, 1995, p.188). Las relaciones medios fines no se reducen a las leyes de las ciencias involucradas como en Mill. Puede haber leyes pero también meras generalizaciones o vínculos basados en restricciones externas a la ciencia.

Si la contabilidad fuera una ciencia básica debería poder señalar cuáles son las leyes involucradas en la relación medios-fines. No sucede por dos razones, la primera, porque no hay leyes científicas contables, "I have not encountered a single *accounting law* that enjoys general scientific consensus" (Mattessich, 1995, p.192); la segunda, porque los nexos pueden ser pragmáticos y además de ciencia básica encontramos enunciados sostenidos por razones pragmáticas. Este concepto si bien no lo define lo ejemplifica suficientemente para dar cuenta de otro tipo de conocimiento que no se reduce a ciencia básica, por ejemplo, conocimiento por aproximación, conocimiento experto, restricciones de costo-beneficio y los fines mismos de la contabilidad no son puramente cognoscitivos – como en la ciencia básica- sino pragmáticos, útiles (cfr. Mattessich, 1995, pp.191-96).

Mattessich advierte que gran parte de la resistencia contra el enfoque normativo supone perder la objetividad y abrir las compuertas a la inconstancia de la subjetividad. Sin embargo, la eficiencia de un conjunto de medios para obtener un fin puede ser objetiva y lo es en la medida que al vínculo lo podemos someter a algún tipo de contrastación, aún pragmática.

La contabilidad representa conceptualmente la realidad no de manera científica como las ciencias básicas, sino que se dirige a un segmento de la realidad y la representa pragmáticamente, "the means for attain these goals become *objectives*; the foremost among these is the pragmatic *conceptual representation* of a segment of social reality on the basis of cost-benefit and similar considerations (in contrast to the positive conceptual representations of the pure sciences)" (Mattessich, 1995, pp.81-82, cursivas en el original). Si entiendo correctamente a nuestro autor, al referirse a la representación de segmentos de la realidad como contrapropuesta a la representación científica, esta última se realiza con una sola teoría, al menos como ideal, mientras que la segmentación supone modelos en base a objetivos cada uno distintos y entonces con medios no homogéneos unos y otros, es decir, mediante teorías diferentes adaptadas a cada una de la naturaleza de los objetivos perseguidos. Las contrastaciones son necesarias en las

¹ La relación medios fines para explicar la estructura de las Artes o Ciencias Aplicadas tiene amplios antecedentes, uno de los más notables en el ámbito económico fue J. S. Mill [cfr. el Libro VI cap. XII de su *System of Logic*, 2010].

ciencias aplicadas pero adecuadas a su naturaleza, o sea, “this testing can span a wide spectrum of rigor, from informal estimation of certain propieties to highly sophisticated measures” (1995, pp.85-86).

III. Dos aspectos problemáticos del enfoque CoNAM de Mattessich

En esta sección analizaremos dos problemas respecto a la metodología descrita, el primero, se refiere al concepto de ciencia aplicada de Bunge que Mattessich afirma seguir; el segundo, al uso del término normativo con dos significados, uno de los cuales desarrolla y es crucial para entender su concepción de la contabilidad y el otro que no explica aunque desempeña un papel en la contabilidad que la vuelve única entre las disciplinas.

¿CoNAM es una ciencia aplicada en el sentido de Bunge?

Hemos indicado arriba que la fuente de Mattessich para calificar de ciencia aplicada a la contabilidad es un texto de Bunge. En este se propone una tricotomía (Bunge, 1983, pp.200-214): Ciencia básica, Ciencia aplicada y Tecnología. La primera persigue fines puramente cognitivos; las otras dos buscan fines útiles. La ciencia básica presenta varias características pero la distinguen la búsqueda de leyes y la utilización del método científico.

La ciencia aplicada es la investigación de problemas cognocitivos que pueden tener importancia práctica (Bunge, 1983, p.208). La ciencia de los materiales, la búsqueda en la naturaleza de moléculas de interés farmacológico, la síntesis experimental de polímeros, son unos pocos ejemplos de ciencia aplicada. La ciencia aplicada produce nuevos conocimientos pero no formula nuevas leyes sino que las aplica, junto con el método científico, para enriquecer y explotar el conocimiento básico adquirido. El dominio de la ciencia aplicada es más reducido que el de la ciencia básica puesto que el interés práctico siempre es relativo a un dominio específico. La ciencia básica está entre la ciencia básica y la tecnología.

La tecnología (Bunge, 1983, pp.209 y ss.) se diferencia de la mera técnica porque se fundamenta en las ciencias básicas y en su método; la caracteriza la realización de funcionalidades (u objetivos, fines) a partir de la ciencia, su método, y otros conocimientos (experto, común), meras generalizaciones empíricas, y restricciones políticas, éticas, económicas –por ejemplo, de costos y tiempos. No intenta describir y explicar la realidad sino que crea artefactos, una realidad usualmente denominada artificial o sintética.

La ciencia aplicada en términos de Bunge es muy similar al Arte o Ciencia aplicada de Mill, mientras que la tecnología excede la naturaleza del vínculo entre medios y fines, pues no se reduce solo a leyes sino que en la última se puede utilizar para analizar el fin, otros conocimientos más débiles que los nexos causales o legales, también se conforma de acuerdo a otros componentes no puramente cognoscitivos (políticos, legales,) y según restricciones de diversos tipos (costo-beneficio)

Es notable que Mattessich solo tome los conceptos de ciencia básica (o pura como la denomina) y ciencia aplicada y no mencione en su libro nunca la categoría tecnología. Es muy llamativo puesto que la caracterización de la contabilidad y de las ciencias aplicadas que encontramos en su texto se corresponden naturalmente a la tecnología y no a la ciencia aplicada, tanto por los conceptos que utiliza como por el método que les adjudica.

Si la contabilidad fuera ciencia aplicada tendríamos que indicar las leyes involucradas en las relaciones medios-fines; imposible de conseguir para la mayoría de esos vínculos, sea porque no existen leyes contables –recordemos la afirmaciones de Mattessich arriba a este respecto-, sea porque no se basan en leyes sino en meras generalizaciones empíricas o enunciados de conocimiento experto o común. Ciertamente la contabilidad importa conceptos de otras disciplinas pero no es suficiente para importar las leyes de las que esos conceptos forman parte.

La ciencia aplicada utiliza estrictamente el método científico, la tecnología no solo él sino un método propio que Mattessich caracteriza de manera excelente cuando describe la prueba de las hipótesis contables y las abarca bajo la caracterización de pragmáticas.

Entonces, podemos concluir que hay una inconsistencia entre el enfoque de Bunge y el de Mattessich. Siguiendo a este último en la caracterización que realiza de la contabilidad desde el punto de vista científico constituye una tecnología, no una ciencia aplicada –en el sentido de la obra de Bunge mencionada. Por lo tanto, Mattessich aplica incorrectamente el término ‘ciencia aplicada’ a la contabilidad.

La normatividad contable

Mattessich entiende normatividad de dos maneras, una como enunciación de fines u objetivos (el fin de la contabilidad debe ser maximizar los beneficios de las empresas), otra como norma en el sentido usual en contabilidad, normas de valuación, las normas que emiten los organismos profesionales sobre exposición de los resultados, etc.

La normatividad como fines lo discute extensamente y es el eje central de su argumentación y de su propuesta metodológica: la contabilidad parte de seleccionar fines; la contabilidad no se propone representar la realidad que estudia de la manera que lo hace la ciencia básica sino que formula pragmáticamente la relación medios-fines en segmentos de la realidad; muestra que existen múltiples fines contables posibles (flexibilidad de fines) y estos dan lugar en cada segmento a modelos alternativos. El problema básico contable consiste en proponer modelos eficientes mediante los cuales conseguir esos fines; eventualmente para obtener un mismo fin se pueden proponer modelos incompatibles entre sí.

Desde el punto de vista metodológico debemos distinguir dos aspectos, el primero, los fines no se pueden justificar empíricamente, están fuera del conocimiento científico; el segundo, los enunciados de los medios (modelos) para alcanzar el fin *x*, también es un enunciado empírico. Lo expuesto no es distinto de lo que afirmara Mill, excepto que la combinación de medios no se reduce a leyes científicas sino a enunciados *pragmáticos* como los descriptos arriba.

Hay un segundo sentido en el que Mattessich usa normatividad. La normatividad contable tradicional que surge con ímpetu y se convierten su sello distintivo a partir de la Gran crisis de 1929 (cfr. Scarano, 1996), no se reduce a objetivos o fines en el primer sentido. Se refiere a enunciados que obligan, permite o facultan y están justificados, al menos en nuestro país, en virtud de leyes jurídicas que permiten a los organismos profesionales emitir normas para la realización de los estados contables. Es decir, en términos de CoNAM, el condicional se convierte en una norma. Se pasa del *es* al *debe ser*. En palabras de nuestro autor “Conventional accounting research (...) it must bridge the gap between “is” and “ought” in an indirect fashion. (...) [It] should be obvious, as a positive theory is concerned with statements of fact (e.g., descriptions) while the latter [CoNAM] is concerned with recommendations (prescriptions) based in revealed norms.” (Mattessich, 1995, pp.194-5).

¿Cuáles son las razones por las que CoNAM finaliza en una oración prescriptiva que encapsula un condicional empírico contrastado pragmáticamente? Las dos únicas razones que encuentro en Mattessich son, la primera, una concesión a la contabilidad tradicional (el normativismo se volvió distintivo de la contabilidad a partir de la Gran crisis) y, la segunda, que las disciplinas aplicadas también lo hacen. La primera es indudablemente cierta, pero actualmente no toda la contabilidad es normativa, porque las que piden los usuarios o se realizan por otros fines no están normadas por los organismos profesionales (aunque esta contabilidad siga consistiendo en condicionales empíricos, es decir, satisfaga los dos primeros pasos de CoNAM). La segunda es insostenible, ni la ingeniería, ni la medicina, ni el resto de las disciplinas aplicadas exteriorizan normas, excepto códigos de ética y alguna otra norma de responsabilidad legal a la que deben atenerse algunas profesiones.

Mattessich no explica, en realidad, este rasgo. No es progresivo sino retrógrado y tampoco favorece el progreso de la contabilidad, todo lo contrario. Hemos argumentado en otra parte por qué esta clase de normatividad puede ser un obstáculo para el progreso y la científicidad de la disciplina (Scarano, 1990 cap.11; 1996). Es curioso que Mattessich no advierta que la contabilidad es singular por este rasgo, que su afirmación que la normatividad –en el sentido de encapsular normativamente los condicionales medios-fines- es una característica general de las ciencias aplicadas contradice sin más la realidad.

REFERENCIAS

- Bunge, M. (1983), *Treatise of Basic Philosophy*, V.6: Epistemology and Methodology II- Understanding the World. Springer-Science+Business media, B.V.
- Mattessich, R. (1978), *Instrumental Reasoning and Systems Methodology -An Epistemology of the Applied and Social Sciences*. D. Reidel Publishing Company.
- _____(1995), *Critique os accounting –Examination of the Foundations and Normative Structure of an Applied Discipline*. Quorum Books.
- Mill, J. S. (2010), *System of Logic, Part II*. <http://oll.libertyfund.org/title/247>; consultado el 3/8/17.
- Scarano, E. R. (1990), “La contabilidad desde el punto de vista normnativo”. En: L. González Bravo y E. R. Scarano (comps.), *Aspectos metodológicos de la contabilidad*. EUDEBA-Impresos Centro, pp.259-74.
- _____(1996), “La contabilidad y la aparición de la tecnología, ¿una involucion?”, En: *Actas de las Primeras Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas*. FCE-UBA, 1996, p.139-148. Reimpreso en el *Boletim do Istituto de Pesquisas Augusto Tomelim*, Belo Horizonte- Minas Gerais, vol. 8, 1997.

SIMPOSIO DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN

¿FELICIDAD O CAPACIDADES? LA RELEVANCIA DE LA INTERSUBJETIVIDAD EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

Cossio, Patricio (UNT)

1. LA OBJETIVIDAD OBJETABLE

EL BIENESTAR OBJETIVO

Los últimos dos siglos se caracterizan por un crecimiento económico nunca antes visto en la historia de la humanidad. La *cantidad* y *variedad* de bienes y servicios existentes en las sociedades modernas son un reflejo de una virtual infinidad de posibilidades de satisfacer las necesidades humanas. En principio, personas con mayores niveles de poder adquisitivo son capaces de acceder a una mayor cantidad y mejor calidad de bienes y servicios y así, mejorar su *bienestar*. La centralidad que el PBI per cápita y otros indicadores del ingreso monetario y la riqueza material ocupan en la ciencia económica parecería corroborar esta asociación. Pero ¿realmente es así?

Cuando Adam Smith proponía su *mano invisible*, no solo estaba planteando las bondades del mercado en cuanto a una mejora en la asignación de los recursos para la producción de bienes, sino también la *función civilizadora* del mismo. El mercado permitiría la «emancipación del ser humano de aquellas situaciones de servidumbre sobre las cuales se apoyaba el sistema feudal» (Becchetti, Bruni, & Zamagni, 2010, pág. 48). Es decir, la introducción del mercado implicaba un nuevo sistema de relaciones sociales que permitiría *satisfacer las necesidades* de los individuos sin depender de un señor feudal, monarca o cualquier otro tipo de autoridad centralizada. Era un sistema que civilizaría la sociedad y permitiría una mejora en el *bienestar*, de manera que cada individuo no dependiese de la bondad de otro para su desarrollo personal. Por un lado, la atomización de las decisiones productivas permitiría una *autonomía* de manera que los individuos no dependiesen exclusivamente de ninguno; por el otro, esta autonomía no sería una independencia absoluta ya que el acceso a bienes y servicios dependería “infinitesimalmente” de todos.

En el contexto iluminista del 1700, la propuesta de Smith se encuadraba en el ámbito del “descubrimiento” del *interés personal* (self-interest), no como una forma de egoísmo, sino como una categoría útil a la sociedad en su conjunto: un sistema económico basado en el interés personal sería capaz de aumentar la libertad de los individuos (sistema de intercambios libres) y, bajo ciertas condiciones, aumentar el bienestar general de la sociedad. Así concebida, la economía de mercado sería un buen mecanismo para mejorar el bienestar.

Con el pasar de los años el rol de la ciencia económica se fue encaminando hacia la resolución de un problema meramente técnico. A nivel microeconómico, la llegada de las *preferencias reveladas* (Samuelson, 1938) trajo consigo el abandono de los “por qué” de las decisiones económicas. A partir de ese momento solo interesó la decisión en sí, aquello que se observa del comportamiento, el *dato* que se puede tomar para fundamentar las preferencias y así, liberar a la economía del problema que implicaba la idea de la “utilidad”, una categoría abstracta, imposible de observar que generaba conflictos en la disciplina en tanto y en cuanto aspiraba a mantener el estatus de “ciencia”. Explicar cómo el sistema de precios provee al mercado las señales necesarias para la asignación de los recursos a la producción de bienes y servicios resultaba ser más *objetivo* que indagar sobre el grado de satisfacción o utilidad que el

consumo de los mismos brinda a los individuos.

De manera complementaria, en el plano macroeconómico, la aparición de la contabilidad nacional después de la Gran Depresión de 1929, y el pragmatismo imperante, hicieron del PBI el indicador por excelencia de la actividad económica (Kuznets, 1934). Todo apuntaba a considerar lo que se podía medir, lo que se podía observar. Esta “objetivación” finalizó por identificar los niveles de bienes y servicios producidos, o bien, los niveles de ingresos monetarios con los niveles de bienestar de los individuos.

1.2 La paradoja de Easterlin y el regreso de la *subjetividad*

Un individuo de un país “desarrollado” con altos niveles de ingresos, es decir, con elevada capacidad de adquisición de bienes y servicios, sería capaz de satisfacer de una manera “más plena” sus necesidades y, en consecuencia, obtener un nivel de bienestar mayor que otro individuo con un ingreso menor. Si bien, el bienestar no depende exclusivamente del consumo de bienes y servicios, *ceteris paribus* una mayor cantidad de los mismos vendría acompañada de un mayor nivel de bienestar.

Sin embargo, en el año 1974, Richard Easterlin presentó lo que se conoce como la “paradoja de la felicidad” (Easterlin R. , 1974), una investigación en la cual se observó: i) si bien al interno de un país tendencialmente las personas con mayores ingresos tienen mayores niveles de felicidad (bienestar subjetivo percibido), la comparación *entre* varios países arrojó como resultado que los niveles medios de felicidad que las personas declararon no variaba significativamente a pesar de las diferencias en los niveles de ingresos; ii) en los Estados Unidos, en los 25 años posteriores a la segunda guerra mundial, si bien el ingreso per cápita había crecido sustancialmente, los niveles declarados de felicidad no mostraron una tendencia creciente.

Posteriormente estudios arrojaron resultados críticos a la paradoja de la felicidad y, a su vez, Easterlin contrató con nueva evidencia empírica a favor de la paradoja (Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa, & Zweig, 2010). No es de mi interés discutir en este trabajo la mayor o menor validez de la “paradoja de la felicidad”; más bien, hacer referencia a un momento histórico de gran relevancia teórica en el transcurrir de la joven ciencia económica. La resolución del problema económico de un modo más eficiente (entendido como una mayor disponibilidad de bienes y servicios), *no* coincidía con una mayor satisfacción de las necesidades humanas.

Con el rigor del método científico y valiéndose de la econometría, la *economía de la felicidad* plantea como uno de sus principales aportes la identificación de los *determinantes del bienestar subjetivo*. Si las primeras investigaciones de Easterlin sirvieron para revelar la existencia de un problema en la manera de concebir el desarrollo económico que no consideraba la felicidad o el bienestar de los individuos, los estudios actuales apuntan a identificar *cuáles son* los factores (sean o no monetarios) que impactan en el bienestar de las personas.

1.3 Los *bienes relacionales*¹ y el paradigma de la felicidad

Lo que nos dicen los estudios de la economía de la felicidad es que la calidad de las interacciones personales, o bien, los bienes relacionales producidos y consumidos, es el factor que más peso tiene en el bienestar percibido por las personas. Si bien al interno de un país, individuos con mayores niveles de ingreso manifiestan mayores niveles de bienestar percibido y aumentos del ingreso en el corto plazo también se

¹ Para un análisis detallado sobre *bienes relacionales* ver Gui (2005)

correlacionan positivamente con el bienestar percibido, en el largo plazo dicha correlación desaparece, resultando en lo que conocemos como la “paradoja de la felicidad”. Como bien documentan Becchetti & Pelloni (2012), factores *sociológicos* y *psicológicos* explican una parte importante de la paradoja. Sociológicos debido a la natural tendencia de los seres humanos a compararse con uno o más grupos de referencia, entonces, si los ingresos aumentan pero aquellos del grupo de referencia lo hacen en mayor medida, la disminución del ingreso relativo se contrapone al mayor bienestar que puede provocar el poder adquisitivo más alto. Psicológicos, debido a la adaptación hedónica por la cual el individuo no percibe una mejora en su bienestar cuando adquiere nuevos bienes ya que con el tiempo se acostumbra a ellos.

A estos dos factores se agrega la importancia de la dimensión relacional: si la producción y consumo de los bienes relacionales dependen no sólo de mí, sino también de los otros participantes, en consecuencia nos encontramos delante a un problema de coordinación que conlleva a un equilibrio sub-óptimo. Si los integrantes de mis grupos de pertenencia no disponen de tiempo para compartir actividades que generen bienes relacionales, entonces tendré que asignar ese tiempo a otro tipo de actividades, como por ejemplo más horas de trabajo. Mientras más personas se encuentren con ese escenario, al final la situación será aquella con personas trabajando más tiempo y generando ingresos mayores pero produciendo y consumiendo una menor cantidad y peor calidad de bienes relacionales. (Bruni, 2005) y (Bartolini & Bonatti, 2002) plantean la hipótesis de un crecimiento económico endógeno que se alimenta de la externalidad negativa de los bienes relacionales, es decir, la destrucción del capital social y la menor disponibilidad y consumo de bienes relacionales conduce a la búsqueda de bienes sustitutos en el mercado, lo que profundiza aún más el declive relacional². En consecuencia, el efecto positivo en el bienestar producido por mayores ingresos termina siendo absorbido por el efecto negativo del empeoramiento en las relaciones interpersonales. Así el crecimiento económico convive con una disminución en el bienestar percibido por los individuos.

2. LA TEORÍA DEL DESARROLLO DE AMARTYA SEN

2.2 Funcionamientos y Capacidades

Cuando Sen se pregunta sobre el bienestar, introduce dos categorías para analizar qué es lo que lo determina o constituye: los *funcionamientos* o *functionings* y las *capacidades* o *capabilities*³.

Los *funcionamientos* se definen como «las cosas que la persona logra *hacer* o *ser* al vivir» (Sen, 1994, pág. 64). Los mismos van desde los funcionamientos básicos que garantizan las condiciones mínimas de la vida, como *ser* una persona nutrida, *ser* una persona saludable o tener una vivienda digna, hasta aquellos relacionados con la realización del individuo y sus objetivos, como ejercer una determinada profesión, tener una vida social activa o participar de actividades políticas. En otras palabras, los *funcionamientos* son *modalidades existenciales* de la persona, es decir, estados adquiridos y actividades desarrolladas que forman parte de su experiencia vivida.

² Un ritmo de vida con numerosas horas trabajadas disminuye las horas disponibles para actividades sociales; a su vez, menores posibilidades de interactuar con familiares y amigos fomenta la adquisición de bienes y servicios de entretenimiento y actividades lúdicas, situación que profundiza la necesidad de trabajar más para adquirirlos quitando así aún más tiempo para el consumo de bienes relacionales.

³ El uso de la palabra «capacidad» puede hacer referencia a «*capacities*» o «*capabilities*». Para evitar la ambigüedad, de aquí en adelante se la asociará al término «*capabilities*».

Las *capabilities*, por otro lado, son «las oportunidades reales con que cuenta una persona para llevar el tipo de vida que considera valiosa» (Sen, 2000, pág. 78), o «el conjunto de las combinaciones de funcionamientos que la persona puede adquirir, o bien, las libertades de la persona que le permiten elegir entre los posibles estilos de vida» (Sen, 1994, pág. 64).

Respecto a la relación entre los funcionamientos y las *capabilities*, escribirá:

De hecho, las relaciones entre funcionamientos y capacidades son mucho más complejas de lo que podrían parecer a primera vista. Las condiciones de vida son, en cierto sentido, estados de existencia (ser esto o hacer aquello). Los funcionamientos reflejan los distintos aspectos de tales estados, y el conjunto de los funcionamientos factibles es la capacidad de una persona. Pero entre los estados de ser y hacer se encuentran las actividades de elección y, por ello, hay una relación simultánea y bidireccional entre funcionamientos y *capabilities*. (Sen, 1987, pág. 37).

Intuitivamente es fácil comprender que los funcionamientos son constitutivos del bienestar de la persona. Poder ampliar estas modalidades existenciales modifica las condiciones de vida de la persona. Más y mejores funcionamientos deberían conducir a un mayor nivel de bienestar.

En cambio, es más complejo comprender de qué manera impactan las capacidades en el bienestar. Por un lado, considerando que los funcionamientos son constitutivos del bienestar, la ampliación de las capacidades tendrá un *efecto instrumental* en éste: aumentar las reales oportunidades de adquirir funcionamientos implicará tener un “menú” con más opciones para adquirir funcionamientos que sucesivamente aumentarán el bienestar. Sin embargo, más allá de la dimensión instrumental, existe una *dimensión intrínseca* del vínculo entre las capacidades y el bienestar. El hecho de poder elegir entre opciones válidas es también una parte importante de la vida. No solo se trata de los *resultados* adquiridos, sino también de los *procesos* mediante los cuales se adquieren los funcionamientos.

2.3 La crítica a la teoría estándar: ilusión del *bienestar objetivo*

La rigidez subyacente a los indicadores centrados en el ingreso o en la riqueza material, no logra explicar el bienestar efectivo de una persona. A pesar de que existe una significativa correlación entre riqueza y *capabilities*, a la hora de evaluar el bienestar lo que interesa es la conversión de aquella en función de éstas.

En la práctica es verdad que mayores ingresos permiten adquirir ciertos funcionamientos, el problema es querer realizar una especie de identidad matemática entre ellos. Justamente la idea de una medida de *bienestar objetivo* a través de la riqueza material pretende simplificar la problemática de la *conversión* de la riqueza en funcionamientos como si ocurriese de manera directa y automática. Sen revelará su disconformidad con esta visión reduccionista argumentando que no se puede realizar tal suposición. Ya sea que el objetivo consista en aumentar el bienestar o luchar contra la precariedad y las carencias, la dimensión de la riqueza y/o los ingresos es solo un primer paso para poder afrontarlo. Hace falta entrar en un nivel más profundo de la realidad de las personas considerando los funcionamientos adquiridos y aquellos adquiribles. Pensar en términos de funcionamientos y *capabilities* es una modalidad que permite concebir y analizar las problemáticas socioeconómicas desde un punto de vista más cercano a la humanidad de las personas.

Al poner en evidencia la *tasa de conversión*, se reconoce la «diversidad de los seres humanos (circunstancia por la cual somos diferentes entre nosotros en términos de características personales y circunstancias exteriores)» (Sen, 1994, pág. 129). Si

considerásemos que el ingreso económico permite adquirir los mismos funcionamientos a todas las personas, estaríamos negando la *diversidad* característica de los seres humanos.

Entonces, el ejercicio teórico de escapar del criterio que considera el ingreso como *variable exclusiva* para evaluar el bienestar de las personas, nos lleva a un plano en donde se revalorizan los factores que hacen a la *subjetividad* del individuo. En este sentido, la teoría de Sen niega la posibilidad de encontrar una medida de bienestar objetiva. Es más, pensar en una lista determinada de funcionamientos y *capabilities* válida para todos los individuos y todas las sociedades de todos los tiempos está muy lejos de ser un objetivo suyo. El IDH (Índice de Desarrollo Humano), producto de las reflexiones sobre los funcionamientos y las *capabilities*, es un indicador que intenta enriquecer la medición del nivel de desarrollo de las sociedades. Pero absolutizarlo como “el” indicador a tener en cuenta sería repetir el mismo error que se cometió con el PBI per cápita. Sen no busca determinar un indicador objetivo preciso para la medición y evaluación del andar de la economía, sino que se encuadra al interno de una teoría de la justicia que permita enriquecer el modo de concebir el desarrollo y sus determinantes.

2.4 El rol de la *Democracia Participativa*

Hasta aquí, una sociedad para desarrollarse debería promover la ampliación de las libertades (funcionamientos y *capabilities*) de sus miembros. En última instancia será el individuo quien determinará cuál estilo de vida llevar, o bien, cuál o tal conjunto de funcionamientos activar, pero para promover una vida desarrollada, la sociedad debe ofrecer un escenario con la mayor cantidad posible de opciones válidas entre las cuales optarán sus integrantes.

Analicemos ahora, el modo en que una sociedad *define* las libertades prioritarias en el momento histórico que le toca vivir. La forma apropiada para la definición de las libertades prioritarias que una sociedad debe garantizar, es para Sen el *proceso democrático*. ¿A quién corresponde la responsabilidad de definir cuáles libertades promover en una sociedad? A ella misma a través de un proceso democrático, pero no cualquier democracia, sino aquella en donde la sociedad civil participa activamente en el debate político, es decir, una *democracia deliberativa*.

La *discusión pública*

Una democracia en la que la participación cívica se *reduce* a elecciones de representantes con una cierta periodicidad, no garantiza la participación cívica encargada de evaluar las prioridades del desarrollo de las libertades de sus ciudadanos. Al respecto dice Sen:

En realidad, las elecciones son solamente un modo (seguramente uno de los más importantes) para dar una eficacia concreta a los debates públicos, cuando las oportunidades de votar se combinan con las oportunidades de hablar y de escuchar sin miedos. El significado y el valor de las elecciones dependen, en manera sustancial, de las posibilidades de abrir una discusión pública (Sen, 2004b, pág. 8).

Cuando una democracia no logra ir más allá de la instancia electoral, nos enfrentamos al riesgo latente que el/los representantes tomen decisiones “desconectadas” de la realidad local, reflejando la potencial incompetencia de las políticas públicas en la promoción de libertades relevantes para el desarrollo de los ciudadanos. Las

elecciones de representantes son una condición necesaria pero *no garantizan* un funcionamiento democrático capaz de promover el desarrollo. Aun siendo gobiernos legítimos, pueden destruir el proceso democrático cuando *censuran* la discusión pública capaz de revelar fallas y corrupciones de su gestión. Lo hacen sofocando la oposición política y manipulando la información de los medios masivos de comunicación. A partir de este momento, se transforman en gobiernos autoritarios.

La importancia que la *discusión pública* tiene en el *proceso decisional* está en el hecho que «puede mejorar el conocimiento de una sociedad y de las prioridades individuales, y estas prioridades pueden ser condicionadas por la deliberación pública» (Sen, 2004b, pág. 9). Cuando existe el espacio de la discusión pública, se genera una especie de “doble impacto”: a nivel social se nominan las libertades primordiales que se deben promover, y a nivel individual, se forman y modifican las preferencias de cada ciudadano involucrado.

Este *momento político intersubjetivo* está sujeto al contexto histórico y se presenta como una superación de la oposición entre un elenco *objetivo* (definido en términos de *capabilities*) de prioridades válido para todas las sociedades, que parece ser una utopía; y la mera agregación de las prioridades *subjetivas* definidas por cada individuo. Las libertades prioritarias que se quieran promover en una determinada sociedad no serán siempre las mismas o al menos se manifestarán de maneras distintas. Esto no quiere decir que no existan ciertos funcionamientos universales ligados al derecho a los alimentos o a una vivienda digna por ejemplo, sino que más allá de las condiciones indispensables para la vida humana, existen libertades que corresponde a cada sociedad definir cuándo y cómo promoverlas. Para eso funciona la democracia deliberativa. Los derechos universales del ser humano determinan ciertos límites que no se pueden obviar pero no definen de modo exhaustivo las *capabilities* que una sociedad deba priorizar en un momento histórico determinado.

La democracia deliberativa es el elemento que permite a Sen cerrar su teoría. Si quedaba alguna duda respecto a cómo la sociedad define y ordena sus prioridades, el momento político intersubjetivo viene a llenar ese vacío.

3. CONCLUSIONES

Con esta investigación se buscó indagar sobre el rol de la economía en relación al bienestar y al desarrollo de las personas. Comenzando por la visión simplificada de un bienestar determinado principalmente por el consumo de bienes y servicios, se recorrió un camino que intentó ampliarlo y profundizarlo a través de las reflexiones de Sen y de una corriente de investigadores que, desde una orientación esencialmente empírica, trabaja en la comprensión de qué es y cuáles factores lo determinan. Unos ponen énfasis en las relaciones interpersonales, las relaciones “cara a cara”; el otro lo hace en las relaciones del individuo con la comunidad en sentido amplio, del individuo dentro de instituciones. Estos dos tipos de relaciones interpersonales constituyen la *dimensión intersubjetiva* de la vida de los individuos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bartolini, S., & Bonatti, L. (2002). “Environmental and social degradation as the engine of economic growth”. *Ecological Economics*, 43, 1-16.
- Becchetti, L., Bruni, L., & Zamagni, S. (2010). *Microeconomia. Scelte, relazioni, economia civile*. Bologna: Il Mulino.

- Bruni, L. (2005). Felicità, Economia e Beni Relazionali. *Nuova Umanità*(159-160).
- Easterlin, R. (1974). "Does Economic Growth Improve the Human Lot?". En P. A. David, & M. W. Reder, *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*. New York: Academic Press, Inc.
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O., & Zweig, J. S. (2010). "The happiness-income paradox revisited". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(52), 22463 - 22468.
- Gui, B. (2005). "From transactions to encounters. The joint generation of relational goods and conventional values". En B. Gui, & R. Sugden, *Economics and social interaction: accounting for interpersonal relations* (págs. 23-51). Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuznets, S. (1934). National Income 1929-1932. *National Bureau of Economic Research*, 1-12.
- Samuelson, P. (1938). "A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour". *Economica*, 5(17), 61-71.
- Sen, A. (1987). *The standard of living: The Tanner Lectures, Clare Hall, Cambridge, 1985*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____(1994). *La diseguaglianza. Un riesame critico*. Bologna: il Mulino. Sen, A. (2000). *Lo sviluppo è libertà*. Milano: Mondadori.
- _____(2004b). Le radici globali della democrazia. En A. Sen, *La Democrazia degli Altri. Perché la Libertà non è un'Invenzione dell'Occidente*. (págs. 3-40). Milano: Mondadori.

LA COMUNION COMO INSTRUMENTO DE GESTION DESDE EL PARADIGMA DE LA ECONOMÍA CON CENTRALIDAD EN LA PERSONA

Cuadrado, Marisol (Universidad Católica de Córdoba)

INTRODUCCIÓN

Luigino Bruni y Stefano Zamagni, sostienen que la racionalidad económica predominante, afirma que el “rostro del otro”, su identidad, no cumplen ningún rol. Se funda en la competencia perfecta, en la que los sujetos son idénticos y anónimos, también puede ser por la necesidad de generalizar, que no deja espacio a consideraciones cualitativas acerca de la identidad de los sujetos involucrados en una relación económica. El límite principal del homo oeconomicus, es el abordaje exclusivamente individualista. Presupone, que un sujeto actúa siempre y de todos modos para satisfacer lo más que pueda sus objetivos individuales, sin considerar la situación de los demás ni el tipo de relación con los mismos.

En nuestra experiencia profesional, la cultura organizacional se identifica con la racionalidad económica predominante, que plantean los autores. En las organizaciones hay una escasa tendencia a generar trabajo en equipo, prima el interés particular y técnico por sobre la centralidad de la persona y el bien común. Aunque en el ámbito de los negocios, se reconoce que son medios que facilitan a las organizaciones a alcanzar sus objetivos y son reconocidos por la Responsabilidad Social.

A partir del concepto de comunión, la exploro como un instrumento de gestión para concretar el trabajo en equipo desde la EdC. Convendría considerar explícitamente que la comunión es un instrumento que genera interrelación entre las personas. En el pensamiento de la EdC, la persona se identifica con los valores típicos de esta propuesta (comunión, gratuidad, solidaridad).

Partiendo de esta realidad planteamos estos interrogantes: ¿Es viable la comunión como instrumento para generar el trabajo en equipo? ¿es posible instrumentar la comunión como herramienta de gestión en las empresas de la EdC? ¿es posible instrumentar en todo tipo de organización la comunión propuesta por la EdC?

MARCO TEORICO

Según, Luigino Bruni y Stefano Zamagni (2003), algunos de los valores que vivencian las personas son, comunión, gratuidad, relación, solidaridad. Sin embargo, el pensamiento económico dominante considera a las personas desde una perspectiva individualista y atomística. Este pensamiento no ha sido capaz de dar cuenta de los fenómenos económicos complejos (típicos de una economía globalizada y dinámica).

Para Hermida, Serra y Kastika (2013) la administración es una ciencia que estudia a las organizaciones con fines descriptivos, para comprender su funcionamiento, su evolución,

su crecimiento y su conducta generando hipótesis que permiten un nivel prescriptivo o normativo, íntimamente vinculado con la técnica, que trata de conducir a los objetivos fijados, generando las aplicaciones de las distintas herramientas existentes.

Se puede decir que la administración es la ciencia social que tiene por objeto el estudio de las organizaciones y la técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control de los recursos (financieros, tecnológicos, del conocimiento, etc.), con el fin de obtener eficiencia o el máximo beneficio posible; el que puede ser social, económico o estratégico.

Entonces tomamos el concepto de gestión integral como un estilo de gestión que interrelaciona, la planificación, la organización, la dirección estratégica y la gestión de los recursos humanos, materiales, legales, financieros y tecnológicos entre otros, con el propósito de que puedan alcanzar el fin por el cual surgen. Desde la perspectiva de la EdC, agregamos que interrelaciona a las personas, por la razón que cada parte que conforma la gestión es responsabilidad de una persona que forma parte de un equipo de trabajo¹.

Creemos que la gestión integral con centralidad en la persona, condice con la comunión como instrumento de gestión, y se puede aplicar incluso para otro tipo de organizaciones. En la gestión cotidiana, se generan multiplicidad de relaciones entre quienes forman el equipo de trabajo que se instrumentan mediante el diálogo y la palabra.

¿Qué exige la comunión y la perspectiva de la centralidad de la persona? ¿Qué se entiende por comunión? ¿Qué aporte genera la comunión a la construcción del trabajo en equipo? ¿La comunión genera equipo de trabajo?

Según Zamagni, la EdC, es también un proyecto de relaciones entre personas, con atención específica en los trabajadores, es decir la comunidad interna, para que puedan expresar de la mejor manera sus aptitudes.

Hablar de comunión, es reconocer como categorías el don y el amor dentro de la reflexión y de las prácticas económicas, no significa necesariamente querer hacer hincapié sobre estas instituciones que a menudo asociamos a una idea comunitaria de sociedad y de economía: esquemas de reciprocidad informal, comunidades alternativas que no hacen uso de la moneda, etc. Se le quiere dar un espacio en la economía como se entiende hoy (como el mercado y la empresa).

Según los autores, la naturaleza de la comunión se basa sobre la lógica del amor que se vuelve reciprocidad gratuita y compartida. La misma no encuentra espacio dentro de la idea de racionalidad tradicional, en la que la interacción con el otro no puede ser más que instrumental a los propios objetivos individuales. Responde a la lógica paradójica del dar sin pretender restitución, a lo que a menudo sigue el recibir, el “perder de verdad” para después reencontrar.

¹ ¿Cómo se construye el trabajo en equipo? Si dos personas tienen que interrelacionar laboralmente, ¿alcanza para construir equipos de trabajo? Entre las propuestas de la EdC, consideramos como pilares de la comunión:

- Compartir experiencia, tiempo y darse uno mismo,
- Valorar cada persona cada idea,
- Construir relaciones cada día,
- Ser el primero en ayudar a los demás,

Para concretar la comunión es necesario que la empresa se proyecte hacia un éxito pluridimensional, interiorizando un estilo gerencial capaz, de considerar como punto calificador y distintivo la centralidad de la persona derivando de ello la necesaria implicancia para concretar en acciones cotidianas que hagan al adn de su gestión, a su propia cultura organizacional.

Chester Barnard (1938, 148), fue el primero en hablar de comunión en el lenguaje gerencial, definía las condiciones de comunión, como ese sentirse a gusto en las relaciones sociales, que a veces es llamada solidaridad.²

Más recientemente fue utilizada por Van Marrewijk (2003,99), introduce el principio de comunión” que acompaña el “principio de agencia”, con el que hace referencia a la autodeterminación y al instinto de conservación de la empresa, para el comunión, subraya la necesidad de limitar su acción, con conciencia respecto del contexto con el que ella actúa y teniendo en cuenta los diferentes stakeholders con los cuales entra en contacto. “es la comunión la que frena la libertad cuando ella interfiere con la libertad de los demás”.³

Para Giuseppe Argiolas (2016), activar la comunión significa hacer espacio al otro y recibir espacio en el otro, en su propia integralidad, en una compartición de valores, motivaciones, acciones, proyectos, talentos, hasta experimentar una libre pertenencia común.

Desde la neurociencia, se podría afirmar que “la interdependencia entre uno mismo y el otro, las neuronas espejo consienten, modela las interacciones sociales entre los individuos, en las que el encuentro de uno mismo con el otro se transforma en el sentido existencial que los liga profundamente” (Iacoboni, 2011, 227). Esta condición, conduce a algo común a un recíproco vivir el otro, (Merleau-Ponty, 1946), hasta el punto en el que uno vive concierne al otro, y es también del otro: ejemplo el éxito de uno es del otro, el fracaso de uno es del otro, tanto la alegría y el dolor de uno son del otro y así sucesivamente. Por lo tanto la comunión, también puede ser considerada como un espacio ontológico, en el que las diversas personas se encuentran, comparten lo que son y se reencuentran enriquecidas por la relación misma que establecen.

Para que se la pueda diferenciar de la economía social y solidaria, o de la mero camaradería, es necesario que la misma sea:

Libre: La comunión puede, ser inducida, alimentada, generada, como fruto de la iniciativa ora del uno, ora del otro, no puede ser impuesta, la unidad debe ser conjugada con la distinción para conducir auténticamente al desarrollo humano, que requiere una participación activa y responsable.

Plural: La comunión esta abierta a la diversidad del otro, entendida como riqueza de la multiplicidad expresiva del género humano y por lo tanto de la empresa. Ella es, en efecto, el resultado de un movimiento de mutua convergencia entre los actores de la relación en la que cada uno se proyecta hacia el otro, hacia los otros, y al mismo tiempo acoge al otro, a los otros, en su diversidad.

² Giuseppe Argiolas, El valor de los valores, Ciudad Nueva, Buenos Aires, Año 2016.-(173,174).-

³ Giuseppe Argiolas, El valor de los valores, Ciudad Nueva, Buenos Aires, Año 2016.-(174).-

Universal: Se caracteriza por una fuerte integración con la finalidad de custodiar y desarrollar la comunión misma, es inclusiva además de considerar a los que la constituyen y de alguna manera la generan, esta abierta a lo externo, a los que puedan ser influidos directa o indirectamente por ella.⁴

También se la define como diálogo, confianza y reciprocidad. Entonces al ser la empresa una red de relaciones que se relacionan dentro de ella y con el contexto externo. Cuando en la misma se materializan las relaciones de comunión, con el fin de construir oportunidades de desarrollo compartido, de florecimiento profesional y humano que van en beneficio de los individuos y de la organización. Genera una cultura organizacional que adhiere a una visión antropológica que hace referencia a la persona, la cual es capaz de donar, dar y recibir al otro como don, donarse y recibirse porque la relación con el otro es portadora de cambio.⁵

Argiolas, sostiene que ciertamente, la persona es capaz de comunión, para que pueda ser puesta en práctica es necesario que tenga ciertas aptitudes desarrolladas y por sobre todo vocación a construir comunidad. Es un desafío y todo intento de ponerla en acción no significa que llegue a buen fin. Tanto más si esas relaciones interpersonales se desarrollan en organizaciones complejas como son las empresas. Según Mele (2003 a), son experiencias que concretan culturas organizativas que humanizan, o sea culturas organizativas que no sólo son adecuadas para considerar a los seres humanos como tales, sino también y sobre todo son apropiadas para favorecer el florecimiento humano.

ANÁLISIS

El instrumento de la comunión tiene sus pilares en el diálogo, la confianza y la reciprocidad. Son dinámicas relacionales típicas de la persona, en cuanto sujeto dialógico y relacional. El diálogo entendido no sólo como simple comunicación entre varios sino, en sentido más amplio, como capacidad de ensimismarse al otro. Se puede concretar si los sujetos dialogantes están animados por la confianza y su actuar se desarrolla en la reciprocidad. Entonces estos, son considerados como un sistema de determinantes que, obrando conjuntamente, crean las condiciones para que se genere la comunión.

Diálogo, a través del mismo se puede realizar la relación entre las personas. Puede ser mucho más que un intercambio de ideas o una conversación: emociones, sentimientos, motivaciones, aspiraciones, incluso las más profundas experiencias de los valores espirituales puede ser objeto de compartir cuando se activa un profundo diálogo entre las personas. El diálogo entendido por lo tanto como evento efectivo entre dos que son otros el uno para el otro (Casper 2006, 2819), no es algo que se refiere exclusivamente al decir, incluye el lenguaje no verbal, por el cual cualquiera sea la modalidad expresiva de lo que se piensa, de lo que se es, hay que tener presente que la regla fundamental ínsita en el diálogo mismo es “la voluntad moral de comprender a los demás y de hacerse comprensible a los demás” (Calogero, 1963, 81).

Es un arte que no se improvisa, se realiza a través de dos modalidades relacionales estrechamente conectadas y complementarias, la escucha y la palabra.

⁴ Giuseppe Argiolas, El valor de los valores, Ciudad Nueva, Buenos Aires, Año 2016.-(175-176).-

⁵ Giuseppe Argiolas, El valor de los valores, Ciudad Nueva, Buenos Aires, Año 2016.-(177).-

¿Cómo se construye el diálogo como pilar del trabajo en equipo? Si dos personas dialogan, ¿alcanza para construir equipos de trabajo? Persona e interrelación, son partes vitales de la gestión y en la operatividad se entrelazan. La interrelación se sustenta en el principio de la gratuidad entendiéndose como don de sí, y por lo tanto una persona se relaciona con otra distinta a sí misma ya no en función de lo que el “otro” le puede servir o dar para la organización (relación instrumental) sino desde lo que el otro puede y esta llamado a dar, desde el sentido intrínseco y en ese intercambio concretan la comunión desde el diálogo y la palabra.

La EdC instrumenta la comunión, y concreta el trabajo desde el cubo del trabajo⁶ al:

- Compartir experiencia, tiempo y darse uno mismo,
- Valorar cada persona cada idea,
- Construir relaciones cada día,
- Ser el primero en ayudar a los demás,
- Apoyar con acciones, no sólo palabras,
- Nuestros competidores pueden ser amigos también,

Desde la gestión integral con centralidad en la persona, se concreta la comunión, cuando en las organizaciones generan reuniones, se genera y vivencia el trabajo en equipo, desde una escucha profunda y sincera de la comunidad interna, empleados que luego impacta en las relaciones internas y externas. Desde esta perspectiva, además de generar motivación intrínseca, genera liderazgo participativo y aporta a generar una nueva cultura.

También genera un compromiso mayor del empleado, que el que se logra por medio de incentivos, o el que buscan las distintas técnicas de gestión de recursos humanos. Además se generan bienes relacionales⁷ Sin embargo en las organizaciones que gestionan desde el paradigma tradicional, prima la eficiencia, entonces estos instrumentos muchas veces, quedan afuera por no entrar en dicho parametro.

INVOLUCRAMIENTO

Las siguientes son algunas de las soluciones practicas implementadas, y mencionadas al comienzo:

Identificar necesidades de capacitación según la realidad de la persona responsable y su equipo de trabajo.

Se profesionalizaron los puestos de trabajo con los alcances y objetivos de sus responsabilidades.

⁶ El Cubo de la Compañía, es una nueva estrategia cooperativa para lograr el éxito empresarial. Su objetivo es transformar ambientes de trabajo y traer cambio social a través de acciones y toma de decisiones diarias que se centran alrededor del bienestar de todos.

⁷ Las relaciones y vínculos son bienes económicos “tangibles” que se pueden medir y considerar, al igual que la producción de bienes y servicios. Según Benedetto Gui (1986), las relaciones interpersonales producen bienes que no tienen precio, pero sí, un gran valor, los conceptualiza como bienes relacionales.

Desarrollar e implementar circuitos administrativos acordes a la realidad organizacional con centralidad en la persona.

Identificar necesidades de capacitación según la realidad de la persona responsable y su equipo de trabajo.

En una Asociación Mutual, que adhiere a la propuesta de trabajar desde la visión de la centralidad de la persona, tenían que contratar a alguien para la administración, y eligieron a una joven (quién trabaja en el sector de limpieza), y no tenía las capacidades técnicas necesarias, para alcanzar los objetivos planificados, incluso no había terminado el colegio secundario.⁸ La organización lo decide por su misión de promover a las personas a través del trabajo.

Se realizó un programa de trabajo desde el principio de centralidad de la persona. Identificando sus necesidades particulares de capacitación con la finalidad de que crezca personalmente y aporte al desarrollo y crecimiento del área. Incluso finalizó el secundario y realizó cursos de formación administrativa. Para realizar el programa se utilizó la comunión como instrumento de gestión.

Una experiencia donde no se usó la comunión como instrumento, por lo tanto tampoco la centralidad de la persona: la responsable de un área había tenido que notificar una novedad organizacional que afectaba a algunos empleados sobre su desvinculación en un corto plazo de la institución, quienes al recibir dicha notificación automáticamente llamaron por teléfono preguntando que harían con ellos. El procedimiento que realizó el responsable fue emitir listados, corroborar quienes estaban afectados por la nueva decisión, y con esa información envió una circular a los afectados. El resultado fue que estuvo semanas atendiendo el teléfono, entonces se dio cuenta que prevaleció la técnica y no la persona, en su procedimiento.

En la misma organización el área de administración había generado una reunión donde le comunicó la decisión institucional a implementar y los pasos a seguir. Desde la visión de la EdC es claro que detrás de ese papel hay una persona y por razones intrínsecas ha permanecido en su trabajo. En consecuencia sería correcto utilizar el instrumento de la comunión: convocar a un encuentro y a través del diálogo y la palabra, comentar personalmente la decisión. En esta experiencia se visibiliza que la comunión se usó como una herramienta de gestión, que detrás de cada número, hay personas con una vida personal y comunitaria social. Cuando las decisiones se toman realizando un recorrido y se comunica desde la realidad particular el efecto es diferente y no solo como resultado, como es en el paradigma tradicional. En cambio, la primera acción les llevó aparentemente menos tiempo, aunque luego tuvieron que dedicar mucho tiempo en atender los reclamos por teléfono, incluso practicaron la comunión, porque la persona que recibe la notificación, al realizar el llamado, puso en práctica la comunión mediante el diálogo y la palabra. Y las condiciones de libre, plural y universal. Se confirma lo que dicen los autores Zamagni, la persona es un ser relacional. En la experiencia del área de administración solo se invirtió tiempo instrumentando la comunión generando una reunión informal (desayuno) para compartir la decisión y el trayecto a transitar juntos.

⁸ Joven proveniente de un barrio marginal del Gran Buenos Aires (es la primera de su familia que trabaja en el área de administración)

Desde mi experiencia de asesorar organizaciones, desde la perspectiva de la centralidad de la persona por la dinámica de aplicar la comunión como instrumento de la gestión integral, logramos construir equipo de trabajo. Generar un proceso administrativo implica que cada responsable de área tenga que dialogar con sus pares, al menos, con sus subordinados y para que se comprendan es vital que se comuniquen. Cuando no se trabaja desde esta dinámica, generalmente se producen malos entendidos que son propios de no dialogar en profundidad con la otra persona. Los procesos fluyen luego que las personas dialogan, se conocen y logran trabajar en post de un objetivo común. Para el sistema tradicional sería perder el tiempo, trabajar con el instrumento de la comunión, implica otros tiempos y también hace a un estilo de vida.⁹

La comunión como instrumento de gestión con centralidad en la persona, se asemeja a las prácticas organizacionales tradicionales de desarrollo humano que aportan a generar buen clima laboral, a que las personas trabajen dando lo mejor de sí; que en sus criterios de decisión pongan en el centro a las personas en los distintos aspectos, y facilita también la posibilidad de crear equipos de trabajo participativos. La diferencia sustancial es que desde la visión de la EdC se hace desde motivaciones intrínsecas y por la importancia que tiene la persona por el solo hecho de ser persona. En el paradigma tradicional la principal razón es mejorar la rentabilidad. Tal vez ambos paradigmas se puedan nutrir recíprocamente, generalmente cuando se gestiona desde una perspectiva humana se tiende a no valorar los resultados, y cuando priman los mismos se nos olvida la dimensión de la persona. El desafío para mí está en el equilibrio. La comunión también se puede aplicar más allá de la EdC, tal vez pueda ser una práctica de la RSE, en la comunidad interna, siempre y cuando las empresas tengan como dice Mele el interés en reconocer a las personas como tales y favorecer el florecimiento humano.

Desde el paradigma tradicional la eficiencia está al servicio de los resultados, en cambio desde esta visión considera la comunión como instrumento de gestión, reconociendo que es un medio para generar relaciones entre las personas y las áreas de una organización formando equipos de trabajo. Además permite generar información financiera y contable en forma oportuna, habitual y útil para optimizar la toma de decisiones, los recursos y mejorar los resultados, desde la centralidad de la persona.

Un desafío pendiente es generar instrumentos que permitan medir los resultados por el uso de estos instrumentos y visibilizar los mismos incluyendo el impacto social de las acciones, que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los clientes internos, de la cadena de valor, de sus grupos de interés y de la comunidad en su conjunto, la sociedad.

Stefano Zamagni (2016), insiste sobre la importancia de las empresas en el desarrollo económico y social sustentable, y cuestiona, la idea según la cual la empresa es una institución que vive sólo para producir valor económico y financiero.¹⁰ En esta línea exhortó a los empresarios a “producir una métrica para poder medir estos aspectos, para mejorar el impacto social. Esto no equivale a los balances sociales, la medición del balance social todavía no existe y es algo a desarrollar”. Stefano Zamagni, 2016 Conferencia a empresarios en Buenos Aires.

9 Sabemos que tenemos que escuchar profundamente respetar los tiempos para que el dialogo se de en clima de confianza, aún a nosotros nos pasa que en un principio sentimos que el tiempo no nos va alcanzar y cuando vamos a los temas laborales el tiempo fluye.

¹⁰ También aseguró que el papa Francisco “comparte la idea de que los empresarios son el factor de cambio”.

Rolando Toro Araneda (2014) sostiene que somos seres relacionales: no somos nada sin el otro. El hombre no puede concebirse sin experimentar las más diversas relaciones con otros. Y la calidad de estas relaciones es la calidad de nuestra vida. No hay forma de crecer en forma solitaria.¹¹ Si bien el concepto de Rolando Toro es desde una filosofía de vida, subraya lo que estuvimos hablando de la centralidad de la persona y la comunión.

Según el Papa Francisco, la empresa no solo puede no destruir la comunión entre las personas, sino que puede construirla, puede promoverla. Con vuestra vida demostráis que la economía y la comunión son más hermosas cuando están una al lado de la otra. Más bella la economía, por supuesto, pero aún más hermosa la comunión, porque la comunión espiritual de los corazones es aún más plena cuando se convierte en comunión de los bienes, de los talentos, de los beneficios¹².

BIBLIOGRAFÍA

- Giuseppe Argiolas (2016), *El valor de los valores*, Ciudad Nueva, Buenos Aires.
Bruni, Luigino y Stefano Zamagni (2003), *Persona y Comunión*, Ciudad Nueva, Buenos Aires.
Perdomo Boga Yaniré (2014), *Economía Biocéntrica y Comunidad*, El propósito biocéntrico, Mastergraf, Montevideo.
Bruni, Luigino y Cristina Calvo (2009), *El precio de la Gratuidad*, Ciudad Nueva, Buenos Aires.

REFERENCIAS:

- www.scuoladieconomiacivile.it, Benedetto Gui y Luigino Bruni,
<http://www.aica.org/24559-zamagni-exhorto-empresarios-cristianos-medir-la-inversion-de-impacto-social.html> Agosto de 2016.-
Sábado 04.02.2017 El Papa recibe a los participantes en el encuentro “Economía de Comunión”, promovido por el Movimiento de los Focolari
<http://thecompanycube.org/es>

¹¹ Rolando Toro, citado por Yaniré Perdomo Boga, *Economía Biocéntrica y Comunidad*. Yaniré Perdomo Boga (2014).

¹² Sábado 04.02.2017 El Papa recibe a los participantes en el encuentro “Economía de Comunión”, promovido por el Movimiento de los Focolari.

PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA IDENTIFICACIÓN DE PRÁCTICAS DE GESTIÓN EN LAS EMPRESAS DE ECONOMÍA DE COMUNIÓN

Medina Galván, Marcelo Enrique (UNT)

LAS PRACTICAS DE GESTION

La gestión de las empresas, desde la Administración Estratégica, se puede considerar teniendo en cuenta dos grandes etapas: la formulación y la implementación de las estrategias. Las empresas logran exitosamente la formulación pero pocas de ellas puede ejecutar exitosamente la estrategia diseñada. En la etapa de implementación, que persigue el logro de los objetivos, se encuentran las prácticas de gestión. Las prácticas de gestión se definen como herramientas, técnicas y actividades sistemáticas que permiten el cumplimiento de los objetivos organizacionales, formulados en la estrategia.

Las prácticas de gestión integran el capital organizacional que forma parte del “Know How” de toda empresa. El capital organizacional es un activo intangible que las empresas crean y desarrollan a partir de la forma de trabajar, traducidas en sus prácticas.

Según Kast, el Know How es el “cómo se trabaja” en una organización. Este “cómo se trabaja” necesariamente se traduce en acciones y técnicas que configuran las prácticas de gestión.

Como ejemplos de prácticas de gestión se pueden mencionar: la planificación estratégica; la declaración de misión, visión y valores; manuales de funciones; manuales de procedimientos; benchmarking; costeo basado en actividades; análisis costos, volumen, utilidad; pronósticos; evaluación de desempeño 360º; mejora continua; sistemas de gestión de la calidad; análisis de la cadena de valor; presupuestos; indicadores de gestión; entre otros.

LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA ECONOMIA DE COMUNION (EdC)

La Economía de Comunción (EdC) surgió hace veinticinco años como una propuesta de una nueva forma de abordar la economía, transformándose en un estilo de gestión para las empresas. Este enfoque se materializa concretamente en el accionar cotidiano de las empresas que adhieren a los valores de la economía de comunción y originan prácticas de gestión que las distinguen del resto de las empresas. Para las empresas, la Economía de comunción se presenta como un camino y como una trayectoria donde las diferentes compañías alcanzan diferentes grados.

La Economía de Comunción propone a las organizaciones productivas que siguen su mensaje y su cultura, “líneas para dirigir una empresa”, a partir de la aplicación práctica y reflexión de miles de empresarios y trabajadores.

EMPRESARIOS, TRABAJADORES Y EMPRESAS

Las empresas que se integran en la economía de comunción definen su “misión empresarial” adoptando la comunción como valor fundamental de su organización, a todos los niveles. Para hacerlo realidad, las funciones y los roles dentro de la empresa

están claramente definidos y se ejercen con responsabilidad y espíritu de servicio. El estilo de dirección es participativo. Los objetivos empresariales son compartidos y adecuadamente verificados de modo transparente, prestando especial atención a la calidad de las relaciones entre los sujetos involucrados (stakeholders) y cuidando especialmente la relación con otros empresarios de la EdC y con las asociaciones locales e internacionales de la EdC.

Cuando la empresa obtiene ganancias, los empresarios y socios se comprometen a compartirlas, desde el respeto de los procedimientos típicos de las distintas formas de empresa y las situaciones sociales en las que se mueven, destinándolas a tres objetivos de igual importancia:

- a) ayudar a persona en situación de indigencia mediante distintos tipos de intervenciones tendentes a la inclusión comunitaria y productiva;
- b) desarrollar la empresa, consolidándola, mejorando la calidad de sus bienes y servicios, creando nuevos puestos de trabajo, sobre todo en los países donde escasea el trabajo, y, cuando sea posible, remunerando a los socios;
- c) difundir la cultura de comunión y la cultura del "dar".

LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES, LOS PROVEEDORES, LOS INVERSORES, LA SOCIEDAD CIVIL Y OTROS SUJETOS EXTERNOS

Los miembros de la empresa se comprometen con profesionalidad a construir y fortalecer unas relaciones buenas y abiertas con los clientes, los proveedores y la comunidad del territorio en el cual operan, cuya salvaguardia y mejora sienten como parte integrante de su misión.

La empresa se relaciona de manera leal y cívica con los competidores, proveedores, clientes y administraciones públicas, a los que considera aliados esenciales para alcanzar el bien común. Además, los empresarios y trabajadores de las empresas de EdC promueven el espíritu y el mensaje de la EdC, presentando sus ideas y experiencias en congresos, seminarios y encuentros, puesto que consideran esencial el difundir esta nueva visión económica.

También existe el propósito de difundirla en la comunidad, con especial atención a los jóvenes, a los que reciben y ofrecen la posibilidad de formarse o realizar prácticas.

ESPIRITUALIDAD Y ÉTICA

La EdC considera el trabajo como una oportunidad para el crecimiento no sólo profesional, sino también espiritual y ético. La empresa se compromete a respetar concretamente las leyes y trabaja para cambiarlas y mejorarlas. Mantiene un comportamiento correcto en su relación con las autoridades fiscales, los órganos de control, los sindicatos y los organismos institucionales. Es consciente de que la calidad de la vida laboral es una dimensión esencial para la realización de la persona y para el desarrollo de su vocación como trabajador y como ser humano.

Las personas que trabajan en las empresas de EdC aprenden a valorar también las dificultades que existe en los lugares de trabajo, haciendo de ellas otras tantas ocasiones de gran valor para el crecimiento y la maduración. En la definición de la naturaleza y la calidad de sus productos, la empresa se compromete no sólo a respetar sus obligaciones contractuales, sino también a evaluar los efectos de sus propios productos en el bienestar de las personas a las que van destinados y en el medio ambiente.

CALIDAD DE VIDA, FELICIDAD Y RELACIONES

Uno de los objetivos fundamentales de una empresa de economía de comunión consiste en convertirse en una verdadera comunidad. A tal fin se programan encuentros periódicos para verificar la calidad de las relaciones interpersonales y para contribuir a resolver las situaciones de conflicto, recurriendo con regularidad a los llamados “instrumentos” de la comunión: coloquio periódico entre los trabajadores y los responsables (al menos una vez al año); momentos de revisión comunitaria; escucha por parte de los directivos de posibles protestas, disensiones y sugerencias; intercambio de experiencias durante encuentros expresamente organizados para ello. Las empresas de EdC saben que si no ejercitan estos instrumentos de comunión, la vida relacional en la empresa se empobrece, así como sus resultados económicos.

Se presta especial atención a la salud física, al deporte y al cuidado del medio ambiente, puesto que la comunión abarca también la naturaleza y la corporeidad.

Para cuidar las relaciones, las empresas de EdC dan importancia a las celebraciones y también en las actividades normales de la empresa (cumpleaños, nacimientos, despedidas, etc.), durante la cual se fortalecen las relaciones y el sentido de pertenencia a la comunidad de trabajo, que son recursos muy valiosos especialmente en épocas de crisis.

ARMONÍA EN EL LUGAR DE TRABAJO

La armonía de los lugares de trabajo son la primera tarjeta de visita de una empresa de EdC, ya que la comunión busca la perfección, pero con sobriedad. Los diferentes ambientes son expresión de la armonía en las relaciones y ellos mismos son parte de las relaciones empresariales. La higiene, la limpieza y el orden son parte de la cultura de la EdC, de tal forma que se encuentren a gusto tanto los trabajadores, como los propietarios, los clientes, los proveedores y los visitantes.

Para ello se garantiza el respeto de las normas de seguridad, la necesaria ventilación, niveles tolerables de ruido, una adecuada iluminación y todo lo que facilita la calidad de las relaciones dentro y fuera de la empresa.

FORMACIÓN E INSTRUCCIÓN

La empresa favorece un clima de confianza recíproca entre sus miembros, en el que resulte natural poner libremente a disposición los talentos, ideas y competencias de cada uno para el bien del crecimiento profesional de los compañeros y el progreso de la empresa.

La primera escuela de formación siempre es la comunidad empresarial, en sus distintas relaciones. Además, la dirección adopta criterios de selección del personal y de planificación del desarrollo profesional para los trabajadores, con el fin de facilitar la implantación de este clima. La empresa proporciona ocasiones de actualización y aprendizaje continuo, apoyando la formación profesional y la formación en la cultura de comunión de su personal con una especial atención a los jóvenes, dentro y fuera de la empresa.

Finalmente, los empresarios y trabajadores de la EdC cultivan su humanidad y sus áreas de interés dentro y fuera de la empresa, con especial atención al desarrollo de la cultura y el pensamiento económico, y para ello participan en encuentros y actividades de formación, con el fin de ser cada vez más capaces de dar razón de su visión empresarial y cultural.

COMUNICACIÓN

Los empresarios que se integran en la EdC trabajan constantemente para crear un clima de comunicación abierta y sincera, que favorezca el intercambio de ideas e informaciones entre todos los niveles de responsabilidad. Para ello, adoptan los oportunos instrumentos de rendición periódica de cuentas, tanto hacia el interior de la empresa como hacia el exterior (por ejemplo, el “balance social”), instrumentos que muestran con los hechos el valor social generado para los diversos sujetos interesados en la actividad empresarial.

No hay comunión sin comunicación. Las empresas gestionadas de acuerdo con la Economía de Comunità, con la intención de desarrollar también relaciones económicas recíprocamente útiles y productivas, usan los más modernos medios de comunicación para conectarse entre ellas, tanto a nivel local como internacional.

Los empresarios integrados en la Economía de Comunità, conscientes del valor cultural y político que el éxito del proyecto común puede comportar, mantienen siempre vivo entre ellos, a nivel local e internacional, un espíritu de recíproco apoyo y solidaridad.

PROBLEMATIZACION DE LAS PRACTICAS DE GESTION EN LA EdC

En este tiempo que transcurrió desde el origen de la EdC, cabe preguntarnos si las empresas que adhieren a la EdC han generado prácticas de gestión distintivas, que traducen en términos operativos los ideales propuestos por la EdC.

El estudio de las prácticas de gestión requiere de un conjunto de técnicas de investigación que colabore en la identificación de las mismas.

Nos planteamos abordar una propuesta metodológica para identificar las prácticas de gestión que caracterizan a las empresas de Economía de Comunità.

ASPECTOS CLAVES EN LA DEFICION METODOLOGICA

El método se define como el camino a seguir para lograr una meta. La metodología de la investigación es el estudio de los métodos. Como primer paso se debe definir el enfoque de la investigación, que depende del tipo de variables que se estudien y la forma de abordar su estudio, por lo que existen tres enfoques característicos:

Enfoque cuantitativo: estudio deductivo a partir de lógicas de medición numérica.

Enfoque cualitativo: estudio inductivo a partir de lógicas interpretativas y socio-críticas.

Enfoque mixto: combinación de ambos.

PROPUESTA METODOLÓGICA

Para abordar el trabajo se pretende utilizar un enfoque cualitativo de corte descriptivo, a través del estudio de caso. Como metodología se propone el pensamiento focalizado en valores (dentro de los modelos de estructuración de problemas) y la teoría emergente fundamentada. Como técnicas se plantea la entrevista y cuestionarios, utilizando escalas de diferencial semántico y mapas cognitivos.

ESTUDIO DE CASO

El estudio de caso es un método del enfoque cualitativo. Consiste en el análisis de un caso testigo o un conjunto reducido de casos, para recopilar los datos que se requieren, y ayudar a generar teóricas o hipótesis.

PENSAMIENTO FOCALIZADO EN VALORES

El pensamiento focalizado en valores, es un método de estructuración de problemas. Consiste en recolectar los valores de los sujetos involucrados, utilizando mapas cognitivos para identificar los valores subyacentes de los sujetos. Luego se pueden elaborar los mapas cognitivos agregados.

TEORÍA EMERGENTE FUNDAMENTADA

La teoría emergente fundamentada se sustenta en la teoría del interaccionismo simbólico para comprender cómo definen los individuos un fenómeno o acontecimiento a través de su interacción social. El objetivo principal de la metodología es, a través del estudio de fenómenos sociales en contextos naturales, generar teorías que expliquen el fenómeno estudiado.

VARIABLES A ESTUDIAR

Se busca estudiar las siguientes variables:

- Sector de la economía
- Modo en que conoció la EdC
- Relevamiento de Prácticas de Gestión:

Declaración de Misión, Visión y Valores

Manuales de funciones y de procedimientos

Política de distribución de ganancias

Indicadores sobre montos invertidos y destino

Alianzas Estratégicas

Plan de comunicación institucional

Balance Social

Evaluación de Desempeño

Plan de capacitación

Plan de sucesión

Sistema de incentivos y recompensas

Análisis de riesgos laborales

Responsabilidad Social Empresaria

- Experiencias que revelen la EdC en la empresa
- Opinión de los empresarios, colaboradores, clientes, proveedores y competidores con respecto a la empresa de EdC

UNIVERSO DE ANALISIS

Las cuatro empresas a estudiar pertenecen a diferentes sectores de la economía: agropecuario, servicios educativos, construcción y comercio. Se encuentran ubicadas en la provincia de Tucumán y adhieren a la Economía de Comunión desde hace unos años.

BIBLIOGRAFÍA

Bruni, Luigino; Grevin, Anouk. (2016). *La economía silenciosa*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.

Ferrucci, Antonella. (2013). "Líneas para dirigir una empresa de Economía de Comunión". 01/08/2017, de Asociación de Economía de Comunión Argentina Sitio web: <http://www.edc-online.org/es/empresas/lineas-para-dirigir-la-empresa.html>

Hernández Sampieri, Roberto. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

Koontz, Harol; Weihrich, Heinz y Cannice, Mark. (2012). *Administracion*. México: Mc Graw Hill.

INVESTIGACIÓN Y REFLEXIÓN: CONTEXTOS, ARGUMENTACIÓN Y SUS RELACIONES.

Ruiz, Julio (UBA-FCE-IIIEE-CESPA)

INTRODUCCIÓN

La Economía de Comunción es una experiencia relativamente reciente donde la elaboración teórica se hace a partir de la práctica de las empresas que adhieren a la misma. La propuesta nace en el marco de una espiritualidad religiosa. A la cual adhieren cristianos de distintas denominaciones, hebreos, musulmanes, budistas, miembros de otras religiones y personas que no profesan una fe religiosa. En consecuencia, los análisis y desarrollos sobre Economía de Comunción pueden recurrir a una multiplicidad de fuentes y argumentaciones que pueden no resultar consistentes entre sí.

Esta ponencia, que tendrá la forma de un ensayo, se propone presentar distintas formas de análisis y/o argumentación vinculados con sus contextos específicos, como un aporte a las diferentes tareas de investigación que tienen por objeto a la Economía de Comunción. Este ensayo describe la generación de conocimientos a través de cuatro contextos, que también sirven para estructurar esta ponencia. Se llamará a estos contextos: empírico, de la explicación, de la divulgación, y de la difusión. No se considera estos contextos como compartimentos estancos, los límites entre ellos suelen ser zonas grises donde las actividades tienen elementos de más de uno de ellos. Pero más importante, desde la perspectiva de este planteo, es que la relación entre ellos no tiene una direccionalidad única, sino que hay causalidades recíprocas.

DESARROLLO

Contexto de la difusión.

En este contexto el conocimiento generado llega al público en general, el cual no tiene ninguna obligación de seguir algún método específico.¹

El valor de este contexto sería la claridad, es decir, posibilitar que el conocimiento sea bien entendido. En este sentido, la precisión es también un criterio importante, y se debería distinguir lo importante de lo secundario. Cuando esto no sucede, frecuentemente se retiene la anécdota y no el conocimiento. Por ejemplo, en general se recuerda la anécdota de la manzana que se cae y golpeada cabeza de Newton, pero ¿cuántos entendieron correctamente la ley de la gravitación universal? la argumentación de varios manuales de economía que mencionan la ley de gravitación universal, genera dudas acerca de la respuesta; porque la misma ley que explica por qué el lápiz que se suelta cae al piso, explica también por qué la Luna no se cae.

Este contexto admite recursos como la metáfora o el ejemplo, para explicar un concepto, una idea, o una relación. Pero una metáfora no es una explicación científica y un ejemplo

¹ La gran mayoría de nosotros conocimos la economía, la física o a otras disciplinas, a través de la difusión de sus hallazgos, de sus principios o sus leyes. Los libros de texto de la escuela secundaria son medios de difusión

no es una demostración. La metáfora de la mano invisible explica la idea de que el mercado organiza las conductas individuales egoístas de modo que contribuyen al interés general; pero no explica porque o como el mercado logra ese efecto, no explica el fenómeno.²

Pero no se trata de un camino unidireccional, la difusión genera ecos, respuestas, reacciones que pueden ser disparadores de nuevas investigaciones. Muchos interrogantes que la ciencia moderna busca responder surgieron dentro un laboratorio, pero también otros muchos interrogantes surgieron en la vida cotidiana. Éste es un hecho importante especialmente para las ciencias sociales.

Contexto de divulgación

El objetivo de este contexto es compartir la elaboración del conocimiento con otros estudiosos (investigadores, docentes, profesionales, etc.) de modo de permitir la sana crítica del marco teórico aplicado, de los métodos de investigación aplicados y de las fuentes empíricas utilizadas. No se trata de un problema de desconfianza, sino de enriquecer el proceso de generación del conocimiento con el aporte de otras perspectivas, pues la construcción de conocimiento tiene mucho de empresa colectiva.³

Para facilitar una comunicación eficaz se aplica un conjunto de reglas formales. Estas reglas facilitan focalizar el esfuerzo intelectual en los aspectos centrales y aportar mejor a la generación de conocimientos. En este sentido, resulta clave compartir tanto las conclusiones, como los fundamentos y el método seguido. Porque conocer los fundamentos permite un diálogo productivo. Si sólo conocemos las conclusiones, podemos coincidir o no, pero prácticamente no se puede realizar ningún intercambio útil o constructivo.

Una dificultad particular surge cuando se confunden los contextos mencionados. Entonces se pretende rebatir una hipótesis o revisar una conclusión a partir de metáforas y ejemplos. El contexto de divulgación participa de las mismas exigencias en el contexto de la explicación. Una metáfora es útil para explicar la idea, pero no para validarla. Un contra ejemplo para invalidar una hipótesis debe corresponder al marco teórico pertinente.⁴

Contexto de la explicación

Un valor clave de este contexto es la rigurosidad: se quiere proponer relaciones causales, vinculaciones, regularidades entre los hechos observados de la forma más sólida posible. Las conclusiones no deben estar sujetas al humor, simpatía, prejuicios, etc., del observador ni de quien analiza. Es imposible la ciencia sin subjetividad, pero la rigurosidad lleva a hacer explícitos aquellos elementos subjetivos, de modo que distintos estudiosos puedan arribar a conclusiones semejantes ante el mismo cuerpo empírico si utilizan el mismo marco teórico.

Sin embargo, no existe una sola racionalidad científica. En este ensayo se identifican varias modalidades de razonamiento. No se utiliza el término método por considerar que éste exige una profundización que excede el marco de este ensayo.

² La claridad y la precisión deberían contribuir a que ese conocimiento mejore las condiciones de vida de la humanidad (aunque más no sea, una parte de ella). Pero esto no sucede cuando se generan mitos y leyendas a partir de la ciencia. No porque mitos y leyendas sean malos o perjudiciales en sí, sino porque no deberían ser consecuencia del desarrollo de la ciencia.

³ Por exhaustivo que sea un planteo, siempre existirá la posibilidad de una variable o causa importante olvidada

⁴ Un caso de este tipo de confusión, particularmente relevante, ocurre con el cambio climático, donde desde el contexto de difusión con recursos propios de ese contexto, se pretende invalidar conclusiones que no pudieron ser rechazadas en los otros contextos.

Sin la intención de ser exhaustiva, y mucho menos taxativa, se presentan a continuación una serie de modalidades, cuyo conocimiento puede ser de utilidad. Cada modalidad tiene sus propias reglas y su propia rigurosidad. Sin embargo, no es fácil alternar entre modalidades porque los argumentos válidos en una de ellas, no son válidos en las otras necesariamente.

En varios ámbitos donde ha nacido la economía de comunión es frecuente encontrar un pensamiento doctrinario. Puede pensarse que es un pensamiento típico asociado a la experiencia religiosa, pero es también típico en la aplicación del derecho a la vida concreta.⁵ Este tipo de pensamiento podría describirse como aquel que establece valores, principios, normas de evaluación, y criterios de acción frente a determinadas situaciones o circunstancias que se vinculan con el objeto de la doctrina (por ejemplo, no es lo mismo una doctrina jurídica, que una doctrina religiosa). Una consecuencia de esta modalidad es la identificación de conductas, procedimientos, etc. admisibles y no admisibles, aceptables y no aceptables.⁶

La modalidad de pensamiento doctrinario a veces se confunde con el pensamiento místico y, sin embargo, son muy diferentes. Esta modalidad, que tiene sus reglas propias, se vincula con la relación con la divinidad (para los diversos creyentes), pero no es un pensamiento doctrinario ni teológico. Esta modalidad puede proponer relaciones entre distintos fenómenos, pero genera dificultades de diálogo cuando se utiliza en forma argumental en ciencias sociales, porque la validez de tales relaciones supone compartir la experiencia mística donde esas relaciones son válidas. Lo cual no implica que tales relaciones no sean válidas, sino que la argumentación, en el contexto de las ciencias sociales, debería recurrir a otros elementos.

Otra modalidad es el pensamiento especulativo, típico de la filosofía, donde interrogantes y respuestas tienen un importante nivel de generalidad y abstracción. Una dificultad que suele presentarse es la sustitución de evidencia empírica por argumentos especulativos. En muchos casos se trata de errores conocidos como “petición de principios” o “falacias por afirmación del consecuente”, y en otros simplemente, de afirmaciones no pertinentes. El pensamiento especulativo es muy útil para profundizar conceptos, como por ejemplo, la relación entre gratuidad y reciprocidad. Pero si queremos analizar cómo los empresarios de economía de comunión relacionan estos conceptos, debemos realizar un estudio empírico. Luego, el pensamiento especulativo podrá mostrar fortalezas, inconsistencias, paradojas, etc. en el pensamiento los empresarios, lo que no puede hacer es sustituir al trabajo empírico.

En las ciencias económicas se recurre al pensamiento teórico para explicar diversos fenómenos, o la vinculación entre ellos. En general se trata de un pensamiento construido a partir de interrogantes que utiliza métodos inductivos para proponer afirmaciones generales (por ejemplo, las leyes de la física). Luego utiliza el método deductivo para explicar distintos fenómenos a partir de esas afirmaciones generales y también para validar dichas afirmaciones empíricamente. Los debates en este tipo de contextos exigen conocer y respetar el marco teórico. Lo cual no implica acordar con el marco teórico necesariamente, pero sí, distinguir si se está debatiendo sobre elementos o afirmaciones del marco teórico, o sobre las hipótesis o teorías derivados del mismo, o sobre la validez de los elementos empíricos. Sin embargo, no todas las disciplinas incluidas dentro de las ciencias económicas recurren a los mismos métodos e instrumentos.

⁵ Es frecuente leer o escuchar que la doctrina la corte suprema de justicia es tal, o que la cámara cual cambió la doctrina.

⁶ Es frecuente observar que donde existe una doctrina, de cualquier tipo que sea, se genera un “adentro” y un “afuera”.

En la economía, se razona a partir de modelos, y ello tiene sus exigencias propias. Por ejemplo, todo modelo necesita de -al menos- dos tipos de afirmaciones: las que establecen relaciones causales entre los fenómenos estudiar, y las que establecen relaciones necesarias, pero no causales entre ellos. En los modelos formalizados matemáticamente, se las representa a través de ecuaciones de conducta y ecuaciones contables o de cierre, respectivamente. Por ejemplo, en el modelo de conducta del consumidor, la ecuación de conducta establece una relación causal entre el consumo y el bienestar del consumidor (medido como utilidad) y de ecuación contable establece que el consumidor no puede gastar más que su ingreso.⁷

Un error común en el campo de la economía es analizar distintos fenómenos con el modelo apropiado, pero excluyendo algún tipo de afirmaciones. Debido a la lógica interna de los modelos económicos, las afirmaciones excluidas entrar en la cláusula “caeteris paribus”, es decir que la afirmación que no se considera explícitamente en el análisis, se supone que permanece a valor constante. Supuesto que suele resultar crítico al momento de evaluar las conclusiones obtenidas.

Un modelo económico pretende extraer del “caos informativo” que es la realidad sólo aquellos hechos o relaciones que se quieren estudiar. En consecuencia, el objetivo de investigación es crítico a la hora de evaluar un modelo económico. Sus supuestos deben ser pertinentes y consistentes. Cuando se toma un modelo que funciona bien respondiendo ciertos interrogantes en un contexto determinado, y se lo aplica a otros interrogantes o en otros contextos, debería analizarse primero, la validez de tal aplicación, antes de comenzar a analizar sus conclusiones.

En las argumentaciones dentro de las ciencias económicas se pueden reconocer dos dificultades a los fines de este ensayo. Por una parte, la utilización de la economía con fines propositivos, a veces llamada “economía normativa”, hace que pueda haber argumentaciones de tipo doctrinarias. Producir una doctrina basada en una teoría no parece estar mal, el problema se produce cuando las explicaciones teóricas son sustituidas por argumentaciones de lo que “debe ser” desde el punto de vista del autor (sea colectivo o individual). La modalidad doctrinaria y la teórica siguen reglas distintas, cada una es rigurosa en su propio campo, pero la mezcla no resulta rigurosa.

Por otra parte, el campo teórico siempre es un lugar de debate y el conocimiento científico está en permanente revisión. Pero a veces, se busca en la teoría un tipo de certezas que sólo se vincula con la fe religiosa, esta aproximación religiosa a los fenómenos económicos disminuye la posibilidad de ejercer una sana crítica y evaluación de los diversos marcos teóricos, conclusiones, datos empíricos y demás elementos que hace parte de una teoría científica.

La experiencia personal del investigador, sus creencias e ideología nunca están ausentes en ninguna investigación, la cuestión es que no afecten la rigurosidad del análisis, de la tarea empírica, en la obtención de consecuencias, etc. Estos elementos subjetivos pueden ser parte de los supuestos (con la exigencia de ser explicitados) y pueden estar presentes en los interrogantes de investigación. En ambos casos no hay razón para que su presencia afecte la rigurosidad que el contexto explicativo requiere.

Contexto empírico

⁷ El modelo de conducta del empresario es un poco más complejo. Existen dos ecuaciones de conducta: la que vincula los ingresos con el nivel de producción, y la que vincula de gasto del empresario con los insumos utilizados; y dos ecuaciones contables: la definición de beneficio y la restricción tecnológica que establece máximo producto obtenible para cada conjunto de insumos posible.

La observación empírica es útil tanto a la contrastación como a la generación de nuevas hipótesis. Las fuentes empíricas pueden ser de distinto tipo, abarcando desde la experimentación (como en teoría de juegos) hasta el estudio de caso, típico de las ciencias de la administración, pasando por información estadística, sea contable o de otro tipo, de la economía nacional o regional, o estudios cualitativos a través de encuestas o entrevistas. Un valor muy importante para este contexto es la replicabilidad. Muchos estudios vinculados con la economía de comunión recurren a la experiencia de quienes la ponen en práctica. En estos casos la replicabilidad significa que otro investigador, siguiendo los mismos métodos, caracterizaría ese conjunto de hechos de un modo semejante. Para hacer esto posible es necesario que la narración de estas experiencias tenga un importante grado de precisión. Este grado de precisión, no sólo posibilita un análisis más profundo, una comparación con otras experiencias más provechosa, sino también que dicha experiencia sea verificada por otro investigador distinto de quien recogió esa experiencia.

REFLEXIONES FINALES

Dado que los análisis y desarrollos sobre Economía de Comunión pueden recurrir a una multiplicidad de fuentes y argumentaciones que pueden no resultar consistentes entre sí, es necesario tomar en cuenta que los distintos contextos presentados siguen normas distintas, y lo que es válido y útil en un contexto, puede no ser válido y entorpecer el desarrollo en otro contexto: la excesiva rigurosidad en el contexto de difusión puede atentar contra la claridad que resulta necesaria en este contexto, como así también, la utilización de metáforas ilustrativas como argumentos válidos es un error en el contexto de la explicación.

No se trata de quién puede hacer cada cosa; sino de cuáles son las reglas que hay que seguir en cada contexto. Todos pueden actuar en cualquiera de estos contextos, basta que se sigan las reglas que corresponden. Pero también debe considerarse que esas reglas se aprenden con la práctica y puede llevar un tiempo migrar entre los distintos contextos, como por ejemplo migrar de escribir en el contexto de difusión a escribir en el contexto empírico.

Cada contexto puede ser visto como un don hacia los otros contextos, de forma que ninguno es más importante que otro y todos se necesitan recíprocamente. Si este intercambio de dones funciona bien, la actividad científica puede ser un don hacia la humanidad.

Y como actividad científica, ese don no se caracteriza por una certeza absoluta. Desde el punto de vista de la comunión, se trataría de un diálogo siempre abierto y cada vez más profundo.

LAS PREFERENCIAS INTERESADAS EN LOS OTROS COMO POLÍTICA EMPRESARIA

Ruiz, Julio A. UBA-FCE-IIIEE-CESPA
Caravaggio, Leonardo A. UBA-FCE-DE
Tesoro, J. Rafael UBA-FCE-DE

INTRODUCCIÓN

El marco de análisis que se utiliza en esta ponencia incluye a las preferencias interesadas por el otro, planteadas en Fehr y Fischbacher (2002) donde el concepto de conducta consistente con preferencias sociales incluye a las conductas recíprocas y al intercambio de dones. Dada la complejidad de la conducta humana (Mc Fadden: 1998) (Cooper y Kagel: 2009) se asume que las preferencias interesadas en los otros se manifiestan en distintos modos, que pueden representarse a través de diferentes modelos, como por ejemplo: conducta recíproca, o intercambio de dones. Por su parte, Fehr y Gächter (1998) señalan –basándose en evidencia experimental- que las conductas recíprocas emergen bajo condiciones bien definidas y son estables y económicamente relevantes. La estabilidad de las conductas recíprocas quita relevancia a la objeción que las caracterizaba como emocional-primitivas, no racionales, lo que implicaría conductas no consistentes (Fehr y Gächter, 1998: 847).¹

El realismo del homo oeconomicus es cuestionable. Hay casos muy concretos y significativos donde no se verifica, desde la realidad cotidiana y pequeña de la economía familiar, pasando por la contribución a los bienes comunes, 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 también la ayuda humanitaria a gran escala. Además, el comportamiento del homo oeconomicus es un postulado del que parte la teoría neoclásica convencional, antes que una conclusión a la que se llegue por vía de la observación empírica.

Es importante considerar conceptualmente la lógica de la reciprocidad y de la gratuidad, dos conceptos relacionados, pero no exactamente iguales.² El concepto de reciprocidad que se utiliza en economía, fue planteado por Rabin (1993), se trata de una respuesta que premia decisiones beneficiosas o que castiga acciones perjudiciales y excede el cálculo costo-beneficio. Luigino Bruni (2010) agrega que es una conducta que pondera además del resultado, el camino que lleva al mismo, y está atenta a lo que ocurre con otros seres humanos.³

A partir de la conceptualización anterior, donde se excede el cálculo económico, conviene preguntarse por el concepto de don y su vinculación con la gratuidad. Akerlof (1982) en su

¹ Sobel (2005) se expresa en el mismo sentido.

² Reciprocidad y Gratuidad están presentes también en los actores de la economía Social, o en aquellos que están auténticamente comprometidos con la Responsabilidad Social de la Empresa.

³ A diferencia a la función de utilidad microeconómica, que no contempla “externalidades en el consumo”.

análisis del Intercambio de Dones, considera “don” lo que excede la exigencia de la transacción de mercado. Bruni (2000) plantea que la gratuidad significa que el agente no sigue una racionalidad auto- interesada, no exige condicionalidad ex ante, pero como le interesa el otro (y por lo tanto su respuesta) sí verifica la respuesta ex post. 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).⁴

Entonces resulta clave resulta clave la identificación de conducta gratuita con una conducta que responde a motivaciones intrínsecas.⁵ Este tipo de motivaciones sería el que está presente en el concepto de reciprocidad arriba presentado; pues no se trata de una conducta que busque un efecto externo a la acción recíproca en sí misma.

Desde una visión personalista, a la que adhieren las empresas de EdC, es necesario considerar al otro como tal, como imperativo ético, aunque no sea un conocido (pariente o amigo). En consecuencia, la gratuidad, prepara, abre caminos de reciprocidad y experiencia compartida. En este contexto, “el don” puede superar el individualismo instrumental y establecer una relación no-instrumental 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.

Fehr y Gächter (1998) proponen reconocer ambos modelos de conducta y analizar las interacciones entre el homo oeconomicus y el homo reciprocus. Para estos autores la importancia de la reciprocidad depende no sólo del número de conductas recíprocas, sino también de que su presencia puede cambiar la conducta de los homo oeconomicus, que pueden encontrar provechoso cooperar por puro interés, en el caso de reciprocidad positiva. En esta perspectiva el contexto institucional es decisivo, conclusión que es y apoyada en la investigación experimental (Fehr y Gächter, 1998; 848).

Se analizará en primer lugar la experiencia Caraguatay que se encuentra en el origen mismo del desarrollo del Turismo Solidario. Luego, como fruto de dicha experiencia, se detalla un proyecto en el que se intentará descubrir transferencias de las preferencias interesadas en los otros a la esfera pública.

EXPERIENCIA CARAGUATAY Y EL TURISMO SOLIDARIO

En Octubre de 2001 se da una de las experiencias que son germen de lo que luego sería el Turismo Solidario en Argentina. La empresa iniciadora de este proyecto propone a un grupo de egresados de Buenos Aires un viaje de cinco días a la Provincia de Misiones, Argentina. Este itinerario está por fuera del recorrido típico comercial de la zona, incluyendo una acción solidaria en una comunidad necesitada de la zona, en la localidad de Caraguatay. El sujeto receptor de la acción solidaria era la Escuela Rural N°168, y en particular para los ciento cincuenta chicos de entre cinco y catorce años de la escuela con serios problemas alimenticios y deficiencias en la educación para la salud (sus padres eran trabajadores estacionales en la cosecha de yerba mate). Desde el punto de vista del intercambio de dones, la agencia de turismo debía realizar un esfuerzo extra para

⁴ 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).

⁵ 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”.

establecer los contactos con los actores en el lugar de destino (diversas organizaciones sociales de la zona, municipalidad, centro Comunitario, red de escuelas rurales), para la creación del proyecto pedagógico de base y la preparación de los estudiantes como protagonistas del proyecto. El colegio asumía los riesgos de un viaje atípico. Los docentes tuvieron a su cargo la preparación curricular del viaje, en base al proyecto pedagógico.⁶

Ya en esta experiencia inicial aparecen dos elementos clave que pueden considerarse una política empresarial: la generación de una actividad solidaria como parte del viaje y la actividad previa de información-formación de los viajeros o pasajeros que participarán de un viaje dentro de la modalidad de Turismo Solidario. El análisis de la información institucional muestra que ambas actividades son una constante en la oferta de la empresa.

La actividad solidaria se plantea como un intercambio gratuito y es una de las características distintivas de esta modalidad. Tanto es así que la distingue de otras modalidades cercanas como el turismo comunitario o el turismo sustentable. De modo que puede entenderse esta acción gratuita como una condición necesaria y no optativa para cualquier otra empresa que quisiera ofertar viajes de turismo solidario. Sin embargo, esta exigencia podría devenir en una formalidad abstracta sin la presencia de la segunda política mencionada en el caso de esta empresa: la instancia de información-formación.

En la información institucional se puede hallar la argumentación de que un buen asesoramiento al viajero puede reducir al mínimo los impactos negativos de la actividad turística.⁷ En el trabajo de campo se encontró que esta actividad también permite conocer las inquietudes, inclinaciones y otras características del viajero. Este conocimiento resulta muy útil en el diseño de un viaje solidario pues se trata de un diseño a medida, ya que la idea es que el viajero sea protagonista en esta modalidad.

Desde otro punto de vista este conocimiento resulta clave para evitar las conductas oportunistas que, desde la teoría económica, son el punto débil de toda propuesta que excede el auto-interés. También resulta interesante que, dicho tipo de conducta en este caso aprovecharía en forma auto- interesada las reglas de juego de un intercambio que debería ser recíproco. Pero, como el diseño de los viajes es personalizado, las reglas de juego no tienen el carácter general que permitiría una conducta oportunista. Sin embargo, no puede negarse tal posibilidad, ya que si las reglas de juego obligaran algún tipo de conducta no podría hablarse de motivaciones intrínsecas y por lo tanto de gratuidad. De todos modos, la combinación de información-formación y diseño personalizado disminuye al mínimo la posibilidad de conductas oportunistas.

TRANSFERENCIA DE LA EXPERIENCIA A LA ESFERA PÚBLICA

La transferencia a la esfera pública parece un resultado no buscado de la experiencia de Turismo Solidario. En el año 2006, una de las empleadas de la agencia viaja al Foro de Turismo Solidario y Comercio Justo (Chiapas, México). Luego de este viaje surgió un vínculo con el ministerio de Turismo a partir del cual una de las empleadas de la agencia de turismo comenzó a trabajar en el Ministerio de Turismo. De acuerdo a las respuestas

⁶ La comunidad educativa en su conjunto parece haber participado de la experiencia, en lo que podría considerarse como un caso de reciprocidad indirecta (Stanca, *et al.*: 2009)

⁷ "Una empresa de Turismo Sustentable" Publicación Institucional de A-Z Turismo. Buenos Aires.

de la empresa este viaje fue decidido por la empresa como un don, en el sentido en que más bien tenían intenciones de compartir lo aprendido en la práctica de esta modalidad de turismo para que pueda ser desarrollado también en otros lugares, y así beneficiar a más personas.

Un hecho que permite considerarlo un don, es que la empresa asume “a fondo perdido” los costos de estas actividades de difusión. Podría formularse la hipótesis que al proponerse el viaje al Foro de Turismo Solidarios y Comercio Justo la empresa en realidad buscaba capacitación y contactos, y que en ese sentido los costos estaban más que compensados. Si se supone una racionalidad auto-interesada, la capacitación general en esta modalidad de turismo debería ser costeada por el empleado, ya que este podría migrar de la empresa llevándose esos conocimientos (Becker: 1975) Por su parte, los contactos que se buscarían son aquellos que amplían los mercados en que se halla presente la empresa, o consolidan dicha presencia. Por ejemplo, realizar alianzas estratégicas con otros colegas para explotar un exceso de demanda que no puede abastecer por sí sola. Esas alianzas estratégicas implicarían algún tipo de conducta oligopólica. Sin embargo, esta modalidad de actividad turística se plantea como una propuesta contra-hegemónica, como una alternativa al turismo convencional de masas. Otra hipótesis alternativa se relaciona con que el posicionamiento de la empresa como líder de esta modalidad de turismo y la posibilidad de obtener un trato privilegiado con prestadores. Pero la idea de explotar menores costos se descarta explícitamente, y en el trabajo de campo no se encontraron elementos empíricos que avalen un aprovechamiento económico de la relación con prestadores locales. Por el contrario, la empresa A-Z también dedica recursos a la formación y a promover la auto-organización de las comunidades locales.⁸

En consecuencia, no se verifica ninguno de ambos extremos planteados: la empresa financia la participación de sus empleados, decisión que no es consistente con una racionalidad auto-interesada; y los contactos vinculados a esta experiencia no afianzan ni abren nuevos mercados a la empresa. Sino, por el contrario, llevan a transferir al Estado, sin compensación económica, a una de las empleadas más capacitadas en Turismo Solidario.

Esta experiencia tuvo como resultados la generación de antecedentes en Nación como el Programa de Turismo Comunitario, o el Programa de Responsabilidad Social Empresaria, la Red Argentina de Turismo Comunitario (Ratur), o el código ético de Turismo Comunitario. En todos estos casos se capitaliza la experiencia acumulada en turismo solidario, pero se lo llama Turismo Comunitario.⁹

Estos resultados pueden analizarse desde dos puntos de vista. Por un lado, se acentúa la divergencia con la racionalidad auto-interesada en este caso, pues se pone a disposición de empresas, prestadores, comunidades y pasajeros que A-Z Turismo no conoce la posibilidad de participar de esta modalidad de turismo, de modo que no resulta razonable

⁸ Información obtenida en el trabajo de campo.

⁹ Esta no es la única experiencia de contacto con el sector público. En el 2013 la empresa A-Z participa y lleva adelante un contrato entre la Asociación de Empresas Adheridas a la Economía de Comunión (Asociación Civil) y el Consejo Federal de Turismo (CFT). El objetivo del contrato es la difusión de la Responsabilidad Social Empresaria en el marco del sector Turismo. Objetivo perseguido por todos los participantes, el CFT por su carácter estatal y la agencia de viajes representada por la asociación por sus preferencias interesadas en los otros.

proponer una explicación a través del aprovechamiento de algún tipo de ventajas, ya que ni siquiera tendría la información necesaria para ejercer tales ventajas.

Por el otro lado, se generan un conjunto de instituciones que promueven esta modalidad de turismo, y dado que el turismo solidario es consistente con una racionalidad basada en preferencias interesadas en el otro, puede afirmarse que se trata de reglas de juego que propenden a articular distintos tipos de racionalidad de modo de generar conductas agregadas cooperativas (si bien no se profundiza esta articulación por motivos de espacio).

CONCLUSIONES

En ambas experiencias se observan acciones que podrían interpretarse como dones en condiciones de gratuidad y enmarcarse en un modelo de Intercambio de dones o de Reciprocidad Directa e Indirecta. Del análisis de las experiencias se desprende, que la empresa decide ofrecer un don en condiciones de gratuidad a partir de sus motivaciones intrínsecas. Luego, en forma consistente con el modelo de intercambio de dones o con los modelos de reciprocidad, recibe respuestas que aportan a su actividad. Esto permite intuir que la dinámica típica de las vinculaciones entre las personas también se replica en la práctica empresarial (aunque no siempre se utilicen estas palabras para describir lo sucedido). Una explicación posible es considerar que las empresas están hechas de personas, y en última instancia las relaciones entre empresas o entre empresas y el espacio público son relaciones entre personas cuyas posibilidades y alternativas también están definidas por el contexto institucional.

En los comportamientos analizados en el caso de A-Z Turismo se advierten pautas de acción vinculadas con preferencias interesadas en los otros. Estas pautas pueden interpretarse como políticas empresarias dada su consistencia y continuidad en el tiempo. Además, resulta clave para esta ponencia, que dichas políticas podrían extender sus efectos a las acciones de otros agentes que participan en la actividad.

Específicamente, en la experiencia de Turismo Solidario aparecen dos elementos clave que pueden considerarse una política empresarial: la generación de una actividad solidaria como parte del viaje y la actividad previa de información-formación de los viajeros o pasajeros que participarán de un viaje dentro de la modalidad de Turismo Solidario. La actividad solidaria se plantea como un intercambio gratuito y es una de las características distintivas de esta modalidad. Tanto es así que la distingue de otras modalidades cercanas como el turismo comunitario o el turismo sustentable. La información-formación del viajero puede reducir al mínimo los impactos negativos de la actividad turística. El conocimiento de las inquietudes, inclinaciones y otras características del viajero resulta muy útil en el diseño de un viaje solidario donde el viajero es protagonista de las actividades en condiciones de gratuidad. Y también resulta clave para minimizar las conductas oportunistas que, desde la teoría económica, son el punto débil de toda propuesta que excede el auto-interés.

En la transferencia de la experiencia al espacio público, se generan un conjunto de instrumentos que promueven esta modalidad de turismo, y dado que el turismo solidario es consistente con una racionalidad basada en preferencias interesadas en el otro, puede afirmarse que se trata de reglas de juego que propenden a articular distintos tipos de racionalidad de modo de generar conductas agregadas cooperativas. Estos instrumentos

e instituciones nunca pueden ser determinantes por sí solos, pues promueven conductas gratuitas que siguen motivaciones intrínsecas, es decir necesitan cierto grado de libertad. Si las reglas del juego determinarían-obligarían a una conducta agregada cooperativa, cabe preguntarse si las conductas individuales serían consistentes con motivaciones intrínsecas o con mandatos externos.

BIBLIOGRAFÍA

- 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.
- Becker, Gary S. (1975) *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 2nd ed. NBER. <http://www.nber.org/books/beck>
- Buchanan, J. M. (1975) "The Samaritan's dilemma" En Edmund S. Phelps (ed.) "Altruism, morality and economic theory", New York, Russel Sage foundation. 71-85.
- Bruni, Luigino (2000), "Humanizar la Economía. Reflexiones sobre la 'Economía de Comunión'" Ed. Ciudad Nueva. Buenos Aires. 160 pag.Trad. de "Economía di Comunione. Per una cultura económica a piu dimensioni" (1999) Citta Nuova Editrice, Roma
- Bruni, Luigino (2010) "Sobriedad, Pobreza y gratuidad" publicado en <http://www.edc-online.org/es/publicaciones/articulos-de/luigino-bruni/1001-sobriedad-pobreza-y-gratuidad.html> y en la sección sobre Educación al Consumo Responsable de e-coop
- Caravaggio, Leonardo Andrés (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." Tesina de Graduación Lic. Economía FCE UBA (mimeo)
- Caravaggio, L. y Rafael Tesoro (2016). "Un estudio de caso de racionalidad alternativa: La empresa AZ Turismo". Ponencia presentada en las XXII Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas. Simposio de Economía de Comunión. Buenos Aires, Octubre (mimeo)
- Cooper, David J. Y John 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. 2002.
- Fehr, Ernst y Simon Gächter (1998). "Reciprocity and economics: The economic implications of Homo Reciprocans". *European Economic Review* Vol.42, pp.845-856
- 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.
- Mauss, Marcel (1925) "The Gift. The form and reason for exchange in archaic societies" Mary Douglas, London-New York. Trad. de "Essai sur le don" publicado en 1950 por Presses Universitaires de France in Sociologie et Anthropologie.
- Rabin, Matthew (1993). "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics". *The American Economic Review*, Vol. 83, N°5. Dec., pp.1281-1302.
- 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- University of Milan – Bicocca. August

La comunión como fuente de creatividad desde la experiencia de la economía de comunión

Silvestro, María Ines (UTN-Regional Mendoza)

La investigación que presento aquí consiste en analizar la comunión como fuente de creatividad, anclándose en la experiencia hecha por las empresas de Economía de comunión (EdC), lanzada por Chiara Lubich en 1991 en S. Pablo Brasil. En la actualidad son más de 700 empresas de EdC en todo el mundo. Se tomó, a modo de reflexión, algunas prácticas de comunión de empresas pertenecientes a sectores industriales diferentes, con el fin de analizar sobre la importancia de la comunión en el ámbito de las organizaciones, y de este modo trazar reflexiones que muestren de qué manera la creatividad fruto de la comunión suscita nuevas ideas, nuevas alternativas en cuanto a la gestión comercial.

Se seleccionaron algunas prácticas de empresas de EdC, que pueden caracterizarse como prácticas de comunión. Estas empresas pertenecen a sectores industriales diferentes. El fin es analizar la vinculación de la comunión respecto de la creatividad en el ámbito de las organizaciones.

El motivo que me llevó a realizar la presente investigación proviene de la existencia de un interés personal por las empresas de Economía de Comunión en cuanto a prácticas de comunión y ver de qué manera tiene vinculación con la creatividad.

I. Problema de investigación

Las condiciones y características en las cuales operan las empresas, están en permanente cambio, lo cual genera una la necesidad de dar nuevas respuestas que permitan superar los desafíos de hoy a empresas no solo que sean organizaciones con una visión más humana sino también generar dentro de esa comunidad de trabajo, espacios donde se desarrolle formas creativas desde las prácticas de comunión.

El trabajo se concentra en dos consideraciones de la creatividad que resultan útiles a la hora de analizar la vinculación con la comunión:

- a) la creatividad como el aporte de ideas nuevas (en los procesos, ideas de productos, ideas de mejoras, ideas en logísticas) que son producidos y apropiados por un individuo como cuando se trabaja junto con otras personas;
- b) la necesidad de establecer contacto con otras personas que inspiren, alienten y ayuden a pensar cosas diferentes. Por lo tanto, el planteo de fondo será ¿cómo sinergizar la creatividad individual y la creatividad como grupo? ¿existirá un plus en el trabajar desde las prácticas de comunión?

Como respuesta al problema de investigación, le siguen los objetivos tanto generales como específicos.

II. Objetivos Objetivo General:

Exponer los aspectos sobresalientes a tener en cuenta en la creatividad y ver su vinculación con la practicas de comunión de las empresas de EdC .

Objetivos Específicos

- Recopilar y sistematizar la información en cuanto los autores más destacados en América que hablan sobre creatividad en cuanto a los componentes y fuentes de la creatividad.
- Sistematizar entrevistas de los casos de empresas de EdC, a través de: hechos y testimonios para vincular la creatividad con la comunión.

III. Presentación de hipótesis

La hipótesis como respuesta a las preguntas y a los objetivos de investigación fue:

La comunión en las empresas EdC genera creatividad en sus prácticas de gestión.

IV ASPECTOS METODOLÓGICOS

El método seguido es el análisis de los aportes conceptuales de diversos autores respecto de la creatividad en las organizaciones y respecto de la comunión en el contexto de la EdC, enriquecido por las experiencias de algunas empresas de EdC

Esta investigación cualitativa permitió armonizar conceptos teóricos con la realidad.

Lo que se busca en un estudio cualitativo es obtener datos de personas, seres vivos, comunidades, contextos o situaciones en profundidad; en las propias formas de expresión de cada uno de ellos. Al tratarse de seres humanos los datos que interesan son conceptos, percepciones, imágenes mentales, creencias, emociones, interacciones, pensamientos, experiencias, procesos y vivencias manifestadas en el lenguaje de los participantes." (Sampieri, Collado y Baptista, 2006: 583).

MARCO TEÓRICO

CREATIVIDAD

En este apartado se planteará el concepto de creatividad, las fuentes de la creatividad tomados del Kastika y los componentes de la creatividad analizados por Amabile.

La palabra creatividad según la RAE¹: "crear proviene del latín creare y significa "producir, engendrar a partir de la nada"¹. La creatividad supone curiosidad, asumir riesgos, complejidad o gusto por la dificultad, imaginación, uso de todos los sentidos con la finalidad de generar ideas, imágenes y soluciones poco convencionales.

Amabile Teresa (1993) define la creatividad como: " la producción de ideas nuevas y apropiadas por un individuo o un pequeño grupo trabajando juntos".

¹ RAE

Para Kastika (2014)² “La creatividad es la producción de aportes que son nuevos y valiosos para alguien. Uno es creativo si produce aportes de manera intencional con cierta continuidad, aportes que alguien considera nuevos y valiosos”.

Resulta importante indicar que para estos autores hay un alguien que “aporta” y el aporte dado es considerado como nuevo y valioso. Es decir, hay una relación entre alguien que da (la idea) y otro que la recibe como valioso, aun cuando el creativo como el artista este solo creando. Para Amabile, la creatividad la circunscribe en la producción de ideas nuevas y apropiadas por un individuo o un pequeño grupo trabajando juntos. Es decir, que en su definición de creatividad pone en el mismo nivel a las ideas propias como las ideas que surgen de trabajar juntos. Caben las preguntas ¿cómo sinergizar la creatividad individual y la creatividad como grupo? ¿Existirá un plus en el trabajar juntos? Justamente esta pregunta viene a poner una primera pista de reflexión en cuanto si cómo la comunión es fuente de creatividad, y si esto es así, ¿Por qué la comunión, suscita algo nuevo para las organizaciones y sobre todo para las empresas de EdC?

Para Kastika por su parte, indica que la creatividad es buscar la diversidad, buscar ideas que sean diferentes entre sí y conectarse con otras personas que inspiren, alienten y ayuden a pensar cosas diferentes³ En su concepto deja abierta la posibilidad de crear junto a otras personas, señalando además cómo el estar en contacto con otras personas puede alentar, ayudar a pensar cosas diferentes.

Fuentes de la creatividad: Kastika, analiza tres fuentes de la creatividad como son: el talento, la energía y el método:

TALENTO: se trata de un conjunto complejo de destrezas potenciales. En el centro de la creatividad, está el deseo y la habilidad de ver al mundo desde diferentes perspectivas. Esto implica explorar, evaluar, seleccionar, experimentar, equivocarse y volver a intentar. ENERGÍA: la energía es una función del compromiso y el tiempo. Compromiso: significa determinación, pasión, emoción, empuje. tiempo: se necesitan horas de trabajo, días de gente trabajando. No es posible ser creativo en “cero” tiempo. Aunque parezca obvio: no existe la creatividad hasta que no dedicamos tiempo para ponernos a crear. MÉTODO: es lo que permite desplegar el talento y encauzar la energía hacia los objetivos deseados⁴.

Vale decir que la creatividad no es mágica ni que surge de un momento a otro; estos tres componentes están presentes en cada persona. Cada uno con su especificidad. Es más, si se piensa en la habilidad propia al realizar una tarea, la pasión y el deseo para llevarlo a cabo sin no hay un método que permite efectivizar tal idea, se termina por estar desmotivado. Todas estas fuentes están estrechamente ligadas.

Surgen entonces las siguientes preguntas: ¿es igual trabajar en una empresa de EdC que en una empresa que no adhiere al proyecto en cuanto a la creatividad?

Una primera consideración es que la persona creativa da un aporte a esa organización, es decir trae como consecuencia una transformación, la cual puede tomar formas diversas, desde la concreción de un nuevo producto, una nueva

² KASTIKA E(2014) VI Jornada de Administración: de la Creatividad a la Acción en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

³ Op. cit.

⁴ <http://kastika.tumblr.com/post/96872199687/las-tres-fuentes-de-la-creatividad>

reutilización de un servicio, o la creatividad en los procesos de trabajo.

Cuando una persona creativa tiene un “ambiente propicio” es decir, un clima de estima, de escucha desinteresada, cada uno puede dar su aporte, como señala Kastika *ambientes donde inspiren, alienten y ayuden a pensar cosas diferentes*. En ese contexto, la creatividad toma forma de un sistema de relaciones creativas.

El autor Rojas (2007)⁵, afirma:

las personas crecen a plenitud en un entorno creativo. La creatividad individual, dice, no se extingue nunca”, caso contrario “cuando el clima organizacional le es adverso, el sujeto se aliena o utiliza su creatividad en contra de la empresa o abandona el trabajo para incorporarse en otra organización que le permita el desarrollo de su creatividad.

Esta última frase de Rojas, intenta poner el acento en apoyar a que haya ambientes propicios para impulsar la creatividad que no se extingue nunca pero cuando el ambiente es adverso, las personas están desmotivadas a que haya un clima de estima, de escucha desinteresada y terminan haciendo la tarea por el solo cumplimiento.

Componentes de la creatividad propuestos por Amabile: la pericia, la capacidad del pensamiento creativo y la motivación.

El primer componente es la pericia que incluye todo lo que la persona sabe y puede hacer a lo largo de su desarrollo laboral. Es importante considerar no solo la educación formal sino también la informal. Todo su bagaje de conocimientos, todas sus experiencias hechas en esa comunidad de trabajo.

El segundo componente es la capacidad de pensamiento creativo, es decir, cómo cada persona resuelve los problemas; es más, la autora hace hincapié en la capacidad de cada uno en poner en relación las ideas existentes en el ámbito empresarial como son: ideas en los procesos, ideas de productos, ideas de mejoras, ideas en logísticas.

El tercer componente es la motivación donde se albergan las ideas, los deseos, los anhelos. Desde esta perspectiva, una persona motivada por sus anhelos, ideas, es diferente de aquella persona que hace cualquier actividad no movida por una motivación. Para Stenberg (1992)⁶ hace una distinción entre motivación intrínseca y la extrínseca. La primera, surge del individuo, mientras que la segunda está sujeta a beneficios externos. En un sentido antropológico, el autor GARCIA VALERO (1991)⁷ señala: “la motivación es la fuerza arrolladora capaz de revolucionar una vida”. Dicho de otro modo y retomando el concepto de Garcia Valero, Guilera Llorenç (2011)⁸ afirma que la persona creativa:

Posee una fuerza interior constante que le obliga a actuar hacia el cumplimiento de sus objetivos. Tiene la necesidad de transformación

⁵ <https://www.gestiopolis.com/creatividad-e-innovacion-en-la-gestion-empresarial/>

⁶ Stenberg citado en Hernández Rojas Sayuri. (2015, octubre 25). Relación entre la creatividad, la inteligencia y la motivación. Ensayo. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/relacion-entre-la-creatividad-la-inteligencia-y-la-motivacion/>

⁷ Garcia Valero.

⁸ Guilera LLorenç (2011).

positiva del mundo que le rodea. Percibe los problemas o dificultades como un desafío y los afronta con pasión.

Estos tres componentes son un anclaje que ayudan a reconocer como cada persona puede ser creativa en la medida que asume riesgos, aun cuando sea consciente del grado de complejidad, o cuando la persona posee imaginación, usa todos los sentidos con la finalidad de generar ideas, imágenes y soluciones poco convencionales, haciendo de la actividad laboral verdaderas practicas creativas. Y ¿Por qué practicas? Porque constituye el quehacer diario, es decir, prácticas como m la manera de poner en acción a la creatividad dentro de las organizaciones. De esta manera lo recuerda Kastika en su tesis doctoral (2013)⁹ diciendo: *“en lo cotidiano, las prácticas son llevadas a cabo por cada persona en la organización -desde acudir a interlocutores externos para generar ideas hasta trabajar en grupos ad hoc con colegas de otras áreas para mejorar un proceso”*.

Hasta aquí se intentó analizar aspectos centrales de la creatividad y buscar aspectos sobresalientes como ser la importancia que tiene la creatividad en la producción de aportes que son nuevos y valiosos para alguien, y que ese alguien lo reconoce como tal.

Reconocer que siempre hay otros que pueden reconocer lo nuevo o valioso por más que se esté trabajando solo, porque el trabajo es muy solitario, hay un alguien que puede ser: un cliente, un proveedor.

Otro aspecto a considerar es la creatividad en la producción de ideas nuevas y apropiadas por un individuo o un pequeño grupo trabajando juntos, y en este caso particular donde se intenta reflexionar sobre si la comunión aporta algo nuevo en las empresas de EdC. Tema que será abordado a continuación.

COMUNIÓN

Para analizar la comunión y en este caso particular la comunión como fuente de creatividad, vista desde las empresas de EdC es importante recurrir al vínculo que tiene con el concepto de comunión con el concepto de persona.

Persona quiere decir vivir en relación, posibilidad y capacidad de ponerse delante del otro y ser por él reconocido. Así Silvestro M(2009)¹⁰; señala :

para poder reconocer que existe un otro, es importante reconocer que ese otro es distinto de mí y en esta relación de diversidad y no de oposición se vuelve más rico cuando se hace cultura cada persona cuando se relaciona con otra, lo hace a través de una designación- indicación empírico-cognitiva- esto quiere decir que mediante la designación- yo reconozco que alter es un plomero, un colega de la facultad, un vendedor de fruta.

Por su parte Mercatali, A (1990: 40)¹¹ afirma: *“El hombre es una persona social porque su sociabilidad no es sólo necesidad y subordinación. Sino que es don y participación. El hombre no es hombre sin los otros hombres; su realización plena se da en colaboración con los otros, y esta comunión es constitutiva de la persona”*. La

⁹ KASTIKA, Tesis doctoral.

¹⁰ Silvestro (2009).

¹¹ Mercatali (1990).

comunidad tiene una implicancia en cuanto a la participación en lo común, en la comunicación de unas personas con otras y en este sentido, el compartir uno con otros lleva a profundizar la verdadera identidad de cada persona;

Para Vera Araujo, (2011)¹²:

persona quiere decir identidad y socialidad al mismo tiempo. La identidad cualifica a la persona como un ser único, irreplicable, no intercambiable y no suprimible. La socialidad forma parte de su ADN como un elemento constitutivo de su ser, y se expresa plenamente en el encuentro con el otro como momento esencial.

En este sentido, la persona está llamada a vivir en comunidad, no en tanto opción sino en cuanto exigencia profunda de su ser; de lo contrario se sentiría insatisfecha, en búsqueda, incompleta.

Por su parte, Argiolas, G(2010)¹³ sostiene que “si la persona es un ser relacional, es decir encuentra su propia realización en la relación y, a través de ellas contribuye a la de los otros”

En este sentido, la comunidad entre las personas que comparten la praxis del proyecto de EdC, permite vincularse, relacionarse con el otro, con los otros de una forma nueva, no de manera utilitarista, es decir, se vincula con el otro a partir de una interpelación profunda. Para Buchara F (2012: 22)¹⁴:

la comunidad surge allí donde las personas establecen relaciones verdaderas, llenas de sentido, significativas, inervadas del compromiso constante de donarse al otro, a cualquier otro, en el esfuerzo por superar el propio individualismo egocéntrico y cerrado, para arribar a una alteridad abierta y recíproca.

Desde la visión de EdC, parte del principio de que la persona no puede prescindir de la relación con las demás, puesto que la naturaleza del hombre necesita del vínculo con los otros, ya sea en una situación de dependencia, igualdad, servicio, correspondencia, entre otras. La comunidad, por lo tanto, es el resultado de elecciones individuales de poner en acción la comunidad, pero sin lugar a dudas cuando se pone práctica se constata en las empresas: la ética, la honestidad, la lealtad, la forma de encarar la gestión comercial.

Así cuenta Daniel un empresario de EdC :

Cuando me encontré con la EdC cambie mi mirada en el negocio, ya no mirar a mis empleados, clientes como la oportunidad de crecer sino mirar a cada uno por lo que son. En el rubro de la construcción, se tiende a aprovecharse de los clientes que tal vez llegan al negocio desconociendo las reales proporciones de la necesidad. Y para mi es importante decir la verdad y no venderle de más¹⁵.

La persona que vive la comunidad en cuanto tal, dentro de una organización de cualquier tipo, es un colaborador creativo y responsable que se auto renueva y aprende continuamente; la comunidad implica poner al servicio las capacidades

¹² Araujo, V (2011).

¹³ Argiolas (2011).

¹⁴ Buchara f (2012).

¹⁵ E1: Entrevista hecha a Daniel Pecoraro. Mayo 2017

propias de cada persona, las potencialidades ya no tanto porque se tiene que hacer o porque lo exige el cargo en la que está circunscripto en esa organización formal, sino que cuando se practica la comunión, es decir vivencia esta forma de relacionarnos con el otro, de estar con el otro, las acciones creativas puesta en relación, adquieren un sustrato cultural organizacional diverso. Se podría decir una cultura de comunión.

Dicho de otro modo , Azcuy¹⁶ señala:

la empresa es concebida propiamente como una “comunidad” de trabajo y de servicio, no cerrada en sí misma y replegada sobre su propio crecimiento, sino como unidad productiva orientada a la creación de bienes, servicios y trabajos en función del bien común; se trata, de este modo, de una comunidad que estimula la participación de todos los sujetos en la actividad productiva.

Dos aspectos importante de la comunión además de todo lo expuesto hasta aquí, es la solidaridad y la reciprocidad; Mifsud¹⁷ señala:

La solidaridad no desconoce el conflicto, pero es capaz de asumir la perspectiva del otro, de ponerse en el lugar del otro, de realizar una correcta jerarquía de necesidades, y, muy especialmente, la disponibilidad para pensar más allá de la propia conveniencia” (...) continua el autor diciendo: “la solidaridad se hace responsable: se hace la pregunta qué se puede hacer y qué puedo hacer, cada uno según su posibilidad.

Con esta interpelación de “qué se puede hacer” o “qué puedo hacer de acuerdo a las posibilidades”, nace el acto mismo de vincularse, relacionarse en el otro, con los otros. El ser humano está hecho para relacionarse. De la respuesta nace la **reciprocidad** y está ligada a una profunda elección de libertad, aún en las diferencias que comportan el carácter, la historia personal, el bagaje cultural y familiar.

Cuando hay reciprocidad, existe: diálogo, confianza. En este sentido quienes viven la reciprocidad son conscientes de que es importante superar los “arquetipos mentales” para ir al encuentro del otro, reconstruyéndose permanentemente. Bruni y Gui (2006) señalan: “Al tener la capacidad de entrar en sintonía con el otro, de suscitar en el otro la reciprocidad de manera no instrumental, el amor es la precondition necesaria de la comunión”. De esta comunión nace la cultura de la reciprocidad.

Davis, K y Newstrom, John, teóricos en el área de la administración (1997: 111)¹⁸ define a la cultura organizacional de la siguiente manera: “La cultura responde al conjunto de supuestos, convicciones, valores y normas que comparten los miembros de una organización. Esta cultura puede haber sido conscientemente creada por sus miembros principales o sencillamente puede haber evolucionado en el curso del tiempo. Representa un elemento clave del entorno de trabajo en el que los empleados desempeñan sus labores”.

Esto significa que, en la cultura de una organización, los miembros comparten los valores, actitudes, visiones dirigidas a los fines de la organización, identificación con las orientaciones colectivas de la misma y al conjunto de creencias que trazan una frontera entre ella y otras organizaciones, demarcando lo que se podría llamar

¹⁶ Azcuy (2002).

¹⁷ Mifsud T (1997).

¹⁸ Davis y Newstrom (1997).

identidad cultural.

La comunión como cultura ya no hay solo una persona que vivencia en la organización este estilo de trabajar y de ser, sino toda la comunidad de trabajo; la creatividad vista desde la comunión, se pasa de una acción creativa individual, a un accionar creativo comunitario, hay un nosotros, cada acción se vuelve don y donde todo don contribuye a transformar la forma de trabajar, porque hay solidaridad y gratuidad y comunión.

Cuando hay comunión, las ideas, los talentos de cada uno, se fortalecen y los demás apoyan, acompañan, sostienen ya sea con nuevas ideas o simplemente asumiendo las ideas de otros no como algo ajeno a ellos mismos, sino siendo proactivos, participantes directos en la idea creativa. Todos promotores activos. Ahora bien, de esa acción creativa comunitaria, se sale transformados, no se es de la misma manera que antes.

Así cuenta German un empresario de EdC:

A mis empleados nunca les puse un objetivo a alcanzar “tenemos que vender tantas toneladas de cemento”. Yo siempre les dije: nosotros tenemos que tener el mejor servicio al cliente, tenemos que atender bien al proveedor, si llegan las facturas de transporte se saca el flete lo antes posible, ver que necesita el cliente, entre nosotros tratar de no pelearnos...si nos peleamos vernos a la cara y decimos qué problema tenemos, tratemos de resolverlo” y después miramos los números, porque somos empresarios, si no miramos nada los números seríamos inconscientes.¹⁹

V.3. Comunión y creatividad

La comunión significa encuentros y contactos genuinos. La comunión como fuente de creatividad, suscita una la escucha profunda y desinteresada, una palabra oportuna, un corregir y un dejarse corregir. ¿Y porque creatividad? Porque la comunión, da la posibilidad de abrir nuestra mente, siendo capaces de escuchar, y de ese acto profundo y desinteresado donde no estoy buscando en la mente la respuesta sino simplemente escucho, surge una idea inesperada, un recurso no pensado, una alternativa no tenida en prevista, tal como se expuso al inicio del tema.

La creatividad desde la comunión se pone al centro de la actividad laboral, a la persona y esto implica un esfuerzo diario y constante; ahora bien cuando esto no sucede porque la persona libremente pone énfasis solo en los componentes de la creatividad y o en las fuentes de la creatividad sin la comunión es decir desde una mirada individual; puede resultar muy eficiente y eficaz pero en el tiempo la expectativas, van cambiando, porque en general hay una lucha constante de ser los mejores, de ser los primeros que adquieran ese cargo o el reconocimiento laboral por el esfuerzo hecho.

La práctica de la comunión pone en una dinámica donde cada uno se vuelve proactivo en la construcción de este tipo de perspectiva de la vida organizacional. Así las empresas de EdC que apuntan a la comunión, buscan hacer de la actividad económica “un lugar de encuentro en el sentido más profundo del término”, es decir, transformar desde dentro las usuales estructuras organizacionales, implementando un estilo de vida más fraterno tanto a nivel intra y como extra empresarial.

¿Cabe la pregunta de qué manera se podría evidenciar estas prácticas de comunión

¹⁹ German (2011).

creativa?

- a) Tener un momento de diálogos constantes entre el empresario con los empleados, “diálogo o coloquios personales” que ayuden, aliente en el trabajo. superando la asimetría de quien tiene el poder dentro de esa organización, dando a toda la participación de ser proactivo, sin olvidar que cada uno tiene su rol,
- b) Tener un momento de “puesta a punto”, donde cada uno luego de hacer pasado por la “experiencia de la comunión” puede decir aquellos aspectos que considera que se debe mejorar y aspectos que se mejoró. Dinámica que debe estar alimentada por la confianza y el respeto.
- c) Tener momentos de prácticas de comunión creativas para analizar, sostener y acompañar las ideas nuevas que contribuyan a que la organización como “comunidad de trabajo” Aportar creativamente desde la comunión considerara cada aporte como valiosos; la pericia, y fundamentalmente la motivación será el anclaje para generar pensamientos creativos. Así cuenta Daniel empresario de EdC: “A mis empleados, trato de hablar con ellos, no el local, cada tanto los llevo fuera y así puedo preguntarles cómo se sienten, que espero de ellos y que esperan de mí. Pero también es la posibilidad de escucharlos profundamente en todas sus realidades.”²⁰

Como conclusión, la comunión como fuente de creatividad, transforma la conducta de los miembros de esa comunidad laboral, suscitando prácticas laborales nuevas, implementando un estilo de vida más fraterno tanto a nivel intra y como extra empresarial.

La comunión será siempre nueva en la medida que cada uno dialogue, comparta su talento y se deje ayudar por quienes comparten este estilo de vida de comunión. De esta manera tendremos organizaciones donde sean agentes de cambio para la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

- Araujo, V (2011) “¿Cuál es la antropología de la Economía de Comunión?” Ponencia en el Congreso Internacional de EdC en Brasil.
- Argiolas, G. (2011), “Managemente delle conoscenza e orientamento sociale delle organizzazioni”. En: Lee Lan, Hye, *La figura del Leader nelle Organizzazioni a Movimento Ideale*. Tesis de post-grado en Fondamenti E Prospettive Di Una Cultura Dell’unità, Florencia, Italia. Istituto Univ. Sophia.
- Azcuy Virginia (2002) *El legado espiritual de Chiara Lubich Una mística de unidad para el tercer milenio*.
- Buchara F (2012), “¿Cómo transmitir los principios de la economía de comunión en la empresa? Caso Mundell & Associates: trabajando con el organigrama y las relaciones internas”. Universidad Austral. Bs As: Argentina
- Bruni L(COMP.), 2000 *Humanizar la economía. Reflexiones sobre la “economía de comunión”*, Buenos Aires: Argentina.
- German Jorge (2011) “Ser empresario, nuestra mayor empresa”, Ponencia en la Escuela de verano EdC para jóvenes, Buenos Aires
- Lubich Chiara (1949) “Resurrección de Roma”. Publicado en la revista italiana La vía
- Lubich C (2000) “*Humanizar la economía*”. Ed Ciudad Nueva. Bs As Argentina.
- Mercantali, A (1990): *La persona umana*. Conoscenza e formazione. Ed. Urbaniana University Press.Roma. Italia.

²⁰ Entrevista hecha a Daniel Pecoraro. Mayo 2017.

- Mifsud T (1997) *La Solidaridad en la Economía de Mercado*. Ediciones San Pablo. Santiago de Chile.
- Koontz y Weihrich (1998) *Administración, una perspectiva global*. octava edición
- García Valero José María. *La escuela que yo quiero*. Ed Gram editora. España
- GUILERA LLORENÇ (2011) *Anatomía de la creatividad*. Edita FUNDIT - Escola Superior de Disseny ESDi. En: KASTIKA Eduardo. Tesis doctoral Bs As Argentina
- STEMBERG (1992) citado en Hernández Rojas Sayuri. (2015, octubre 25). Relación entre la creatividad, la inteligencia y la motivación. Ensayo. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/relacion-entre-la-creatividad-la-inteligencia-y-la-motivacion/>
- SILVESTRO, M. I. (2009). “¿Es posible compatibilizar la economía de mercado con la solidaridad, la reciprocidad y la comunión?”. Ponencia en el Congreso Latinoamericano de EdC, Bs. As.
- ZANZUCCHI MICHELE (2008) *La aventura de la unidad Un carisma evangélico, fecundo y rico en aperturas. Una gran corriente de vida y pensamiento. Un pueblo nacido del Evangelio*. Ed Ciudad Nueva, Bs As.

INTERSUBJETIVIDAD Y BIENES RELACIONALES.

HACIA UNA ECONOMIA DE COMUNION

Varela, Cristian J. (FCE-UNLP)

INTRODUCCIÓN

Esta ponencia se enmarca en el contexto de una crisis paradigmática que están sufriendo las ciencias sociales en general y la ciencia económica en particular. Y todas las ciencias y la concepción misma de qué se considera científico y cómo se construye el conocimiento. Esto es así justamente por definición pues la crisis paradigmática se da porque existe una crisis entrópica, es decir, de sentido.

Vale preguntarse entonces ¿Cuáles son las raíces de esta crisis? ¿Existen experiencias o reflexiones teóricas que señalen un nuevo rumbo?

Como señala Gui (1994) citado por Crivelli (2003) el hecho de que las relaciones interpersonales hayan sido ignoradas por décadas en los modelos económicos ha contribuido a hacer del egoísmo un modelo de referencia para las ciencias sociales en general y la economía en particular. El haberlas considerado habría invalidado, según Gui, muchos de los modelos desarrollados, por ejemplo en el campo de la microeconomía al punto tal que una consideración explícita de las relaciones interpersonales podría invalidar en algunos casos los resultados obtenidos en el plano teórico.

¿Es realmente necesario modificar una teoría por el simple hecho de que no capta la complejidad del mundo real en sus premisas? ¿No es esta la metodología de trabajo de la ciencia en general, la de simplificar la realidad mediante un modelo? (Crivelli, pp35-36)

Sin embargo, continúa Crivelli, esto no le impide satisfacer a la teoría del *homo economicus* la única condición para que una teoría pueda ser considerada científica, o sea, su posibilidad de ser falseada según lo que dice el filósofo de la ciencia Karl Popper.

El individualismo metodológico y la consiguiente separación entre economía positiva y economía normativa que se deriva, ya no responde a una de las prerrogativas de la ciencia: la de contribuir con sus propios descubrimientos al desarrollo y al bienestar de todo el género humano.

EL HOMBRE ECONOMICO: DEL EGOISMO AL DESARROLLO

El modelo antropológico de referencia de las ciencias económicas es el *homo economicus*, base del abordaje al análisis económico denominado individualismo metodológico. Que implica una concepción unidimensional del individuo, egoísta, mecanicista, hiperracional, acultural, optimizador. Detrás de esta visión de hombre y mujer hay un paradigma, una cultura y una concepción del desarrollo.

ACUMULAR, MEDIR, OPTIMIZAR

Para Ana María Llamazares (2011, 49) los paradigmas pueden definirse como algo de mucho mayor alcance que un conjunto de hipótesis y teorías. Pueden entenderse como grandes redes conceptuales y emocionales, los paraguas bajo los cuales una sociedad concibe y piensa la realidad, la percibe, le atribuye sentido y significado, y también la siente, la vive y actúa sobre ella,

El paradigma moderno mecanicista-racionalista se comenzó a gestar, según Llamazares, hace 6 siglos.

Si tuviéramos que trazar un derrotero histórico a grandes rasgos diríamos que su anticipación se produce ya en el siglo XV durante el Renacimiento a través de la técnica pictórica de la perspectiva lineal. Fueron los artistas los que se anticiparon casi dos siglos las concepciones sobre el espacio y el realismo y la diferenciación entre sujeto y objeto que luego la ciencia formaliza en lenguaje técnico y matemático. Su desarrollo y apogeo se produce durante los siglos XVI y XVII con los aportes científicos y filosóficos de los principales exponentes de la Revolución Científica: Galileo Galilei, Francis Bacon, René Descartes e Isaac Newton. Su expresión política y cultural se desarrolló durante el siglo XVIII, fundamentalmente a través del movimiento Iluminista. Su expansión y extralimitación en lo industrial y en lo social se produjeron durante el siglo XIX, con la revolución industrial, el maquinismo y la implantación del modelo de las ciencias físico-naturales al campo de las ciencias humanas y sociales (Llamazares, 2011: 72)

El paradigma moderno irá impregnando la cultura occidental: cobrando formas cada vez más concretas a través de las instituciones políticas, los sistemas económicos, los movimientos culturales y finalmente la vida cotidiana.

Sobre esta base también se asienta la concepción del poder como concentración de recursos económicos y políticos destinados a obtener la subordinación de los otros, hasta convertir la voluntad y las vidas ajenas también en “bienes” poseibles.

La visión materialista y objetivista de la realidad dió fundamento al leiv motiv existencial de la cultura occidental: la posesión y la acumulación de cosas materiales: la “cultura del tener” Lubich (2003, 205).

EL CRECIMIENTO COMO DESARROLLO

La causalidad lineal del sistema newtoniano encuentra su mejor reflejo en la aspiración de crecimiento y progreso acumulativos e indefinidos, en la visión que identifica al desarrollo con la tendencia hacia el máximo de producción y de consumo.

CRISIS PARADIGMATICA

El paradigma de comportamiento de las ciencias económicas cuya roca es el individualismo metodológico que se deriva del homo economicus, está hoy en crisis y desde hace tiempo están surgiendo nuevas corrientes de pensamiento que ponen en el centro el concepto de reciprocidad como norma social que condiciona sistemáticamente el comportamiento de muchas personas y como regla capaz de promover relaciones de colaboración.

Investigadores de la Universidad de Zurich que responden al profesor Ernst Fehr (la denominada Escuela de Zurich) prestan una muy particular atención al concepto de reciprocidad. Acumularon en laboratorio una sólida evidencia experimental sobre el hecho de que la reciprocidad influye en los comportamientos de las personas reales, incluso cuando las condiciones para que esto suceda son particularmente desfavorables: sujetos llamados a interactuar entre ellos solamente una vez, de modo anónimo y obligados a sacrificar recursos materiales para cumplir con la reciprocidad.

Fehr y Schidt (1999) y Falk y Fisch (1998) son algunas de las primeras tentativas para dar forma a una nueva teoría.

Como señala Crivelli (2003, p. 55) el mérito del trabajo de la Escuela de Zurich es el de haber demostrado que a) la reciprocidad existe y es un fenómeno explícitamente relevante y b) es capaz de provocar un aumento considerable de la eficiencia social, o sea, en el nivel de bienestar que es posible alcanzar a través de la interacción social.

DEL HOMO RECIPROSANS HACIA UNA VISION HOLISTICA DEL DESARROLLO

Una concepción holística del desarrollo que ponga en el centro a la persona en todas sus dimensiones y su relacionalidad requiere de una cultura nueva que nace de un nuevo paradigma del cual la visión del hombre como ser social-relacional-dialógicomultidimensional-cultural es su condición inicial necesaria.

Se trata de un paradigma holístico que tiene en cuenta la multidimensionalidad de la persona y su realidad cultural, histórica y social y en lo económico implica un regreso a lo comunitario, respeto y cuidado de la naturaleza (sustentabilidad) y que culturalmente implica una visión del otro como alguien con quien puedo construir algo juntos para el bien común.

Retomando a Llamazares, podemos decir que al hablar de nuevo paradigma, si miramos bien, no parece ser tan nuevo. Podemos encontrar raíces muy profundas que llegan hasta la antigüedad. Desde la amplia perspectiva de lo histórico de las ideas podríamos llegar a considerarlos como un nuevo afloramiento reformulado en lenguaje científico contemporáneo. De una antigua y económica concepción de la vida que se encuentra en diversas tradiciones del pensamiento y sabiduría.

PARTIR DESDE LA COMUNIDAD Y DESDE AHÍ PENSAR AL HOMBRE-MUJER (HOMO)

Partir desde el todo para entender las partes. Las partes “son” (en el sentido ontológico) en función del todo. El hombre (y la mujer -”hombre” como homo, humanidad) “es”, si es con otros. El hombre es relación. El gran error de la ciencia económica (el pecado original de Adam Smith) es el homo economicus. Es partir del individuo egoísta, unidimensional, acultural.

Si por el contrario, partimos de una visión de hombre como ser social, relacional, dialógico, multidimensional, cultural, que busca reciprocidad, toda la teoría y toda la practica económica, se renuevan.

El otro ya no es visto como alguien a quien derrotar para “ser”, el centro no es ya la acumulación que construye una cultura del tener, que se transforma en ontología (“soy si tengo, soy lo que tengo” “si no tengo, no soy”) y que es la base de la desigualdad, pues el laizzes faire dadas condiciones iniciales asimétricas y homo economicus, conduce a la desigualdad, base de la gran mayoría de los problemas sociales y económicos y causa estructural de la pobreza.

ECONOMIA DE COMUNION

Es importante mencionar a la pobreza y la desigualdad pues son las que impulsaron el nacimiento del proyecto internacional Economía de Comunion (en adelante EdC) y están por lo tanto impresas en su ADN. La comunión que propone la EdC es, si bien también un fin en sí mismo para crear sociedades nuevas, la clave para alcanzar el fin para el cual nació: que no exista desigualdad y pobreza.

Existen hoy seis “polos de Economía de Comunión” oficialmente constituidos en el mundo, que agrupan en un mismo sitio a empresas comprometidas con esta nueva forma de gestión que consiste en poner en el centro de la atención, en todos los aspectos de la propia actividad, las exigencias y aspiraciones de la persona y las instancias del bien común (Lubich, 2003, 101).

Pero esta forma de entender la empresa, como ya mencionamos, parte de una visión de hombre como ser social, relacional, dialógico, multidimensional, cultural. Donde el otro es visto como alguien con quien puedo cooperar (y más allá también, entrar en comunión) y construir algo juntos para el bien común. (a diferencia del homo economicus, que considera al otro un competidor a derrotar con el fin de construir un bien privado). Porque la EdC, nace con un fin social y pone en el centro a la persona (a diferencia de la empresa capitalista, cuyo fin es privado y el centro es el máximo beneficio).

HACIA UNA ECONOMIA NUEVA

Así como se coloca una célula de piel nueva para recomponer un tejido quemado, así las empresas de EdC serán capaces de humanizar la economía capitalista
Chiara Lubich

¿Cómo es posible esto? Porque crean una cultura nueva. Lubich (2003, 205) llama a esa cultura “cultura del dar”,

A diferencia de la economía consumista, basada en la cultura del tener, la Economía de Comunión es la economía del dar. Esto puede parecer difícil, arduo, heroico. Pero no es así porque el hombre (...) encuentra su realización en el amor, en la entrega. Este anhelo está en lo más profundo de su ser -como escrito en su ADN-” Y continúa “es necesario que empresas enteras pongan en común sus utilidades (Lubich: 205)

Todo paradigma se enmarca en una cultura a la vez que la crea y recrea. La cultura en la que se enmarca (a la vez que crea y recrea) el paradigma de la EdC, es la cultura del dar. Si todas las personas dentro y fuera de la empresa la viven, nace la comunión.

La comunión es entonces el bien relacional por excelencia en la EdC.

LA RELACION COMO UN BIEN

La ciencia económica tradicional parte de una visión individualista de las necesidades y de los recursos de las personas. Debido a estos “anteojos” no “ve” algunos fenómenos asociados a las interacciones personales que son importantes tanto para el bienestar de las personas como para comprender el funcionamiento mismo del sistema económico. (Gui, 2009)

El primer paso para ver estos fenómenos es prestar atención a las interacciones personales, que son la mayor parte de las interacciones económicas. El mercado anónimo, que tanto espacio ocupa en los libros de texto, es un caso límite.

El segundo paso es mirar no solo el plano objetivo, sino también el subjetivo, o mejor, el intersubjetivo.

Estos dos pasos llevan a dos ideas: 1) los bienes relacionales 2) la interacción económica vista como “encuentro”.

La idea que está detrás de la expresión “bien relacional” es que de las interacciones económicas con los otros obtenemos: bienes materiales que responden a algún tipo

de necesidad pero también “algo” que responde a las necesidades de la esfera interpersonal (reconocimiento, escucha, compañía).

Entonces si es cierto que los bienes son tales porque responden a una necesidad, este “algo” también es un bien.

Para hacer visible este bien invisible pensemos en la diferencia entre cargar nafta y tomar un café de distribuidores automáticos o de una persona de carne y hueso durante una parada de un viaje durante la noche o ser curado por un robot o por un/a enfermero/a que presta atención a los dolores y estado de ánimo. La diferencia está en la diferente respuesta a necesidades de naturaleza intersubjetiva (compañía, escucha, consuelo).

El término ‘bien relacional’ entonces, acuñado por primera vez por la filósofa Martha Nussbaum en 1986, podría definir aquellas “experiencias humanas en las que el bien es la relación por sí misma” (Nussbaum, 2001, 343-335). La charla con un camarero que nos hace volver a un bar. La estantería de libros compartidos de un café. El paseo con un vecino que lleva a sus hijos al colegio. El clima acogedor de una conversación coral en una plaza.

Los bienes relacionales –concepto también desarrollado por el sociólogo Pierpaolo Donati, el economista Benetto Gui y la politóloga Carole Uhlaner– estarían habitados por intagibles como la confianza, la reciprocidad o la amistad. Y son co-consumidos y co-producidos al mismo tiempo por los sujetos involucrados en ellos. En el universo de los bienes relacionales, lo competitivo cede espacio a lo colaborativo.

El sistema económico puede ser visto entonces como un espacio de “encuentro”. Es importante claro la actividad individual pero la mayor parte de la actividad económica tanto micro (intra empresa) como macro- ocurre en los “encuentros”.

Surge así una nueva categoría de análisis: la intersubjetividad.

MÁS ALLA DE LA DIALECTICA OBJETIVISMO-SUBJETIVISMO

Schütz (1951) plantea la idea de intersubjetividad como sintonía en las relaciones sociales. Abre así una posibilidad de comprensión de los procesos intersubjetivos, en la perspectiva del reconocimiento de la alteridad (Levinas) como constitutiva de intersubjetividad. (Vargas, 2010)

“(…) el mundo de la vida cotidiana en el cual hemos nacido es desde el comienzo un mundo intersubjetivo. Esto implica, por un lado, que este mundo no es mío privado sino común a todos nosotros; y por el otro, que en él existen semejantes con quienes me vinculan muchas relaciones sociales” (Schütz, 2003a: 206 citado por Vargas, 2010: 2)

La comunión como paradigma, método, medio y fin es la expresión más plena de la intersubjetividad pues implica una apertura profunda de un sujeto a otro, simultáneamente percibida como tal por las dos partes.

Por otro lado, en el plano del conocimiento, tanto el generado a través de las interacciones sociales que tienen lugar dentro de las empresas (y que a su vez está estrechamente ligado a la creatividad) como en el plano científico, del cientista social, es válido plantear el interrogante sobre la posibilidad de un nuevo paradigma en la generación del conocimiento, que obliga a considerar la tarea del científico como un producto social, inseparable del resto de la cultura humana, en diálogo con los demás científicos y con la sociedad entera y superar así la dialéctica entre objetividad y subjetividad.

CONCLUSIONES

La presente ponencia se propuso como objetivo demostrar que el proyecto de Economía de Comuni3n lanzado en 1991 por Chiara Lubich no constituye solamente

una nueva forma de entender las relaciones empresariales y la gestión de las mismas sino que socaba los fundamentos mismos de la ciencia económica moderna.

Con este norte trazado se analizó críticamente la visión de hombre que sustenta la teoría económica. Y se propuso una antropología económica superadora. En este camino se describió el paradigma mecanicista-racionalista y la cultura del tener que de éste deriva y que llevan a una concepción del desarrollo relacionada al máximo de producción y consumo. Para luego dar lugar a conceptos nuevos, nacidos de un nuevo paradigma a partir de los cuales dar un aporte en la construcción de una mirada más amplia de la ciencia económica superadora del individualismo metodológico y de la lógica mecanicista-hiperracionalista-optimizadora que de esta concepción antropológica se deriva y que redundan en una concepción del desarrollo asociada a la acumulación y el máximo de producción legitimadora de un progresivo proceso de deshumanización de la economía.

Intenta esta ponencia ser el primer paso de una reflexión más profunda que contribuya a un replanteo integral de lo que hasta ahora entendemos por economía, desarrollo y la concepción misma del conocimiento y lo científico, corriendo el eje del individuo y el bien privado (sin abolirlos) hacia la comunidad y el bien común.

BIBLIOGRAFIA

- Crivelli, L. (2003). "Cuando el homo oeconomicus se convierte en reciprosans". En: Bruni, L., Zamagni, S. (comp.) *Persona y Comunion* (pp. 29-56); Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Gui, B. (2009). *Beni relazionali ed economia di comunione* Scuola Estiva. "L'economia di comunione: Teoria e Prassi" Rocca Di Pappa, 3-6 settembre 2009
- Llamazares, A. (2011). *Del reloj a la flor de loto. Crisis contemporánea y cambio de paradigmas*. Buenos Aires: Del Nuevo Extremo.
- Lubich, C. (2003). *Una cultura nueva para una nueva sociedad*. Buenos Aires: Ciudad Nueva.
- Nussbaum, M. (2003). *The fragility of goodness: luck and ethics in greek tragedy and philosophy*. Cambridge: Cambridge University Press
- Vargas M. (2010). *La intersubjetividad como sintonía en las relaciones sociales. Redescubriendo a Alfred Schütz*, Chile: Centro de Investigación Sociedad y Políticas Públicas (CISPO)